

REVISTA

# segurototal

Inovação • Seguros • Saúde Suplementar • Previdência • Capitalização

Ano 20 - Edição 206 - R\$ 20

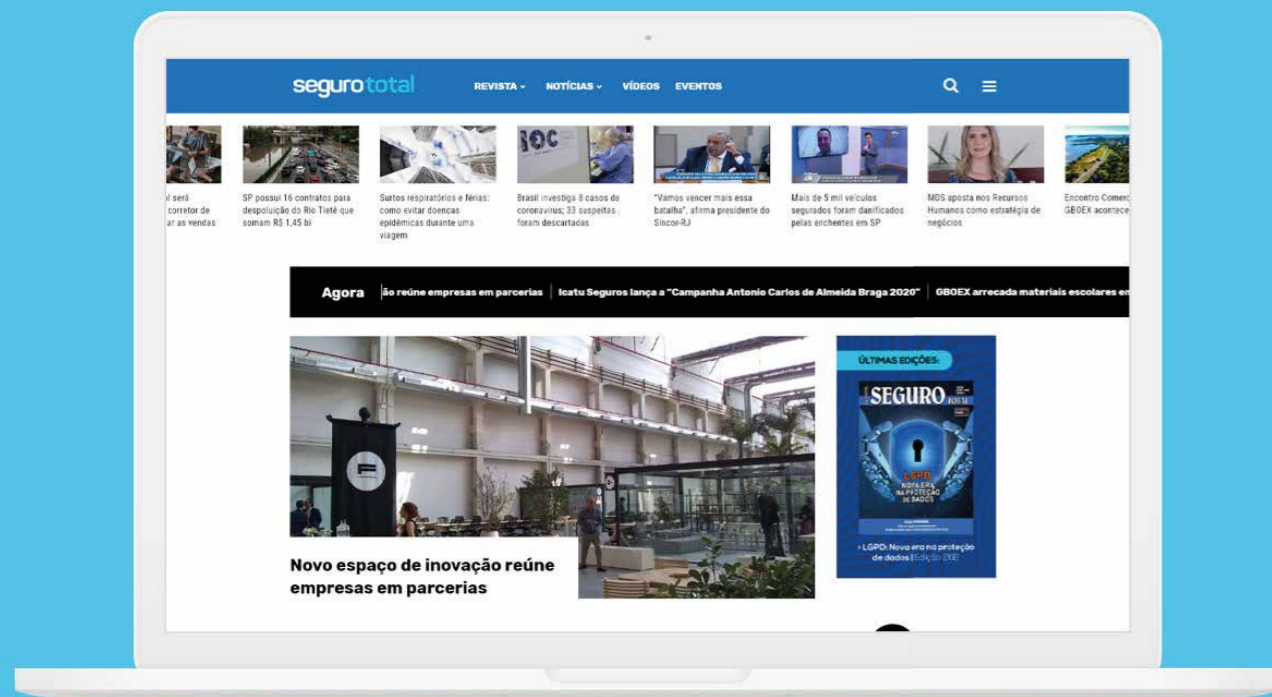
**Argo Seguros aposta na experiência completa de clientes e parceiros**

**"É preciso otimizar custos e atender às expectativas do cliente do futuro"**

**A tecnologia como aliada dos profissionais do seguro**

# CONHEÇA O NOVO!

REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR



SEMPRE COM NOTÍCIAS ATUALIZADAS  
SOBRE O SETOR DE SEGUROS :D

REVISTA

# segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ



## Olá, temos grandes novidades para contar!

Revista Seguro Total reformula identidade visual na web e no impresso

**G**randes novidades têm sido anunciadas ultimamente pela **Revista Seguro Total** no ano em que a publicação comemora seus 20 anos de história. Uma nova identidade visual unificou a linguagem entre as nossas plataformas, de modo a proporcionar sempre a melhor experiência aos nossos leitores.

Tudo isso é fruto do trabalho de uma equipe atenta às principais tendências mundiais em comunicação e alinhada aos princípios que norteiam o Jornalismo. Nossa missão é sempre informar o mercado segurador, financeiro e econômico com as informações mais qualificadas possíveis, seja no impresso, seja no digital.

Este ano ainda é marcado pela expectativa para mais uma edição do tradicional **Troféu Gaivota de Ouro**, que acontecerá no dia 13 de agosto, na capital paulista. A premiação vai reconhecer as empresas, parceiros de

negócios e executivos do setor de seguros em alto estilo, em uma cerimônia especial e cuidadosamente preparada nos mínimos detalhes.

Outras iniciativas também devem marcar 2020. Nos primeiros dias do ano, a **Revista Seguro Total** registrou números incríveis de audiência. Segundo o ranking Alexa, nosso site está entre os 4.300 mais acessados do Brasil. Tudo isso porque fazemos Comunicação com paixão, sempre dando voz aos especialistas e entusiastas de um dos segmentos que mais cresce na economia brasileira.

Nosso trabalho é pautado pela ética, pela credibilidade e pela ênfase à função social que o setor de seguros fomenta para o desenvolvimento do País que os brasileiros merecem. Seguimos juntos em um ano de muito trabalho e foco total em você!

Excelente leitura :D

REVISTA  
**segurototal**

ANO 20 | EDIÇÃO 206 | PUBLICAÇÃO MENSAL  
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

Av. Professor Alfonso Bovero, 562 - São Paulo (SP)  
CEP: 01254-000 - Telefone: (11) 3884-5966

Editor-Chefe

José Francisco Filho  
francisco@revistasegurototal.com.br

Departamento Comercial

Mauricio Rodrigues  
mauricio@revistasegurototal.com.br

Redação, Design e Tecnologia

André Takeda  
takeda@revistasegurototal.com.br

Cleber Francisco  
cleber.fabiano@gmail.com

Tatiane Pina  
tatiane@revistasegurototal.com.br

William Anthony  
william@revistasegurototal.com.br

SIGA NAS REDES  
@RSEGUROTOTAL  
OU ESCANEIE O  
QR CODE ABAIXO  
COM A CÂMERA DO  
SEU CELULAR:



# O futuro é agora

William Anthony  
william@revistasegurototal.com.br

Aquilo que até pouco tempo atrás parecia coisa de ficção tornou-se parte da nossa realidade. A informação está na ponta dos dedos e em todos os lugares. Vivemos a plena definição de "Inteligência Coletiva", do autor **Pierre Lévy**. O que acontece em qualquer parte do mundo em poucos segundos está na boca das pessoas. Jamais tivemos tanto acesso aos dados e notícias.

Ao navegar nas redes é muito fácil deparar-se com informações duvidosas ou até mesmo falaciosas. Diante deste cenário fica reforçada a relevância do bom e velho Jornalismo. Por isso é fundamental sempre consultar fontes qualificadas.

No setor de seguros os debates são intensos sobre o futuro dos profissionais do segmento. Um ponto fundamental é que a tecnologia, ao menos por enquanto, não substitui o tato humano em lidar com as mais diversas situações e emoções. Diante de uma intempérie o seguro sempre estará lá, para reparar o patrimônio ou a sustentabilidade de uma família ou negócio.

São tantas possibilidades e opções que, assim como no ramo de comunicação, no mercado de seguros faz-se necessária a expertise de consultores especialistas para entregar sempre a oferta mais adequada aos desejos e necessidades do segurado. Tudo isso passa por qualificação constante e muito trabalho.

Esta edição da **Revista Seguro Total** procurou reunir diversos especialistas em nível nacional para apresentar o que é tendência e o que é notícia neste começo de ano. Um ano marcado pela inovação e, se confirmadas as expectativas, pela retomada da economia de nosso Brasil. São profissionais de empresas de tecnologia, treinamento, seguradoras e também corretoras de seguros. Nas próximas páginas você folheará um verdadeiro workshop da informação seguro. E assim será, mensalmente, em qualquer dispositivo ou plataforma. **Conte sempre conosco** para ficar em dia com o que é assunto em um dos nichos mais relevantes da economia brasileira.



