

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVIII
Nº 186 - 2018
R\$ 20,00



NOVAS TECNOLOGIAS CONTINUARÃO REVOLUCIONANDO O MERCADO DE SEGUROS

**“Seguradoras têm
à frente grandes
desafios que vão
influenciar
profundamente
o setor”**

*Elias Zoghbi, sócio-líder da indústria
de seguros da Deloitte Brasil*



ESPECIAL:

Empresários do setor estão otimistas com os sinais de recuperação que a economia do país vem apresentando. Confira!



DE 12 a 14 de junho de 2018
TRANSAMERICA EXPO CENTER
SÃO PAULO - SP

AS INSCRIÇÕES ESTÃO ABERTAS

Você tem um encontro marcado com os mais renomados especialistas brasileiros e internacionais no CIAB FEBRABAN. Venha discutir como as tecnologias da Inteligência Artificial, Machine Learning, Blockchain e Internet das Coisas estão transformando as relações humanas e os negócios.

KEYNOTE SPEAKERS CONFIRMADOS



CANDIDO BRACHER
Presidente do
Itaú Unibanco



GERD LEONHARD
Futurista e humanista.
Autor, palestrante, CEO
da The Futures Agency
www.gerdleonhard.de
www.twitter.com/gleonhard



NELL WATSON
Engenheira,
empreendedora e
filósofa futurista

REALIZAÇÃO



Saiba mais em www.ciab.org.br. Participe!

Siga-nos nas redes sociais
e confira os conteúdos exclusivos
do CIAB FEBRABAN.



@CiabFEFRABAN



linkedin.com/company/ciab-febraban

PATROCINADORES

PLATINUM



OURO



PRATA



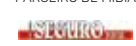
BRONZE



PARCEIRO ESTRATÉGICO



PARCEIRO DE MÍDIA



Ano XVIII | Edição N° 186 | Mensal
www.revistasegurototal.com.br

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

Editor

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

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Aurora Ayres – MTb 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br

Redação

Sergio Vitor
sergio@revistasegurototal.com.br

Foto da capa

Deloitte Brasil/divulgação

Diagramação

Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Webdesigner

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br

Executiva de Contas

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



Revista Seguro Total
vencedora do Prêmio
Nacional de Jornalismo em
Seguros 2016



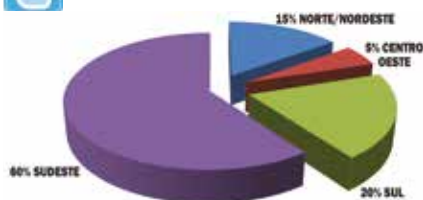
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Hora de aquecer as turbinas

Inflação sob controle, redução do desemprego, queda da taxa de juros... Esses e outros dados promissores têm estimulado expectativas de crescimento do PIB real em 2018 de até 3%, resultado favorável que, se ocorrer, tende a estimular a atividade securitária. Recente Carta do Seguro, boletim mensal elaborado pela CNseg, sinaliza que a economia deve engrenar este ano e a recuperação se dará a partir de aumentos mais robustos da atividade econômica. Por outro lado, o ano será marcado por tensões geopolíticas globais e pelas eleições presidenciais no Brasil. O momento eleitoral poderá trazer alguma volatilidade, mas deve pautar um debate fundamental para a retomada do desenvolvimento econômico e social no país. Diante desse cenário nebuloso, de que forma os empresários do setor de seguros conduziram seus negócios em 2017? E o que avaliam como imperativo para encarar 2018? Confira na matéria **ESPECIAL** desta edição.

Tudo indica que 2018 é o ano da recuperação da economia brasileira. Mas quais ações tomar para aproveitar a retomada do crescimento em prol do fortalecimento dos negócios? Régis Lima diretor-executivo na Lumen IT mostra, na seção **ARTIGO**, que agora é a hora de aquecer as turbinas e adotar algumas medidas cruciais, que poderão auxiliar a classe empresarial a imprimir um ritmo financeiramente sustentável de evolução as suas companhias.

Os desafios empresariais são muitos por aqui e, em períodos de recessão econômica, a taxa de empreendedorismo por necessidade aumenta. O Brasil é apontado como um dos países mais empreendedores do mundo. Segundo o Sebrae, 11,1 milhões de empresas foram criadas por necessidade nos últimos 3,5 anos no país.