## Confira nesta edição:

- 6 - É hora de ir além!
- 8 - Carnaval movimentada economia e mercado de seguros está pronto para proteger os foliões
- 10 - Mongeral Aegon agora é MAG Seguros
- 12 - Atenção à jornada do cliente garante comodidade e agilidade
- 14 - Cursos no exterior ampliam capacidades pessoais e profissionais
- 15 - Como evitar prejuízos às finanças e à saúde nas chuvas de verão
- 16 - SPS Tecnologia soma forças para atuar no gerenciamento de riscos de veículos, cargas e frotas
- 18 - Seguradoras querem ampliar proteção de motocicletas
- 19 - Moby Corretora consolida operação e mantém crescimento
- 20 - A tecnologia como aliada dos profissionais do seguro
- 24 - ForRisk fornece soluções inteligentes ao ecossistema de seguros
- 26 - Epidemias como o coronavírus podem não estar cobertas pelo seguro
- 27 - Lotéricas preparam-se para ofertar cartões e seguros
- 28 - Ezze Seguros aposta no crescimento da economia do País
- 30 - Os reflexos dos ataques piratas no setor de seguros
- 32 - MP 905 desrespeita profissionais e consumidores
- 34 - O que te trouxe até aqui não vai te levar até lá



## 70 ANOS GRUPO MBM

Neste ano, o **Grupo MBM** completa sete décadas de história. Desde então, trabalhamos para garantir a tranquilidade das pessoas, com solidez e confiabilidade nos negócios de seguro de vida. Queremos ser sempre o ponto de apoio seguro para clientes e um parceiro sempre confiável para corretores e outros profissionais. Vida londa ao **Grupo MBM**

**Matriz Grupo MBM**  
Rua dos Andradas, 772  
Centro | Porto Alegre/RS

0800 541 2555  
www.mbmseguros.com.br



É hora  
de ir **além!**

## Megaluzz promove iniciativas que visam ampliar os negócios dos corretores

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

**A**s projeções da Confederação Nacional de Seguros Gerais (CNseg) demonstraram que o desempenho dos Seguros de Pessoas foram os grandes responsáveis pelo crescimento dos números absolutos do mercado brasileiro no ano passado. Até novembro, por exemplo, a receita deste segmento foi de R\$ 243,4 bilhões - uma alta de 12,2% em relação ao mesmo período de 2018. Isso demonstra que é cada vez maior o número de profissionais da corretagem que aposta na diversificação dos negócios. Para tanto faz-se necessário apostar em qualificações profissionais. Segundo **Bruna Garcia, sócia fundadora da Megaluzz**, não bastam apenas as qualificações técnicas. É preciso dar atenção também às skills comportamentais. “O comportamental está muito ligado às atitudes e essas são as principais habilidades do futuro. A parte técnica qualquer máquina aprende. Com o tempo o mercado estará muito voltado para o que o ser humano tem de diferente. Ou seja,

para entregar o que uma máquina não pode entregar”, explica a consultora que também é pós-graduada em vendas e negociação (FIA). A Megaluzz atua como fomentadora de competências e negócios. Bruna conta que a empresa foi criada e desenvolvida para transformar a realidade das pequenas, médias e grandes operações. “Tanto que nos próximos dias 22 e 23 de maio teremos o Programa de Alta Performance para Corretores de Seguros (PACS). Essa capacitação vem para entregar o que o mercado ainda não proporciona, ou seja, o desenvolvimento de competências e comportamentos”, resume a especialista. Bruna Garcia conta que durante a programação serão abordadas questões como as principais qualificações e atitudes que deverão ser incorporadas pelo corretor de seguros do futuro. “Vamos abordar ferramentas e técnicas de liderança e gestão. Este é um evento que propõe que o corretor saia do lugar e cumpra seus objetivos de uma maneira que ele possa cumprir seus objetivos de uma maneira que ele possa alcançar

resultados reais”, acrescenta ao ressaltar que por tratar-se de uma capacitação as vagas são limitadas. A **Revista Seguro Total** ainda realiza cobertura especial do PACS. Mais informações sobre o curso estão disponíveis no site da **Revista Seguro Total**.

Assim como muitos profissionais do setor, a fundadora da Megaluzz também teve grandes lições sobre o mercado com a própria família. “Meus pais são corretores de seguros e acabei ajudando minha mãe a comercializar planos de saúde para uma grande operadora. Assim, entrei no mercado de seguros e tive a oportunidade de trabalhar com outras pessoas e construir minha carreira de maneira totalmente independente. Essa porta aberta fez com que eu visse os principais desafios e dificuldades. Depois que consegui entender o mercado e me apaixonar pelo comportamento humano resolvi estudar técnicas de gestão para potencializar resultados, assim surgiu a Megaluzz”, revela.

A primeira etapa em qualquer projeto é o planejamento, mas a também Consultora pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) reitera a importância da execução. “Apenas o planejamento não passa de ideias em uma gaveta. É preciso executar. A forma de conquistar mais

clientes e crescer no mercado será diferente. A mudança de mindset é necessária pois não sabemos o que vai acontecer, mas uma certeza absoluta é que as coisas estão mudando e vão mudar cada dia mais”, destaca.

Bruna comenta que outro ponto importante em qualquer negócio é o foco. “Se uma empresa só apaga incêndios o foco está apenas em apagar incêndios. Os dias vão passando e as coisas acabam não acontecendo. É preciso priorizar o foco no que precisa ser focado e estabelecer prioridades e definitivamente executá-las. Isso é o que fará diferença para podermos sair deste cenário”, finaliza.

*"A mudança de mindset é necessária"*

**Bruna Garcia, sócia fundadora da Megaluzz**

## Vender muito e crescer com gestão? Com a Quiver você pode.



**Quiver**

Av. Francisco Matarazzo, 1400  
18º andar | Torre Torino - São Paulo-SP  
PR: Rua Mato Grosso, 26 | Ponta Grossa

Atendimento Nacional: 4062.0660 (ramal: 2324)  
São Paulo: +55 11 3664.2040

comercial@quiver.net.br  
quiver.net.br



## Carnaval movimentava economia e mercado de seguros está pronto para proteger os foliões

Festa trata-se de uma das datas mais aguardadas pelos brasileiros

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), o carnaval movimentou mais de R\$ 6,78 bilhões de reais em turismo no ano passado. Os principais destinos são Rio de Janeiro e São Paulo, que correspondem a 62% dos recursos gerados pela comemoração. A Bahia não fica atrás. As viagens a um dos destinos mais tradicionais dos foliões movimentaram de R\$ 560 milhões no ano de 2019.

As fantasias criativas recheiam os bloquinhos, bailes e festas que tomam conta das ruas do País. A data, uma das mais aguardadas pelos brasileiros, também precisa de garantias para que tudo aconteça da melhor forma possível. Neste sentido, a **Berkley Brasil Seguros** oferece soluções para os mais variados tipos de eventos. Segundo o

Diretor Técnico da companhia seguradora, Alexandre Sanxes, a preocupação está em garantir todos os momentos da maior festa popular do planeta. “Estamos presentes no Carnaval da Bahia, em Salvador, por exemplo. Além disso, contamos com coberturas que se adequam aos trios elétricos, blocos, grêmios, clubes e todo o tipo de eventos relacionados à festa”, explica o especialista.

Para Sanxes, a ideia é que as garantias e coberturas da Berkley Brasil Seguros estejam presentes em todos os momentos da folia. “Uma das principais preocupações se dão pela interação do público e a segurança dos eventos. Podem acontecer problemas físicos e morais e, para isso, contamos com toda a parte de gerenciamento de riscos - bem como atuamos na orientação aos promotores de eventos para que a gente tenha um carnaval

tranquilo e protegido”, ressalta.

A data também pode ser uma ótima oportunidade para que o profissional da corretagem de seguros fomente novos negócios. “Nos primeiros meses cresceu muito a procura por este tipo de cobertura. Aquele corretor que precisar da gente para ofertar soluções e atuar na gestão de riscos pode também contar com nossa área de subscrição”, encerra o executivo.

Com operação desde 2006 no País, a Berkley Brasil Seguros atua com seis filiais no Brasil, instaladas nas cidades de São Paulo, Campinas, Porto Alegre, Curitiba, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Para aproveitar o Carnaval 2020 numa boa algumas dicas são básicas, mas indispensáveis. A prevenção sempre é o melhor caminho, a folia vai embora, mas sua saúde tem de ficar! Beba bastante água, evite exposição direta ao sol, utilize sempre protetor solar, mantenha a alimentação em ordem e opte por alimentos mais leves. Outra dica é usar roupas e sapatos confortáveis, além de não exagerar nas bebidas energéticas e alcoólicas. Dormir

bem e estar com as vacinas em dia também são fundamentais para aproveitar os dias de festa da melhor forma possível.

*“Uma das maiores preocupações está na interação do público e a segurança dos eventos”*

**Alexandro Sanxes,**  
Diretor Técnico da  
Berkley Brasil Seguros



*Alexandro Sanxes é Diretor Técnico da Berkley Seguros*



## Mongeral Aegon agora é **MAG Seguros**

Companhia comemorou 185 anos em alto estilo, em evento no Rio de Janeiro

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

No começo de janeiro a Mongeral Aegon reuniu, no Rio de Janeiro, diversos parceiros de negócios e integrantes da companhia durante o **MAGNEXT**.

O evento, além de comemorar os 185 anos da empresa (trata-se da seguradora mais longeva do Brasil), foi palco para o anúncio de grandes novidades.

A seguradora apresentou ao mercado seu novo posicionamento de marca, onde passa a adotar a nomenclatura **MAG Seguros** – como já era carinhosamente chamada internamente pelos colaboradores. Além disso, novos produtos e o lançamento de uma fintech com expectativa superior a R\$ 1 bilhão volume financeiro em transações de pagamentos, somaram-se a uma programação recheada de atrações diferenciadas.

Outra questão crucial é o tema da Longevidade, enaltecido pela MAG Seguros em praticamente todos os momentos. A questão é extremamente relevante para o desenvolvimento de um futuro mais sustentável e inclusivo.

“Mudar o nome de uma marca não se faz de uma hora para outra, tampouco é uma decisão simples. Isso ainda fica mais latente quando tratamos de uma companhia de quase 200 anos. No entanto, não medimos esforços para avançar. Realizamos pesquisas quantitativas e qualitativas. Ouvimos consumidores, clientes, líderes e colaboradores. Envolvermos todas as empresas do grupo para chegarmos a este resultado”, comenta Nuno Pedro David, Diretor de Marketing do Grupo Mongeral Aegon.

Segundo David, a sigla mais simples, cur-

ta e eficaz contribuirá para o reconhecimento da marca no mercado brasileiro e junto aos públicos de interesse da companhia. O design da nova marca tem o degradê, que simboliza movimento, dinamismo e evolução. Também há a estilização da letra ‘A’ de forma mais arejada. Este grafismo tem como objetivo transmitir modernidade e inovação das empresas. “É importante ressaltar que seguiremos utilizando o logotipo do Grupo Mongeral Aegon como marca corporativa e como endosso da nova marca”, completa o Diretor de Marketing.

O Presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, abordou - em palestra - o contexto social, demográfico e econômico à luz das questões previdenciárias. O especialista reforçou que "o governo somos nós" ao evidenciar a necessidade de reformas diante dos impactos do aumento da longevidade.

Já o Vice-Presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros, Marco Antonio Gonçalves, falou sobre as perspectivas do mercado brasileiro de seguros em um cenário de distin-

tas transformações sociais. "A mesmice não levará a lugares diferentes, mas sim o foco na distribuição de produtos específicos para cada tipo de cliente (tailor-made)", frisou o executivo ao enfatizar a oferta de seguros de vida para diabéticos e outros nichos específicos.

### "O governo somos nós"

**Nilton Molina**, Presidente  
do Conselho de Administração  
da MAG Seguros



Confira detalhes  
exclusivos pela web!  
Escaneie o QR Code  
com seu celular.



**Nilton Molina** é Presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros



## Atenção à **jornada do cliente** garante comodidade e agilidade

Ouvir o usuário é o segredo da Autoglass para sempre manter-se atualizada

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

**O** que antes era coisa de ficção científica agora é realidade”, comentou Lyssia Chieppe, Superintendente Comercial da Autoglass, ao participar de um workshop promovido pela Agência Seg News, em São Paulo. Lyssia comentou que as mudanças no mercado brasileiro impactam diretamente no modo como as empresas relacionam-se com seus clientes.

“O consumidor dá cada vez mais valor às experiências. As empresas, principalmente as de serviços, precisam ter toda atenção a jornada do cliente. É necessário reforçar todos os pontos possíveis para garantir comodidade, agilidade e qualidade para que o cliente seja atendido com excelência, da melhor forma possível”, comentou a executiva. A empresa presta serviços ao mercado segurador e também atua no comércio de vidros e peças automotivas para consumidores, oficinas e lojistas.

Para Lyssia Chieppe, o fato da Autoglass ter




contato direto, na ponta, com o segurado faz com que o ambiente seja muito mais aberto e propício à inovação e ao desenvolvimento de soluções que atendam aos anseios dos clientes. “Os colaboradores da Autoglass sempre trazem ideias quando identificam oportunidades quando estão em contato com os consumidores. Muitas vezes alguém precisa trocar um farol, mas este equipamento não pode ser instalado porque tem algum tipo de amassado que impediu a instalação deste farol. Neste sentido cabe a nós desenvolver serviços que possam otimizar todo esse processo, de modo a garantir sempre a satisfação de nossos parceiros e, claro, dos próprios consumidores”, finaliza.

Ao todo a Autoglass conta com mais de 70 lojas e mais de 900 pontos credenciados. Com diversos reconhecimentos da certificação Great Place to Work (GPTW), a companhia conta com um índice de satisfação dos funcionários de 88% - valor acima da média de outras grandes empresas nacionais (84%).



# COBERTURA DE PNEUS

Conheça a nossa cobertura para **pneus, rodas e suspensão.**  
**Seu segurado merece!**

-  > **PNEUS** rasgados ou deformados na parte lateral;
-  > **RODAS** trincadas ou quebradas;
-  > **SUSPENSÃO** avariada no mesmo evento;\*

QUER SABER MAIS?

[comercial.das@autoglass.com.br](mailto:comercial.das@autoglass.com.br)

\* a substituição de peças que compõem o sistema de suspensão está condicionada à troca da roda ou pneu.



## Cursos no exterior ampliam capacidades pessoais e profissionais

Imersões acontecem na Inglaterra, em Portugal, em Israel, no Chile e na Índia

William Anthony

[william@revistasegurototal.com.br](mailto:william@revistasegurototal.com.br)

Diante das novas exigências do mercado de trabalho e de um cenário cada vez mais competitivo, a **Escola de Negócios e Seguros** amplia seus programas de treinamento no exterior em 2020. A ENS é representante no Brasil de instituições renomadas no ensino mundial do seguro e dá aos profissionais brasileiros a oportunidade de obter uma certificação reconhecida internacionalmente.

“Esses programas acontecem há uma década e este ano ampliamos o número de países contemplados. Os destinos são Londres – na Inglaterra, Lisboa – em Portugal, Tel Aviv – em Israel, Santiago – no Chile e Mumbai, na Índia. Os cursos são sempre acompanhados de um professor da Escola para justamente fazer a transposição do que foi visto no exterior com a realidade do Brasil”, explica a Diretora de Ensino Técnico da ENS, Maria Helena Monteiro.

A Superintendente de RH da Tokio Marine, Juliana Zan, demonstra como uma experiência internacional faz diferença uma trajetória. “Além de competências técnicas, frequentando cursos, e conhecer mais determinados assuntos

também pude absorver outras soft skills – que fazem toda diferença no dia a dia de um profissional. Uma experiência como essa auxilia muito no desenvolvimento de uma carreira. Acreditamos muito no desenvolvimento, na Escola e também viemos contar um pouco como é importante para o profissional buscar sempre diferenciar-se”, afirma a executiva. “Nunca deixem de estudar”, completa.

A **Pós-Doutora em Direito, Angelica Carlini** (foto), também enfatiza a relevância desse tipo de treinamento em um mundo cada vez mais disruptivo. “Portugal hoje é um polo de inovação na área de seguros para todo o mercado europeu. O programa é de uma semana e tem, principalmente, como atrativo as visitas técnicas na parte da tarde – que acontecem em seguradoras, laboratório de fintechs, supervisão de seguros – um programa diversificado e com uma carga muito relevante de experiências no mercado de seguros em nível internacional, disse ao abordar a experiência em um dos destinos dos programas que acontecem ao longo de todo ano. “Essa iniciativa nos capacita a refletir sobre o que vem por aí no setor – a inovação vem para melhorar a vida de todos nós”, finaliza.

## Como evitar prejuízos às finanças e à saúde nas chuvas de verão

Defesa Civil alerta que temporais aumentam propagação de doenças

Tatiane Pina

[tatiane@revistasegurototal.com.br](mailto:tatiane@revistasegurototal.com.br)

Com o aumento das temperaturas nos primeiros meses do ano chegam também as chuvas de verão. Para o nível dos reservatórios isso é muito importante – uma vez que diminui problemas relacionados à escassez de água. Segundo a Companhia de Saneamento de Básico de São Paulo (Sabesp), os reservatórios começaram 2020 com uma média de 57%.

Por outro lado emergem problemas como desabamentos, danos a veículos e até mesmo à saúde da população. A Defesa Civil alerta para a previsão de que ainda aconteçam fortes tempestades em diversas regiões do Brasil até o mês de julho.

Com as chuvas, cresce a propagação de doenças como a gripe e a proliferação do mosquito *Aedes Aegypti* – causador da Dengue, Zika e Chikungunya. Os governos estaduais promovem diversas campanhas para que a população não deixe água parada para evitar novos focos do mosquito.

Para **Caio Timbó, diretor financeiro da LT Seg Corretora de Seguros**, a falta de consciência da população agrava o problema. “A temporada de chuvas ocorre geralmente nos primeiros meses do ano, onde há precipitação de uma enorme quantidade de água em um curto espaço de tempo. Isso faz com que o sistema de drenagem urbano fique sobrecarregado, e aliado à falta de consciência da população – que joga lixo e obstrui o sistema – tem como consequência os alagamentos e inundações característicos também desta época do ano”, diz Timbó.

Neste momento é que o seguro entra como pro-

tagonista – no fomento aos danos causados em casas, estabelecimentos e até à manutenção da saúde. É necessário, no entanto, atentar-se para as coberturas previstas em contrato. Caio Timbó resalta as diferenças existentes na hora de se precificar um seguro. “A seguradora, com dados históricos, terá uma base atuarial distinta para cada imóvel com diferentes exposições a risco, assim, no caso de uma ocorrência de alagamento ou inundação, o seguro pode ser acionado e o valor do prejuízo indenizado pela apólice”, explica.

As regras para residências e pontos comerciais é a mesma, mas para veículos isso muda. Como o carro se movimenta o seguro cobre caso ele esteja parado e seja surpreendido pela água. No caso de uma ultrapassagem, a seguradora não fará a cobertura por entender que houve um ato negligente por parte do motorista. O executivo conta que no processo de regulação é possível identificar qual foi o caso. “Através da investigação de peças e componentes específicos do veículo, por exemplo, se o veículo estava ligado quando encontrou água, ela será aspirada para o motor causando calço hidráulico, ao ponto que se o veículo estiver desligado, a água entrará no veículo, mas não na câmara de combustão do motor”, avalia Timbó.