Mas, toda empresa, nova ou já sedimentada, enfrenta riscos diários. Um deles é vir a enfrentar uma transição de liderança inesperada; é preciso planejar a sucessão empresarial a fim de preservar o patrimônio conquistado. Para isso, o mercado oferece o **SEGURO DE SUCESSÃO EMPRESARIAL**, ainda pouco conhecido pelo mundo corporativo. Leia nesta edição.

Boa leitura!

Capa - 14

Novas tecnologias estão alterando a estrutura do mercado e a forma como o setor vivencia as transformações digitais está mudando características dos negócios



13 - Seguro Sucessão Empresarial

Como funciona esse tipo de seguro e quais as vantagens para a contratação dessa modalidade, ainda pouco conhecida pelo mundo corporativo

26 - Especial

Indicadores de confiança geram uma percepção positiva dos agentes econômicos e dos consumidores sobre a conjuntura e perspectiva de futuro



6	Mural
10	Entidades
19	Mercado
20	Caderno Empresarial
24	Artigos
32	Giro de Mercado

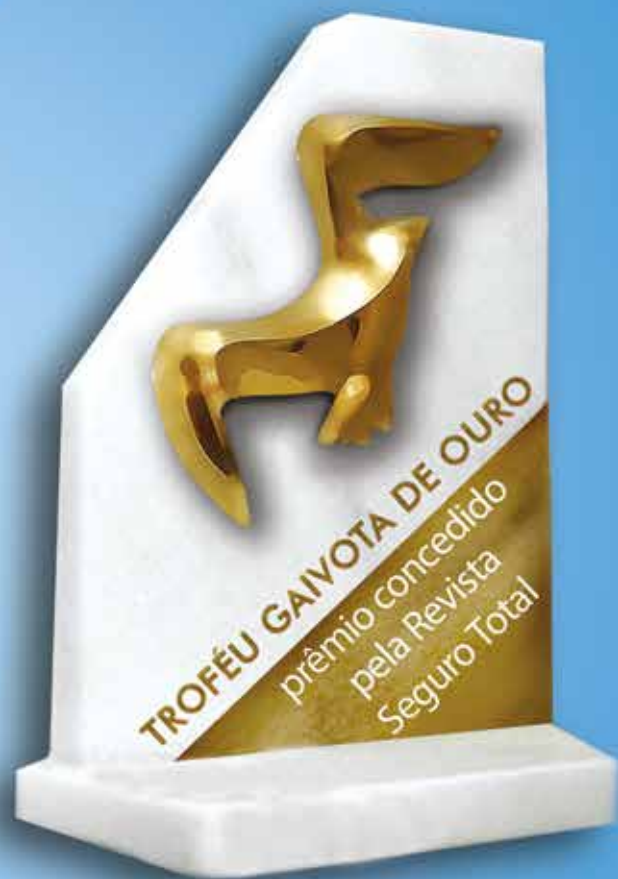
Vem aí

XVIII Troféu Gaivota de Ouro 2018

A revista Seguro Total e a Publiseg Editora, realizarão mais uma tradicional edição do Prêmio Mercado de Seguros, entrega do “Troféu Gaivota de Ouro”.

Será um momento especial que condecora as empresas que mais se destacaram no mercado segurador.

As grandes marcas do mercado de seguros, previdência privada, capitalização, ramos elementares, saúde e empresas prestadoras de serviços estarão presentes na edição de 2018.



Organização: PUBLISEG EDITORA E EVENTOS LTDA
Realização: revista SEGURO TOTAL
Agosto de 2018

BRADESCO CAPITALIZAÇÃO

lança novos produtos da FAMÍLIA MAX PRÊMIOS

A Bradesco Capitalização manteve-se na liderança do setor, com 30,3% de *market share*, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Responsável direta pela consolidação da liderança nacional, a série Pé Quente Max Prêmios Bradesco – que alcançou a marca de 1,8 milhão de títulos comercializados em menos de um ano – acaba de incorporar novos produtos, de pagamento único e sorteios de prêmios que variam de R\$ 50 mil a R\$ 1 milhão.

Os novos produtos têm duração de 24 meses, com algumas variações de prêmio de acordo com os tíquetes de pagamento. “A família Max Prêmios é uma boa opção para quem quer guardar dinheiro e ainda concorrer a prêmios. Além de poder ser oferecido como garantia em operações de crédito, a capitalização é um produto que auxilia na educação financeira”, afirma Jorge Nasser, diretor-geral da Bradesco Capitalização e da Bradesco Vida e Previdência.