Já para os seguros de vida não existem mudanças na precificação do produto por eventos climáticos. Em caso de emergência é recomendado solicitar primeiramente aos órgãos competentes a garantia da integridade física dos moradores. Em caso de desabamentos com danos e demais prejuízos é possível acionar a seguradora.



Caio Timbó

é Diretor Financeiro da LT Seg Corretora de Seguros

## 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







## SPS Tecnologia soma forças para atuar no gerenciamento de riscos de veículos, cargas e frotas

Executivos identificaram necessidades do mercado para o fomento de ferramentas

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

Com um conceito diferenciado, a **SPS Tecnologia** soma forças de soluções de prateleira com o desenvolvimento de produtos para projetos específicos. A empresa acompanha o monitoramento de veículos ou cargas de ponta a ponta, “de A a Z”, como classifica o **CEO, Oséias Henrique (C)**. “Trouxemos, inclusive, algumas tecnologias de fora. Também desenvolvemos softwares que auxiliam no controle e também atuamos em todas as etapas relacionadas à veículos, além da programação das entregas e até mesmo a gestão da carga no pátio”, completa o executivo.

A SPS Tecnologia atua desde 2011 e conta com produtos totalmente modulares, de acordo com a necessidade e perfil do cliente. “Iniciamos com trabalhos de Pronto Respos-

ta - que são equipes que vão atrás da carga ou do casco -, mas depois migramos para o rastreamento de veículos de carga ou até mesmo da própria carga, com a utilização de iscas”, exemplifica Henrique. “Procuramos sempre entender o que o cliente precisa. Nem sempre vender o mais caro é o que irá funcionar para ele. Pensamos na efetividade do cliente e trazemos o que existe de melhor para trazer a melhor efetividade em relação ao próprio custo-benefício como um todo”, completa.

Para Oséias Henrique as mudanças no plano de negócios da SPS Tecnologia aconteceram justamente pela necessidade deste tipo de solução, ágil e dinâmica, por diversos segmentos da economia. “Trabalhamos com diversos tipos de negócios, até mesmo de grande porte. Temos todo um cuidado com a questão de processos e temos uma visão 360°. Atuamos

desde grandes transportadoras, que contam com frotas de veículos, ao cliente Pessoa Física - que quer monitorar o filho de 10 anos em um veículo a caminho da escola, por exemplo”, revela. “Também é muito importante ressaltar que algumas vezes as informações privilegiadas para os meliantes atuarem partem de dentro das próprias empresas. Focamos em resolver o problema definitivamente. Isso certamente tem um impacto muito positivo no resultado final das empresas que contam com nossos serviços”, conclui o CEO da SPS Tecnologia.

O **Diretor de Projetos e Novos Negócios da empresa, Marciel Lacerda (E)**, comenta que a ideia é sempre proporcionar a melhor tecnologia existente ao cliente final. “Sempre estamos focados em estudar as necessidades desse cliente. A ideia é que tudo transcorra sempre em normalidade e que essa operação seja sempre efetiva. Levamos em conta desde o momento em que a carga está no chão. Este é o nosso diferencial”, resume o especialista.

Entusiasta sobre o desenvolvimento de aplicações completas, acessíveis e ágeis, o **Diretor de Tecnologia e TI da SPS Tecnologia, Ricardo Hernandez (D)**, demonstra que as ferramentas de gestão cada vez mais precisam estar disponíveis em todos os dispositivos ou regiões possíveis. “Tudo está conectado hoje em dia, até mesmo com o advento da Internet das Coisas. Não existe infraestrutura melhor que a nuvem para o processamento de informações. Existem grandes players como IBM, Amazon, Google e Microsoft, que tornam este tipo de solução cada vez mais acessível e escalável. “Contamos com uma infraestrutura que conta com controle de incêndio ou até mesmo eventuais indisponibilidades dos servidores. Estes servidores são replicados em outros ao longo do mundo, então contamos com um disponibilidade de 99%. Caso alguma região deixe de oferecer a solução ela automaticamente

é migrada para outra”, exemplifica.

Hernandez lembra que a proximidade do prazo final da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) trata-se de um verdadeiro marco em nível mundial para a tecnologia. “Tudo está relacionado a dados hoje sem dia. Tudo é logado. A grande questão é como essas informações são armazenadas e como o data science pode utilizar essas referências para análise de comportamento e aplicação na melhoria de processos de um determinado negócio”, complementa. O Diretor de Tecnologia e TI encerra com uma dica para quem quer migrar ou já atua no ramo de desenvolvimento ou tecnologia. “Sempre surge uma nova tendência ou uma nova linguagem. Aprofundar os estudos é sempre necessário. Isso faz com que exista mercado para atuar pelo resto da vida”, finaliza.

*“Temos todo cuidado com a questão de processos e temos uma visão 360°”*

**Oséias Henrique,**  
CEO da SPS Tecnologia

# Seguradoras querem ampliar proteção de **motociclistas**

São quase 27 milhões de motos em todo o Brasil

**S**egundo pesquisa feita pela Confederação Nacional dos Municípios (CNM), em 2018, haviam cerca de 26,4 milhões de motocicletas no Brasil. A moto é considerado um meio de transporte econômico e ágil.

Cerca de 85% dos motociclistas pertencem às classes C, D, e E, de acordo com um estudo realizado pelo Centro de Estudos de Segurança e Cidadania da Universidade Cândido Mendes e a Secretaria Municipal de Saúde e Defesa Civil do Rio de Janeiro. As seguradoras já buscam saídas para conseguir abordar este cliente. A Porto Seguro, por exemplo, oferta o parcelamento em até 10 vezes sem juros nos cartões de crédito ou débito em conta, para motos de baixa cilindrada.

Em 2019, houve grande discussão referente a possível extinção do seguro DPVAT, que indeniza vítimas do trânsito. A grande maioria das indenizações são destinadas aos motociclistas, segundo o Denatran. Neste sentido, as empresas de seguros passaram a investir mais nesse segmento, que ganha cada vez mais adeptos nas grandes metrópoles.

Para Jaime Soares, Diretor do Porto Seguro Auto, o aumento do trânsito nas grandes cidades e a mudança de perfil dos condutores muda a cada ano e as pessoas conseguem identificar cada vez mais a necessidade de manter um seguro individual. “Já constatamos um grande aumento da aquisição desse bem por mulheres, e também das classes A e B. Independentemente de classe social, há a percepção de valor na contrata-

ção do seguro, justamente pela dificuldade da reposição do bem”, explica o executivo.

Para Alessandra Monteiro, Gerente Executiva da Corretora de Seguros Bancorbrás, é preciso atenção. Segundo a especialista, as seguradoras restringem a contratação para quem usa o veículo como meio de transporte. “O seguro é cotado de acordo com o perfil do motociclista e modelo da moto. O custo pode variar, uma vez que estamos falando de perfil individualizado”, diz Alessandra.

Entre janeiro e julho de 2019, São Paulo registrou 490 acidentes fatais. Destes, 165 envolveram motociclistas, mesmo que a frota de carros seja cinco vezes maior, segundo o Departamento de Trânsito do Estado (Detran-SP). “O seguro ajuda a diminuir a perda financeira em caso de sinistros, além de prestar assistência aos motociclistas e terceiros envolvidos, porém, acreditamos que ações preventivas como cursos de pilotagem defensiva, que são disponibilizadas muitas vezes pelo corpo de bombeiros de forma gratuita, podem diminuir os acidentes”, opina Alessandra Monteiro.

Para contratação de um seguro individual é preciso pesquisar. Jaime Soares explica que na Porto Seguro há uma divisão dos perfis de clientes com motos entre baixa e alta cilindrada. Já Alessandra conta que as coberturas são de acordo com a necessidade do segurado e em ambos casos as coberturas são para danos físicos da moto, roubo ou furto, danos a terceiros e assistência 24 horas.

**Tatiane Pina**  
tatiane@revistasegurototal.com.br



**Alessandra Monteiro**  
é Gerente Executiva da Bancorbrás

## Vai e vem do **mercado**

Com mais de 20 anos de carreira no mercado financeiro, **Jorge Ricca** é o novo Diretor Financeiro da **Brasilprev**. Ricca é funcionário de carreira do Banco do Brasil e substituiu Marcelo Wagner, que atuava na liderança da equipe Financeira desde outubro de 2017. Em janeiro a empresa também anunciou **Marcio Hamilton** como novo Diretor-Presidente. Ferreira exerceu anteriormente a função de Vice-Presidente de Negócios de Atacado do BB.

A **AXA no Brasil** conta com nova CEO. **Erika Medici** substituiu a francesa **Delphine Maisonneuve** que, em dezembro passado, foi promovida a CEO da AXA Nexte Chief Innovation Officer do Grupo AXA.



A **Berkley Brasil Seguros** anunciou o executivo **Domingos Pozzetti** (foto) como novo Diretor de Transportes da companhia. Pozzetti volta a dirigir uma seguradora após passagens por corretoras de retail e resseguros.