SISTEMA INOVADOR para gestão de PROCESSOS DE SINISTROS



A Líder Brasil Comissária de Avarias, empresa do Grupo Buony, que presta serviços para o segmento de transporte de cargas nacionais e internacionais, acaba de lançar um sistema inovador para a gestão de processos de sinistros.

Voltado ao atendimento e vistoria de sinistros, o aplicativo LíderServ acompanha em tempo real o atendimento e demais procedimentos do sinistro, desde o acionamento, até a entrega do laudo final.

O LíderServ possui uma ferramenta de gestão mobile, que possibilita o acionamento, acompanhamento e gestão dos vistoriadores. O app utiliza o sistema de geolocalização para acionar o vistoriador mais próximo do sinistro, com base em critérios preestabelecidos para o melhor atendimento.

ICATU compra CARDIF CAPITALIZAÇÃO

A Icatu Seguros e o BNP Paribas Cardif, firmam contrato no qual a Icatu vai adquirir a totalidade dos ativos e as operações de Cardif Capitalização no Brasil.

A partir da aprovação da operação pelos órgãos reguladores, a Icatu assumirá as carteiras e a comercialização de capitalização da Cardif e passa a ser provedora exclusiva desses produtos para o BNP Paribas Cardif Brasil. A efetivação da operação ainda está sujeita à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) e da Superintendência de Seguros Privado (Susep).

No segmento de Capitalização, a Cardif atua principalmente na modalidade de Incentivos e tem faturamento anual de R\$ 85 milhões (2016).

CHUBB passa a emitir apólice para **SEGURO** **DE EVENTO** em até 24 horas

A Chubb, que recentemente completou 50 anos de atuação com seguros para entretenimento no mundo, passou a emitir em até 24 horas as apólices para eventos dos mais variados portes, desde um simples casamento a um grande festival.

“O boleto e o certificado já estavam sendo emitidos dentro desse prazo. Agora, a apólice está também sendo processada com a mesma rapidez, tornando a contratação do seguro ainda mais prática e eficiente”, diz Juliana Santos, responsável pela área de seguros de entretenimento da Chubb Brasil.

De acordo com a executiva, a agilidade na emissão da apólice é necessária porque os organizadores de eventos normalmente deixam para a última hora a sua contratação.

O acordo preserva as condições contratadas pelos atuais parceiros e clientes, que continuarão a contar com os serviços.

Segundo Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros, “nas áreas de atuação da Icatu, temos grandes planos de expansão. A Cardif Capitalização é um

ativo importante neste contexto. Houve grande sinergia e empatia entre as equipes, o que pode gerar ainda mais oportunidades para ambas empresas no futuro”.



Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros

Aquisição amplia e **FORTALECE** a **JLT** no país e na América Latina

O grupo JLT, atuante em seguros, resseguros e benefícios que também oferece consultoria e serviços associados, adquiriu a corretora Inasco, uma das cinco maiores empresas do segmento na Argentina, com sede em Buenos Aires.

Com a aquisição, a JLT passa a operar no mercado de seguros argentino onde já atuava em resseguros. A Inasco estabeleceu-se como uma corretora de varejo corporativo focada nos setores de Energia, Transporte Marítimo e Responsabilidade Civil.

LIBERTY SEGUROS lança plataforma com **DICAS ÚTEIS**

A Liberty Seguros lança a plataforma online Tem Valor, com o objetivo de ajudar as pessoas a viverem suas conquistas com mais liberdade e buscando estar mais próxima do dia a dia de seus clientes.

A iniciativa traz, por meio de vídeos, tutoriais “faça você mesmo” e infográficos, conteúdos que ensinam de forma prática a resolver situações do cotidiano com Seu Carro, Sua Casa, Sua Vida, além de histórias para incentivar o convívio social dos usuários perante a comunidade na qual vivem.

O portal é dividido em duas categorias: Para Aprender e Para Inspirar. Acesse: www.temvalor.libertyseguros.com.br.

Internação sem **SEGURO VIAGEM** pode custar até **5 MIL DÓLARES** por dia

A Mapfre Assistência, empresa especializada em assistência a pessoas, residências e veículos, alerta que, principalmente para quem viaja ao exterior, os custos com atendimento médico em uma situação de emer-

gência podem ser bastante elevados.