## Moby Corretora consolida operação e mantém **crescimento**

Empresa tem apostado na divulgação do seguro através das mídias sociais

**Karem Soares**  
Especial

**A**Moby Corretora de Seguros, especializada na comercialização de seguro de automóveis, obteve resultados favoráveis no ano passado. Com crescimento de 14% na carteira do segmento, a empresa ainda ampliou as atividades no segmento de saúde. Além disso a Moby ampliou o time e também os investimentos na divulgação digital, com o Google e o Facebook como ferramentas para a captação de novos negócios. A corretora ainda apostou em dois worksites de seguros por afinidade (affinity) para funcionários de grandes corporações e apresentou crescimento na carteira voltada para pequenas e médias empresas. O aumento na conversão de leads foi de 21%.

As renovações da carteira de automóveis evoluíram 86%, um índice que não passa despercebido. O seguro está em uma área específica na corretora dedicada às renovações com priorização do pós-venda, planejamento e metas a serem alcançadas. Outra medida que promove a fidelização dos segurados foi a transferência do atendimento de sinistros para a Resolve Sinistro.

Para Arley Boullosa, Sócio Diretor da Moby Corretora de Seguros, as metas conquistadas no ano passado consolidam a prioridade na execução de todas as ações planejadas junto ao time da empresa em 2020. “A Moby vai completar oito anos agora em março. Metade da existência foi de grave crise econômica e política. Crescemos em todos esses anos. Te-

mos muito claro nosso modelo de negócio que é captar na internet e tratar a venda de forma consultiva para fazer a diferença já que não temos o dinheiro das “onlines” para investir. E o grande diferencial no nosso negócio tem sido as pessoas. Um time qualificado e motivado é 80% de uma boa execução. Outros pontos que damos muita atenção é no nosso marketing para captação de novos clientes, tecnologia para automatizar processos repetitivos e no acompanhamento sistemático das nossas métricas. Sempre podemos melhorar e o mercado está ‘vivo’. Precisamos entender quem é o novo cliente e a sua jornada para desenhar uma operação que atenda ao consumidor que hoje quer preço justo, velocidade e bom atendimento”, explicou.

O Planejamento Estratégico conta com investimentos em tecnologia, marketing digital e pessoas. No mês de dezembro, os sócios Arley Boullosa e Liliâne Barros reuniram toda equipe de colaboradores, com o intuito de traçar todo o gerenciamento do trabalho que será realizado este ano. “Investir em qualificação dos funcionários é prioridade na Moby Corretora de Seguros. As parcerias estratégicas foram direcionadas com objetivo de engrandecer a comercialização de apólices de automóveis e saúde, com a progressão dos negócios. A unificação do treinamento para toda equipe resultou em aumento da produção nos dois segmentos e crescimento da rentabilidade da operação”, finalizou Boullosa.



## A tecnologia como aliada dos profissionais do seguro

Argo Seguros aposta na experiência completa de clientes e parceiros

William Anthony  
william@revistasegurototal.com.br

Depois de crescer 30% em 2019, a **Argo Seguros** aposta no desenvolvimento de uma experiência baseada na excelência e nas ferramentas de clientes e parceiros de negócios para expandir a propagação do seguro no Brasil. A nomeação de **Newton Queiroz** (foto) como CEO da companhia no ano passado impulsionou as iniciativas neste sentido.

O executivo explica que a tecnologia deve ser observada sob diversos aspectos e não apenas no momento da contratação de um seguro, por exemplo. “A automação e a inteligência artificial, por exemplo, afetam toda a experiência do cliente durante todo o ciclo de vida de um determinado produto. O corretor de seguros ganha agilidade à medida que os processos de cotação, contratação ou regulação tornam-se muito mais eficientes”, explica Queiroz.

Além disso, o CEO da Argo Seguros comenta que o ciclo inteiro do produto segu-

ro é afetado positivamente por este tipo de iniciativa. “O corretor ganha agilidade na intermediação e nós seguradores vemos que há um impacto direto na percepção de como os produtos do mercado são vistos pela população. Os usuários muitas vezes não enxergam o seguro como um investimento e para reverter isso precisamos aperfeiçoar a experiência sob todos os aspectos”, diz. Newton Queiroz lembra que a inovação também deve englobar os processos internos de uma companhia de seguros. “A ideia é sempre aperfeiçoar nossa eficiência interna para crescermos de forma inteligente. Trata-se de investir hoje para colher no futuro. É preciso otimizar custos e atender às expectativas de atendimento do cliente do futuro”, completa.

O setor de seguros cresceu 12,1% no ano passado, segundo dados da **Confederação Nacional de Seguros Gerais (CNseg)**. O também especialista em economia e negócios projeta um cenário econômico positivo também em 2020. “Acredito que a retomada da

economia vai trazer grandes oportunidades no setor de serviços e infraestrutura, além do aumento da demanda por bens de consumo por parte da população. Isso deve refletir em um aumento na procura por nossos serviços”, comenta. Para Queiroz, no entanto, 2021 deve ser um divisor de águas para a indústria de seguros. “No próximo ano deveremos ter o começo de um novo ciclo para nosso mercado. Além da volta da economia, a demanda de clientes é crescente e isso torna extremamente necessário um rápido investimento em tecnologia e na evolução de eficiência das operações. Quem conseguir investir nas áreas corretas certamente crescerá significativamente”, justifica ao alertar que o ritmo da inovação no setor de seguros, quando comparado aos demais segmentos financeiros, deve ser acelerado.

Newton Queiroz reforça a importância em demonstrar à população que o seguro trata-se de um investimento e importante mitigador de riscos na gestão de qualquer empreendimento. “Vemos uma crescente demanda por proteção de dados até mesmo pela proximidade do prazo para adequação das empresas a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Quando se está em uma posição estratégica de uma companhia é preciso olhar para a sustentabilidade dos negócios, de modo a garantir a continuidade das operações na decorrência de um imprevisto”, reitera. “É preciso também levar em conta que a maior parte da população brasileira vive com dois salários mínimos ou até menos. Isso é necessário porque essa parcela de pessoas também precisa estar protegida. Por isso fica o convite para que até mesmo os executivos de outras indústrias nos procurem para que cresçam as soluções de proteção também para seus co-

*“É preciso otimizar custos e atender às expectativas de atendimento do cliente do futuro”*

**Newton Queiroz,**  
CEO da Argo Seguros

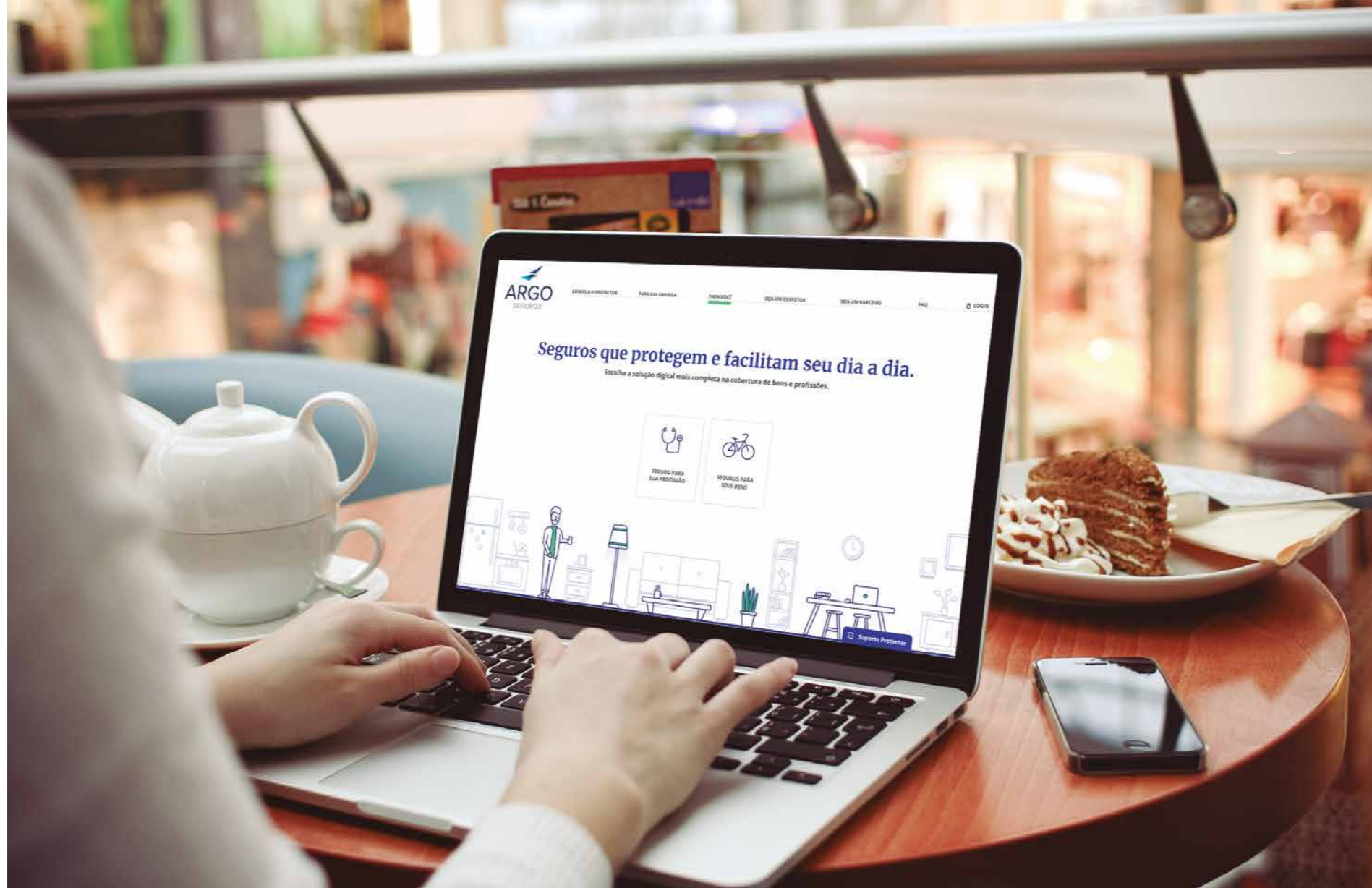


**Clésio Galvão**

Advocacia

30 ANOS DE EXPERTISE NA INVESTIGAÇÃO DE FRAUDES, APLICADA NA DEFESA JURÍDICA DAS SEGURADORAS

(31) 3245-6545  
contato@clesciogalvao.adv.br  
www.clesciogalvao.adv.br



a trabalhar conosco vai continuar com a oferta dos produtos de uma forma totalmente renovada, além de contar com uma série de serviços adicionais como avisos no acompanhamento de sinistros e mais facilidade no acesso às informações das apólices, por exemplo”, anuncia o executivo.

Porte ainda revela uma nova solução que visa incentivar a captação de leads aos profissionais da corretagem. “Desenvolvemos um módulo para que os corretores tenham acesso aos contatos de possíveis clientes de forma inteligente e, assim, ampliar a taxa de conversão de negócios. A Argo tem essa preocupação e nossa missão é sempre ajudar o corretor na diversificação da carteira e do portfólio de soluções. Essa ferramenta vai trazer exatamente isso”, acrescenta. “Nossa ideia é tornar a tecnologia uma verdadeira aliada deste profissional. Por isso, tentamos automatizar o máximo de processos possível para entregar eficiência nas ferramentas. É possível programar o envio de boletos, consultar a segunda via de uma apólice, registrar um sinistro ou até mesmo

saber do status de uma solicitação rapidamente na ponta dos dedos. Isso proporciona mais tempo livre para novos negócios”, encerra.

*“Nossa missão é sempre ajudar o corretor na diversificação da carteira e portfólio de soluções”*

**Bruno Porte,**  
Diretor de Operações e TI  
da Argo Seguros

laboradores”, comenta ao exemplificar a relevância de uma proteção securitária diante das grandes chuvas que atingiram a Grande São Paulo na primeira metade de fevereiro.

Especialista em coberturas selecionadas como Responsabilidade Civil Profissional (mais de 40 profissões), Erros e Omissões (E&O), Patrimônio (bikes e equipamentos) e Transporte de Cargas, a Argo Seguros aposta também na função social do seguro. A companhia fomenta diversas ações como incentivo ao esporte e ao voluntariado, além de doações à entidades beneficentes. “Os brasileiros são maravilhosos. Somos um povo que luta e trabalha. Como grandes amantes de nosso País queremos sempre proporcionar melhoria a vida das pessoas”, declara.

Após uma série de roadshows que marcam a expansão da regionalização da Argo Seguros em todo o Brasil, a seguradora também aposta fortemente na parceria com os profissionais da corretagem de seguros. Por lidar com segmentos diferenciados de cober-

turas, a consultoria de um corretor torna-se fundamental para uma boa experiência e assimilação do que está incluído ou não em uma apólice. “Muitas vezes o cliente não conhece totalmente as especificidades do produto. Algumas nomenclaturas podem ser muito complexas. A importância do corretor é total nas diversas etapas do ciclo de relação que temos com nosso cliente. No momento do sinistro o cliente quer falar com uma pessoa para saber o que fazer, por exemplo. O corretor é o mais puro representante dos interesses do cliente e do que está previsto em uma apólice neste delicado momento. A nossa relação com esse profissional é insubstituível”, finaliza Queiroz.

Justamente neste sentido, a companhia desenvolveu uma nova plataforma digital que leva em conta todos os conceitos de experiência do usuário (UX). De acordo com **Bruno Porte, Diretor de Operações e TI**, o Argo Digital traz diversas novidades ao corretor parceiro. “Quem está acostumado



**Bruno Porte** é Diretor de Operações e TI da Argo Seguros



## ForRisk fornece soluções inteligentes ao **ecossistema de seguros**

Cresce a demanda por ferramentas ágeis e inovadoras no segmento

**William Anthony**  
william@revistasegurototal.com.br

**É** crescente a demanda por soluções inovadoras que entreguem uma experiência cada vez melhor ao consumidor do setor de seguros. Neste sentido, a **ForRisk** identificou a necessidade em fornecer recursos para este e outros segmentos. “Existem várias ferramentas que começaram conosco e fazem um papel muito grande com a oferta de excelentes produtos. Representamos atualmente três empresas e estamos em processo de representação de mais duas. A AutoVist, por exemplo, é uma empresa de vistorias que tem entre suas metas proporcionar uma diminuição importante para o preço final do seguro”, explica o **executivo principal da ForRisk, Umile Ritacco (D)**.

Umile lembra que não basta apenas efetuar a coleta de imagens geradas pelo segurado

através de um smartphone. Para o especialista, é preciso unir esse tipo de facilidade com inteligência e experiência do próprio mercado segurador. “Uma vistoria mobile não é apenas uma selfie. Conosco este processo começa já quando o cliente recebe um token para ter acesso ao web app que realiza a operação de vistoria guiada. Ou seja, o cliente não precisa instalar nada no celular e o próprio aplicativo conduz essa vistoria tanto do veículo, como de documentação. Através de inteligência artificial a seguradora já recebe uma série de informações processadas”, comenta.

Todo o processo, do começo ao fim, dura entre 10 e 15 minutos. “A vistoria também utiliza outras informações como geolocalização e todas as informações. O segurado não precisa se deslocar para algum outro local ou

depender da chegada presencial de um vistoriador. Também acaba a espera de até duas horas para se fazer uma vistoria. Sem falar na redução de custos para a seguradora - o que influencia, logicamente, no próprio valor do produto para o segurado final”, completa Umile Ritacco.

Seguradores, corretores e empresas de diversos segmentos podem contar com a expertise da ForRisk no fomento de soluções ágeis e inovadoras. O intuito da empresa é conectar o ecossistema das startups ao mercado segurador, principalmente. “O corretor de seguros é um dos principais atores neste processo e também precisa compreendê-lo. Isso faz total diferença neste processo e se ele conhecer a ferramenta poderá auxiliar na efetivação de mais negócios”, finaliza ao destacar que a ForRisk ainda conta com um backoffice totalmente preparado para modular e expandir as operações de acordo com o aumento da demanda e das necessidades dos clientes.

Mais informações podem ser obtidas no telefone (11) 4637-5247, no site [ForRisk.com.br](http://ForRisk.com.br) ou no e-mail [comercial@fornrisk.com.br](mailto:comercial@fornrisk.com.br).

*"Existem várias ferramentas que começaram conosco e fazem um papel muito grande com a oferta de excelentes produtos"*

**Umile Ritacco,**  
Executivo Principal  
da ForRisk





## Epidemias como o **coronavírus** podem não estar cobertas pelo seguro

Verificar especificidades da apólice sempre é o melhor caminho

William Anthony

[william@revistasegurototal.com.br](mailto:william@revistasegurototal.com.br)

A crise do coronavírus afetou todos os aspectos da vida na China, com impactos diretos nas finanças – por exemplo. O feriado do Ano Novo Chinês foi prolongado e as negociações no mercado de valores do País chegaram a ser interrompidas por alguns dias. Apesar disso, a diretora-gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI), Kristalina Georgieva, declarou recentemente que ainda é cedo para avaliar o impacto econômico do surto do novo coronavírus. A especialista comparou a situação com a epidemia da Síndrome Respiratória Aguda Grave (Sars) – que aconteceu entre 2002 e 2003 – que desacelerou o crescimento chinês apenas em curto prazo.

A agência de classificação de riscos Standard & Poor's estima que a atual conjuntura deve afetar significativamente o resultado de diversos segmentos – para o setor de seguros não deve ser diferente. Entre os motivos, segundo a S&P estão os temores do mercado financeiro e a própria desaceleração do consumo.

Para o consumidor de seguros também fica o alerta de sempre contar com a assessoria de um corretor profissional para saber a real dimensão dos riscos. Casos como a crise do novo coronavírus podem ser enquadrados em epidemias – situações que quase sempre estão nas cláusulas de riscos excluídos das apólices de seguro. Para

diversos especialistas consultados pela **Revista Seguro Total** a obtenção de indenização em situações como essa são muito improváveis. O ideal é que, em casos de viagens canceladas – por exemplo -, procure-se as operadoras de cartões de crédito ou turismo para efetuar a solicitação de reembolso.