De acordo com um estudo feito pela Companhia, os honorários de atendimento médico nos Estados Unidos chegam a U\$ 1500, uma consulta no den-

tista pode chegar a U\$ 750 e um exame de raio-x odontológico fica em torno de U\$ 350. Os valores de internação podem custar U\$ 5 mil (por dia) e uma consulta com um ortopedista, U\$ 800. “Custos com problemas de saúde durante o passeio ou com a perda dos bens dentro e fora do país costumam ser realmente altos”, afirma Almir Fernandes, presidente da Mapfre Assistência. “Essas despesas inesperadas podem impactar as finanças de quem viaja, mas a inclusão de um seguro entre as providências para as férias, principalmente no caso de destinos internacionais, elimina esse risco”, explica.



SULAMÉRICA inaugura novo espaço no bairro de Higienópolis

A SulAmérica Seguros apresentou, no dia 6 de fevereiro, sua nova sede no bairro de Higienópolis, em São Paulo. O coquetel de inauguração contou com a presença de cerca de 200 pessoas.

O local irá acomodar, além da diretoria Comercial da Regional São Paulo Capital, três filiais: Centro, Capitalização, Concessionárias Auto e Espaço VIP (Vida, Investimento e Previdência). O espaço conta com 760 m² de área útil, auditório com 70 lugares e sala de reunião com capacidade para até 20 pessoas.

Luciano Lima, diretor regional São Paulo Capital, comenta que o novo espaço facilitará ainda mais a vida do corretor. "O conceito de *open*

SOMPO lança Seguro de Vida para PME com serviços DIFERENCIADOS

A Sompso Seguros acaba de lançar um novo produto da Família Supremo para atender pequenas e médias empresas. O PME Vida Supremo é um seguro de vida coletivo flexível que traz uma série de coberturas, capitais segurados e serviços de assistência diferenciados.

O seguro PME Vida Supremo irá atender as empresas com até 500 funcionários. O produto disponibiliza a contratação nas modalidades de Capital Segurado Uniforme (o valor indenizável é igual para todos os segurados), Múltiplo Salarial (o valor indenizável será equivalente a um múltiplo do salário do segurado principal) ou Escalonado (o valor indenizável será informado para cada segurado, conforme critério estabelecido na proposta de contratação).



Da esq. à direita: o presidente do Conselho de Administração da SulAmérica, Patrick Larragoiti Lucas; o diretor regional São Paulo Capital, Luciano Lima; o presidente Gabriel Portella; o corretor Brás Martins de Miranda e o vice-presidente Comercial, Matias Ávila

space faz da SulAmérica uma empresa cada vez mais moderna e ágil, apesar de seus 122 anos de existência", complementa.

MONGERAL AEGON e IRB BRASIL RE iniciam programa pioneiro

Vinte selecionados, entre alunos de graduação, mestrado e funcionários da Mongeral Aegon e do IRB-Brasil RE iniciaram no dia 5 de fevereiro a jornada de um ano no Insurtech Innovation Program. A iniciativa é inédita e tem como objetivo promover uma transformação no mercado de seguros no país.

As aulas acontecem na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio) e aplicarão a metodologia Challenge Based Learning (CBL), que forma grupos multidisciplinares para a realização de desafios, além de apresentar conteúdos técnicos e não-técnicos.

Ao longo do programa, os alunos serão incentivados a criar soluções através de problemas trazidos pelas empresas organizadoras com base em tendências como realidade virtual, *blockchain* e internet das coisas.



Novo Rol de **COBERTURA** **DOS PLANOS DE SAÚDE** entra em vigor

Entrou em vigor, no dia 2 de janeiro, a nova cobertura mínima obrigatória dos planos de saúde estabelecida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). A Resolução Normativa com a atualização do Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde estabelece a inclusão de 18 novos procedimentos – entre exames, terapias e cirurgias que atendem diferentes especialidades – e a ampliação de cobertura para outros sete procedimentos, incluindo medicamentos orais contra o câncer.

Pela primeira vez, foi incorporado um medicamento para tratamento da esclerose múltipla.

O Rol é obrigatório para todos os planos de saúde contratados a partir da entrada em vigor da Lei nº 9.656/98, os chamados planos novos, ou aqueles que foram adaptados à lei.