### Como evitar a proliferação do novo coronavírus (Covid-19)

Entre os principais sintomas do novo coronavírus estão os sinais relacionados aos pulmões como tosse, falta de ar, dificuldade para respirar, além de febre, diarreia, problemas gástricos e em situações mais agravadas insuficiência renal e pneumonia. Quem passou pelo território chinês e apresenta alguns destes sintomas deve imediatamente procurar atendimento médico.

A melhor maneira de evitar a contaminação do vírus, de acordo com a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) é através de práticas simples de higiene – como lavar as mãos com água e sabão e cobrir o nariz e a boca com um lenço descartável ao tossir ou espirrar. Também é recomendável evitar aglomerações e deixar ambientes fechados. Já o Ministério da Saúde recomenda que os viajantes evitem turismo na China. É indicado que apenas viagens de extrema necessidade aconteçam até que ocorra a contenção da doença.

## Lotéricas preparam-se para ofertar cartões de crédito e seguros

Presidente da Caixa explicou o potencial dos estabelecimentos

Tatiane Pina

[tatiane@revistasegurototal.com.br](mailto:tatiane@revistasegurototal.com.br)

Pedro Guimarães, presidente da Caixa, em recente entrevista a TV Bandeirantes comentou as reestruturações que a Caixa Econômica passará nos próximos anos de sua gestão. Em 2019, o banco federal passou por diversas modificações. Guimarães assumiu a presidência em janeiro e já propôs mudanças, entre elas o corte na taxa de juros do cheque especial, antes do decreto do Banco Central, e a retirada de investimento das estatais, incluindo a Petrobrás.

Guimarães contou que expandirá os trabalhos das lotéricas, com a disponibilização de maquininhas de cartão. Os estabelecimentos também passarão a ofertar cartões de crédito e seguros. “Por incrível que pareça as lotéricas não vendiam nem cartão de crédito e nem seguros. A partir do momento em que estamos discutindo isso, elas devem vender mais seguros, em especial microsseguros. As lotéricas abrem aos sábados, muitas vezes aos domingos, até 20h ou 21h”, justificou.

No ano passado, foram vendidos mais de R\$ 15 bilhões em ativos. O objetivo em 2020, segundo Guimarães, é superar o valor e captar uma quantia bilionária com abertura de capital da Caixa Seguridade. Atualmente, a Caixa possui 26 mil pontos físicos: 13.200 lotéricas, 8.700 corres-

pondentes exclusivos (que oferecem o crédito imobiliário) e 4.200 agências.



Vale lembrar que a Caixa Seguridade fechou parceria com a Tokio Marine, no último dia 6 de janeiro. A companhia poderá atuar por 20 anos nos ramos de seguros habitacionais e residenciais da Caixa Econômica Federal. O banco ficará com 75% do capital.



Portal Nacional de Seguros  
[www.segs.com.br](http://www.segs.com.br)

O mundo do seguro em um clique!  
A maior audiência do segmento



## Ezze Seguros aposta no crescimento da economia do País

Seguradora é especialista em fomentar garantias personalizadas

William Anthony  
william@revistasegurototal.com.br

Com foco em seguros de grandes riscos e na distribuição através do canal corretor, a **Ezze Seguros** pretende ampliar ainda mais sua participação no mercado brasileiro. A companhia, lançada no final do ano passado, já conta com produtos diferenciados - como o Seguro Fiança Locatícia, por exemplo. A ideia segundo o **presidente da Ezze, Richard Vinhosa** (foto), é ampliar o número de soluções em diversos segmentos. “Vamos abordar a vertical de massificados e também estamos com mais de 40 nichos no radar da companhia. No caso do Fiança Locatícia, por exemplo, vemos que o mercado imobiliário está crescendo muito no Brasil e cada vez mais ofertamos produtos específicos para isso. Outra ideia também é ofertar coberturas com foco em imóveis”, exemplifi-

ca o executivo.

Vinhosa está otimista com o momento pelo qual atravessa a economia brasileira. “Hoje já vemos que o Produto Interno Bruto (PIB) é positivo e a expectativa é que o crescimento seja ainda mais acentuado em 2020. Isso é muito positivo para o segmento de seguros e para a economia como um todo, claro. O mercado vai crescer. Não tenho dúvida nenhuma disso. Esperamos contribuir positivamente atendendo aos canais de corretores, clientes Pessoas Jurídicas e Físicas da melhor maneira que a gente conseguir”, estima o presidente da Ezze Seguros.

Em plena era digital, a seguradora enfatiza os esforços para ofertar soluções ágeis aos parceiros de negócios. “Entendemos que é preciso estar presente no digital até mesmo para estarmos preparados para algumas

demandas específicas e assim atendermos as demandas da forma mais rápida possível”, diz Richard Vinhosa ao convocar os profissionais da corretagem de seguros para o fomento de novas parcerias e, consequentemente, a expansão de novos negócios.

No mesmo sentido, o **Vice-Presidente Comercial da Ezze Seguros, Ivo Jucá Machado**, reforça a intenção de facilitar a vida dos clientes dos corretores. “O corretor de seguros é nosso principal canal de distribuição. Este profissional é um grande aliado dentro da cadeia de negócios da indústria de seguros e procuramos desburocratizar, cada vez mais, esta relação. Nosso portal traz acesso às principais informações e também possibilita a emissão de apólices do Seguro Garantia Recursal”, exemplifica.

Machado também reforça o intuito da Ezze Seguros em ser uma verdadeira alfaiataria do mercado segurador. “Os produtos são feitos sob medida, de acordo com a necessidade do cliente”, comenta. O Vice-Presidente Comercial da seguradora também reforça a relevância de informações cuidadosamente preparadas para preparar os corre-

tores na hora da oferta das garantias. “Desenvolvemos alguns vídeos informativos, como sobre o Seguro Garantias e suas Derivações. Estamos falando sobre Garantia Judicial Recursal do Seguro Para Licitações, por exemplo, que não são seguros tão massificados. Aquele corretor que não conta com expertise e está mais focado em automóveis ou até mesmo riscos não complexos e tradicionais, que não envolvem crédito, pode sim contar conosco para ter a formação adequada até mesmo para aumentar o índice de penetração da carteira. Isso é importante porque muitas empresas de corretagem acabam deixando espaço para que os concorrentes façam contatos até mesmo com aqueles que já são segurados em um nicho convencional”, revela o executivo.

Ivo Jucá Machado reforça a expectativa positiva para o Seguro Garantia. “Já começamos a perceber a emissão de muitas apólices de consórcios, por exemplo. Seja para privatização ou para a participação em leilões de privatização ou obras públicas. Gradualmente o mercado está voltando e existe um novo ritmo na retomada das obras públicas”, encerra.



Ivo Jucá Machado é Vice-Presidente Comercial da Ezze Seguros



**APARECIDO ROCHA**  
Insurance Reviewer

## Os reflexos dos ataques piratas no setor de seguros

**A**marinha mercante mundial é alvo constante de ataques piratas, principalmente nas costas da África e Sudeste Asiático. Os ataques são praticados contra navios de cargas e visam o roubo de bens e equipamentos a bordo, mas o principal objetivo é o sequestro do navio e de tripulantes em busca do pagamento de resgate, fixado normalmente com o valor mínimo de US\$ 1 milhão.

Os piratas modernos são criminosos experientes com conhecimentos naval e do comércio marítimo, possuem treinamentos militares e informações privilegiadas sobre tráfego de navios nas áreas de ataques e atuam fortemente armados.

A pirataria marítima representa um risco à segurança da navegação, com consequências diretas nos custos operacionais dos armadores que navegam nas regiões de alto risco. A frequência e severidade dos ataques piratas levam as empresas de seguros e resseguros a elevar as taxas dos seguros de cascos, como também a ofertar proteções securitárias adicionais, como por exemplo as coberturas de Sequestro, Resgate, Perda de Receita e Custo Fixo diário da embarcação, além da tradicional cobertura de Guerra e Greves. As mercadorias transportadas não são de interesse dos criminosos, mesmo assim, eventuais danos às cargas quando seguradas, durante um ataque pirata ou sequestro estão amparados pela cobertura do “Institute Cargo Clauses (A)”, e no Brasil pela “Cobertura Básica Ampla (A)”. Já os custos de resgate e imobilizações forçadas decorrentes da pirataria podem se enquadrar nas despesas de avaria grossa se assim for considerado.

De acordo com os dados publicados pelo International Maritime Bureau’s (IMB), em

2019 foram registrados 162 incidentes de pirataria e assalto à mão armada contra navios em todo o mundo. Ainda que este seja um número elevado o número ficou abaixo dos 201 casos registrados em 2018. Mesmo com o panorama positivo diante do declínio geral dos ataques piratas, os navios continuam em risco em várias regiões, especialmente no Golfo da Guiné, onde o número de tripulantes sequestrados aumentou mais de 50% (de 78 para 121) de 2018 para 2019. Este número representa 90% de sequestros de tripulação em todo o mundo. Também aconteceram 64 incidentes no total na região, contando com todos os quatro sequestros de navios ocorridos em 2019.

O pico da pirataria moderna ocorreu em 2010, quando foram registrados 688 ataques, conforme dados da Bergen Risk Solution (Noruega). O Piracy Reporting Centre (PRC), divisão do IMB, recomenda que embarcações e tripulações permaneçam cautelosas ao viajar pelas regiões de riscos e adverte que os piratas continuam possuindo a capacidade de realizar ataques nessas águas persistentemente vulneráveis.