Segundo Solange Beatriz Pa-lheiro Mendes, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), as inclusões têm impacto financeiro importante, uma vez que são procedimentos que possuem,

individualmente, um custo de alto valor. “O real impacto financeiro no custo assistencial dessas incorporações ao Rol precisará ser avaliado ao longo do tempo, passado – no mínimo – um ano ou mais de sua implementação”, declara.

Em 2017, o Rol para cobertura mínima obrigatória já contemplava 91% da lista de procedimentos aprovados pela Associação Médica Brasileira (AMB). Procedimentos estéticos e experimentais não são cobertos pelos planos de saúde.

MINISTÉRIO DA SAÚDE lança editais de registro de preços para **ÓRTESES E PRÓTESES**

O Ministério da Saúde anunciou, no dia 1º de fevereiro, uma série de editais para registro de preço de venda de órteses e próteses para a saúde pública, a fim de combater o mau uso dos recursos e fraudes, como a conhecida ‘Máfia das Próteses’. O documento possibilitará que estados e municípios, responsáveis pela compra destes

insumos médicos, adquiram os produtos com custo reduzido devido à venda em grande volume. Além disso, o país passa a ter uma referência nacional do valor do produto que, inclusive, apoiará a fiscalização dos órgãos de controle.

Segundo o Ministério da Saúde, a diferença de preço de aquisição desses materiais

em diferentes regiões chega a 990%. Por ano, o mercado nacional de dispositivos médicos implantáveis movimenta cerca de R\$ 4 bilhões, sendo aproximadamente R\$ 1,25 bi oriundos do sistema público. Considerando todo mercado nacional – sistemas público e privado – de órteses e próteses, o valor chega a mais de R\$ 20 bilhões/ano.

LEI DE SEGURO precisa de ajustes, conclui estudo da COMISSÃO DA OAB-SP

A proposta de criação de uma inédita Lei de Contrato de Seguro – que hoje está em análise no Senado Federal na forma do PLC 29/2017 –, foi concebida com o propósito de garantir mais proteção ao consumidor de seguros. Na prática, porém, segundo as conclusões do estudo produzido pela Comissão de Direito Securitário da OAB-SP, a proposta comete diversos equívocos, resultando em um protecionismo exacerbado a todo e qualquer segurado.

De acordo com o estudo, o projeto não faz a devida diferenciação entre segurados de seguros massificados e segurados de grandes empresas. Se a proposta for aprovada sem

alterações, o estudo avalia que poderá gerar impactos negativos para a atividade seguradora, como aumento da judicialização, majoração do prêmio de seguro, insegurança jurídica e a consequente saída de seguradoras e resseguradoras estrangeiras do país.

Na visão de Débora Schalch, presidente da Comissão de Direito Securitário, está faltando equilíbrio à proposta de Lei de Contrato de Seguro. “A OAB-SP não é contrária a esta lei, mas deseja contribuir para aprimorá-la. Não se pode aprovar uma lei com potencial para comprometer os resultados excelentes de um setor que é uma das alavancas da economia brasileira”, declarou.



Foto: José Luis da Conceição/OABSP
Débora Schalch, presidente da Comissão de Direito Securitário da OAB-SP

CNSEG lança dois novos livretos sobre SEGUROS E RESSEGUROS

Dois livretos que exploram bibliografias relacionadas a seguros e obras de consultas foram lançados pela CNseg. Os livretos fazem parte da série “Fundamentos” e estão entre as ações do “Programa de Educação em Seguros”,

criado em 2016 pela Confederação para melhorar a compreensão sobre o seguro e sua importância econômica e social.

O livreto “O Contrato de Seguros”, do advogado em Direito do Seguro Ricardo Bechara, mostra a evolução e linha histórica do contrato de seguro, conceitos e seus elementos – o desafio de inserir novas cláusulas e parágrafos para incorporar ou excluir riscos emergentes para proteger e mitigar ameaças.

O outro livreto, “O Mercado de Seguros e Resseguros: uma Visão Global”, foi escrito por Paulo Botti,

presidente e membro do Conselho de Administração da Terra Brasilis Resseguros. Botti faz um grande resumo da história do setor e suas perspectivas, desde o primeiro negócio registrado, o quadro atual do mercado – no Brasil e no mundo – e as tendências para as áreas de seguros e resseguros, os dois principais pilares da indústria na administração de riscos.

Esses lançamentos e demais publicações foram disponibilizadas em formato digital pelo site da CNseg: www.cnseg.org.br/cnseg/publicacoes/livretos-de-educacao-em-seguros/



LUCAS VERGILIO é empossado PRESIDENTE DO SINCOR-GO

A cerimônia de posse da nova diretoria (gestão 2018-2021) do Sincor-GO, com Lucas Vergilio como presidente, contou com a presença do presidente da Câmara Rodrigo Maia, e de Marconi Perillo, governador de Goiás, entre outros nomes de destaque na economia e na política brasileiras.

“Nós fomos eleitos em chapa única, com praticamente 100% da aprovação dos corretores associados, com o objetivo de dar continuidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido nos últimos anos, focando muito no corretor de seguros e no desenvolvimento e sustentabilidade do seu negócio”, destacou Lucas Vergilio ao reforçar como será o perfil dessa administração.

“Uma das maiores metas da



Diretoria empossada, da esq. p/a direita: Henderson Rodrigues, Deivid Pereira, Vera Campos, Lucas Vergilio, Roney Macedo, Vinicius Porto e Wagner Paulo de Oliveira

nova gestão é o desenvolvimento de projetos para integrar ainda mais as corretoras junto ao Sincor, para sabermos quais são os

principais problemas e demandas das empresas de Goiás, para agirmos no sentido de solucioná-las”, destacou Lucas Vergilio.

56,8% DAS OPERADORAS em regime de direção da ANS são de pequeno porte

Entre 2000 e 2017, houve 829 instaurações de regimes de direção fiscal de operadoras de saúde no país, sendo que muitas foram recondução de regimes vigentes. Parte considerável dos

encerramentos dos regimes se dão com liquidação extrajudicial ou cancelamento do registro. De acordo com o estudo inédito “Regimes de Direção e de Liquidação Extrajudicial”, desenvolvido pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) com base nos dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), foram identificadas 44 operadoras com regime de direção fiscal

ainda em andamento.

Dessas, 97,7% prestavam assistência médico-hospitalar e 2,3% assistência exclusivamente odontológica. Entre as operadoras que estão em direção fiscal, apenas sete, o que equivale a 15,9% do total, são de grande porte, ou seja, possuem mais de 100 mil beneficiários. A maior parte das operadoras sob regime de direção fiscal é de pequeno porte, um total de 56,8%.



Planejar a sucessão empresarial preserva o patrimônio

Medida também ampara familiares na perda inesperada do sócio

Ser dono de empresa está entre os desejos de um terço da população brasileira segundo pesquisa realizada pela MindMiners e encomendada pela PayPal. O estudo fez um raio x do empreendedorismo no Brasil e apontou que 66% dos brasileiros querem abrir a própria empresa para ter mais autonomia e liberdade. A receita do sucesso de qualquer negócio é contar com uma estrutura adequada – plano de negócios eficaz, uma equipe comprometida, capital de giro adequado e todos os sistemas e processos funcionando – mas só até a segunda página. Toda empresa, nova ou já sedimentada, também enfrenta riscos diários.

Um exemplo claro de risco no mundo corporativo é o da perda definitiva de um sócio. Apesar de ser uma situação extrema-

mente delicada e de muito pesar, é preciso levar em consideração que qualquer empresa pode vir a enfrentar uma transição de liderança inesperada. Não se preparar para este momento pode fragilizar e descapitalizar o negócio, ameaçando o legado e o patrimônio construídos por anos.

Pensando em situações como esta, o mercado de Seguros oferece o Seguro de Sucessão Empresarial. Ainda pouco conhecido pelo mundo corporativo, este produto oferece o amparo necessário que a perda do provedor poderá refletir para a família, evitando que tenham que assumir a administração do negócio, ao mesmo tempo em que minimiza riscos patrimoniais e financeiros para a empresa.

O Seguro de Sucessão Empresarial garante, ainda, que as indenizações sejam recebidas e fornece recursos para que os demais sócios possam adquirir a parte do sócio ausente. “O principal motivo para a contratação desse seguro é, sem dúvida, a empresa dispor de um capital, que não sairá do seu caixa, para pagar aos herdeiros os valores de direito que correspondem às cotas do falecido. Dessa forma os herdeiros têm seus direitos garantidos e os demais sócios podem continuar suas atividades sem precisar dividir o controle acionário da empresa com quem não está afei-

to ao negócio”, explica Pedro Luiz Nunes Conceição, diretor do Grupo Nunes & Grossi, especializado em seguros e gestão da saúde. “O mais importante, é que ele permite que um patrimônio conquistado com tanto esforço seja mantido e preservado”, ressalta Nunes.