# RECEBA AS NOTÍCIAS EM SEU E-MAIL!



CADASTRE-SE EM **REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR**.  
ENVIOS DA NEWSLETTER ÀS TERÇAS E QUINTAS!

REVISTA

# segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ





**IVANILDO SOUZA**  
CEO da Agência Seg News

## MP 905 desrespeita profissionais e consumidores

O atual governo propôs a Medida Provisória 905 - que acaba com a necessidade de registro para oito categorias profissionais, entre elas algumas que tratam do segmento no qual atuo há 31 anos. O texto propõe a desregulamentação das categorias dos Corretores de Seguros ao revogar a Lei 4.594, Atuários e a minha de Jornalista (Radialistas também). Outra medida preocupante a ser anunciada pelos "Liberais de Plantão" deverá ser o fim da exigência do Exame de Ordem para Bacharéis em Direito. Atualmente, a prova aplicada pelo Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) é exigência para bacharéis exercerem a advocacia. Caso a medida seja concretizada, Bolsonaro cumpre uma de suas promessas de campanha. Em suma, todas as ações aqui relacionadas consideram que a capacitação dos profissionais para o exercício das suas funções deve ser ignorada. Isso é bom para os consumidores?

Como jornalista especializado no setor de seguros, em 2004 lancei um livro intitulado: Sincor-SP - 70 Anos de Lutas e Conquistas. Além de intensa pesquisa, foram entrevistados os ex-presidentes da entidade Roberto da Silva Porto, José Quirino de Carvalho Tolentino Petr Purm, José Francisco de Miranda Fontana, Octávio José Milliet, João Leopoldo Bracco de Lima e Leoncio de Arruda. Destes apenas Milliet continua firme nas atividades do Sincor-SP e também como atual Presidente da Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS). Confira, em resumo, algumas das considerações feitas pelos ex-presidentes sobre a importância do corretor:

"O corretor de seguros precisa ter uma cultura profissional porque uma apólice de seguro não é apenas um "papelzinho sem valor". É um contrato muito importante. Ele tem que ser um profissional no sentido amplo da palavra", disse Roberto da Silva Porto, Presidente do Sincor-SP de 1962 a 1964 e de 1971 a 1973. "O corretor de seguros não é um simples vendedor", acrescentou José Quirino de Carvalho Tolentino, Presidente do Sincor-SP entre 1974 e 1976. Já Petr

Purm, Presidente do Sincor-SP de 1976 a 1980, defendia que "o mercado, como um todo - corretores e seguradoras -, precisa transmitir melhor às autoridades uma melhor compreensão do importante papel que o seguro pode exercer como agente de poupança e de investimento. Isso sem falar na sua importância social". Para José Francisco de Miranda Fontana, Presidente do Sincor-SP de 1980 a 1981, "durante a vigência do contrato, [o corretor] deve assessorar os segurados em eventuais mudanças ou alteração dos riscos, cuidar da renovação da apólice e na ocorrência de eventual sinistro".

Octávio J. Milliet, Presidente do Sincor-SP de 1989 a 1992, acreditava que "cada vez mais os corretores têm mais trabalho e menos receita em relação ao trabalho que é prestado". João Leopoldo Bracco de Lima, Presidente do Sincor-SP de 1998 a 2004, enxergava que "a atual conjuntura do mercado vem exigindo cada vez mais preparo e conhecimento técnico e profissional". Por fim, Leoncio de Arruda, Presidente do Sincor-SP entre 1992 a 2000 e de 2004 a 2008, dizia que "Urge implantar uma nova cultura na comercialização de produtos e serviços no setor de seguros e previdência privada, na qual o corretor de seguros desempenhe o papel de garantidor do bem-estar social".

Como pudemos observar e assimilar através das declarações destes grandes líderes, a categoria sempre esteve empenhada no seu desenvolvimento profissional para sempre prestar o melhor serviço aos consumidores. Principalmente em um País onde a cultura financeira e, ainda mais, a de seguro inexistem. Temos aqui uma grande demanda reprimida em produtos como Seguros de Pessoas (Vida, Previdência Privada e Saúde) e Automóvel também, isso em função da nossa péssima e desigual "distribuição de renda". Falta dinheiro no bolso de boa parte dos brasileiros para suprirem necessidades básicas. Essa deveria ser a maior preocupação do Estado. Justiça Social e Respeito aos profissionais que investem em suas respectivas carreiras para prestar bons serviços à sociedade.



**VAMOS TRABALHAR JUNTOS POR UM MUNDO MAIS SUSTENTÁVEL**





## ARLEY BOULLOSA

Diretor do Ensino do Sincor-RJ e fundador da Kuantta Consultoria

### O que te trouxe até aqui não vai te levar até lá

**I**nício de ano é hora de colocar o planejamento preparado no ano anterior em prática. Se isso não está acontecendo em sua corretora o ano já está começando mal e é provável que ele termine igual ao que passou.

Estamos em um processo de transformação estrutural do mercado de seguros que impacta diretamente os corretores. O objetivo aqui é incentivar que sejamos ainda melhores que somos hoje e não existe a menor possibilidade de isso acontecer sem planejamento.

Estou há 29 anos no mercado e ministro aulas para corretores há quase 25 anos, antes como professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS) por 21 anos e agora como Diretor de Ensino do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (Sincor-RJ) e da Kuantta Consultoria. Trabalhei como segurador e também na prestação de serviços de assessoria exclusiva para seguradoras por 21 anos. Decidi, em seguida, montar minha corretora que completa 8 anos em março.

Empreender não é algo fácil, principalmente no Brasil, mas se isso for feito de forma desestruturada dar errado é uma certeza. Por isso insisto no planejamento em palestras e workshops.

Desde que estruturei o plano de negócios decidi gerenciar minha corretora com a framework Objectives and Key Results (OKS), Objetivos e Resultados Chaves, em tradução literal. Os objetivos e metas de qualquer empresa precisam estar alinhadas à realidade e necessidades atuais e hoje, acima de tudo, ágil para acompanhar a velocidade das mudanças de nosso mercado.

Este método, criado por Andrew Grove, ex-CEO da Intel, foi adotado pelo Google. O gigante percebeu que os processos tornaram-se mais eficazes e aceleraram o cresci-

mento em ritmo exponencial. Outras empresas como Amazon, Airbnb, Spotify, Uber, Netflix, LinkedIn, a brasileira Nubank e tantas outras utilizam o OKR e conseguem ótimos resultados.

Trata-se de um modelo de gestão ágil de desempenho com foco em resultados. Ajuda a traçar os objetivos do negócio e acompanhar sua evolução ao longo do tempo. A ideia é definir como atingir os objetivos por meio de ações concretas, específicas e mensuráveis.

No site da Revista Seguro Total você confere exemplos de aplicação desta metodologia, que refletem em benefícios de agilidade, engajamento de funcionários, economia de tempo, transparência, foco e disciplina, além de metas mais ambiciosas.

Planejamento e gestão de metas precisam entrar no radar de todos os corretores de seguros. Sua corretora está pronta para implantar o OKR?



## ENERGIA ALÉM DAS EXPECTATIVAS



**SAIBA COMO REDUZIR SEUS CUSTOS COM ENERGIA OU ATÉ MESMO IMPULSIONAR SEUS INVESTIMENTOS COM ALOCAÇÃO DE PLACAS EM USINAS DE GERAÇÃO E COM AQUISIÇÃO DE FRANQUIAS DO SEGMENTO!**

**(11) 97959-1395**

**WWW.ENERGIASOLARORIGINAL.COM.BR**

# TÁ COM MÉDICO NA TELA TÁ COM TUDO

Cliente SulAmérica Saúde pode falar por vídeo com um pediatra pelo App.\*

- Perfeito para tirar as dúvidas do dia a dia
- Atendimento onde o cliente estiver
- Mais uma inovação SulAmérica

**Ofereça  
SulAmérica  
para os seus  
clientes.**



ACESSE: [SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR](http://SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR)

**SulAmérica**  
Saúde

ANS - Nº 006246 | ANS - Nº 416428

Consulte as regras do serviço, planos elegíveis e quando usar o Médico na Tela em [www.sulamericasaudeativa.com.br](http://www.sulamericasaudeativa.com.br) > Serviços > Médico na Tela ou consulte seu corretor ou consultor. 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, limitado a dois atendimentos por ano-calendário, mediante aceitação das regras do serviço no aplicativo SulAmérica. Este anúncio contém informações resumidas que poderão sofrer alteração sem aviso prévio. Os benefícios aqui descritos poderão sofrer alterações ou serem descontinuados, a exclusivo critério da SulAmérica. Para mais informações, consulte o seu corretor, consultor ou acesse [sulamerica.com.br](http://sulamerica.com.br). Razão Social: Sul América Companhia de Seguro Saúde - CNPJ: 01.685.053/0013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A. - CNPJ: 02.866.602/0001-51. SAC: 0800-722-0504. Ouvidoria: 0800-725-3374 - Horário de atendimento: das 8h30 às 17h30 (tenha em mãos o protocolo de atendimento).