Os aspectos analisados na contratação desse tipo de seguro passam pelo valor real do patrimônio até o estado de saúde dos sócios. O capital segurado, bem como o investimento da empresa no seguro são atualizados no aniversário da apólice por um indexador (IPCA-IBGE) e a idade para contratação varia de 18 a 65 anos.

Entre as vantagens para a contratação do seguro de sucessão empresarial estão:

- O fato do ITCMD (Imposto sobre Transferência Causa Mortis e Doação) no Brasil variar entre 2% a 8% causando uma despesa significativa;
- Não incide Imposto de Renda sobre o valor segurado. Mas também não há resgate do valor pago caso haja cancelamento;
- Como o seguro não é considerado herança, não entra no inventário.

Fonte: Grupo Nunes & Grossi

Pedro Luiz Nunes Conceição,
diretor do Grupo Nunes & Grossi

Deloitte.

“Empresas que se adequarem às novas tecnologias terão consideráveis vantagens competitivas.”

Elias Zoghbi, sócio-líder da indústria de seguros da Deloitte Brasil

NOVAS TECNOLOGIAS

CONTINUARÃO REVOLUCIONANDO

O MERCADO DE SEGUROS

Inovações disruptivas são aposta na busca de eficiência e bons resultados para o segmento

Estamos vivendo o ápice da influência das tecnologias exponenciais e disruptivas – como a Inteligência Artificial (IA), automação, computação cognitiva, robotics e *blockchain* – sobre as mais variadas atividades humanas e, em especial, sobre diversos setores da economia, como o mercado de seguros. Tais tecnologias estão alterando a estrutura desse mercado e a forma como o setor vivencia as transformações digitais está mudando características desses negócios. Um exemplo desse desenvolvimento é o surgimento das *insurtechs*, as *fintechs* do mercado de seguros.

As transformações têm gerado diversos benefícios para o ramo segurador, entre eles: automação de atendimento; melhor gestão e apuração de riscos de sinistros; controle de dados e informações de clientes e prospects; qualificação no gerenciamento de potenciais riscos de mercados específicos, regiões geográficas e perfis de clientes; e ponderação e cálculo de prêmios de seguros mais acurados.

A tecnologia e o comportamento dos consumidores têm mudado rapidamente, e as companhias de seguros estão buscando alternativas para aumentar sua força competitiva para, dessa forma, continuar a crescer no mercado de modo sustentável – financeira e organizacionalmente.

Nesse sentido, vêm sendo desenvolvidas alternativas para as empresas seguradoras terem o poder de realizar a gestão financeira da organização de maneira mais próxima das áreas de negócio e consolidar os processos contábeis dentro dos prazos desejados.

Além das *fintechs*

Segundo conclusões do relatório “Além das *Fintechs*: uma avaliação pragmática do potencial disruptivo nos serviços financeiros”, divulgado em parceria pelo Fórum Econômico Mundial e pela Deloitte, o advento das *fintechs* – que são *startups* dedicadas à oferta de produtos e serviços disruptivos no mercado financeiro – mudou o cenário da indústria financeira, mas ainda não im-

pactou diretamente a competitividade da cadeia. No Brasil, onde o mercado financeiro está entre os mais desenvolvidos do mundo, as mudanças acompanham o ritmo de evolução dos principais polos internacionais.

De acordo com o levantamento, as *fintechs* mudaram o ritmo de inovação e remodelaram as expectativas dos clientes em todo o ecossistema de serviços financeiros, incluindo o setor de seguros, criando as bases para futuras rupturas na indústria. O sucesso das *fintechs* na mudança da base da concorrência, bem como o ritmo crescente do uso das tecnologias, significa que os operadores tradicionais têm potencial para melhorar rapidamente, mas também enfrentarão novas rupturas de paradigmas.

O relatório identifica oito fatores que têm potencial de transformar a paisagem dos serviços financeiros. Dentro desses fatores, três deles têm destaque:

•**Uso intensivo das plataformas:** O aumento de ofer-

tas permitindo escolha ao consumidor terá profundas implicações na concepção e distribuição de produtos, e provavelmente irá forçar as empresas a adotarem mudanças de papéis. As plataformas que oferecem soluções, que permitem envolver ofertas vindas de diferentes instituições financeiras em um único canal, podem se tornar o modelo dominante para a entrega de serviços no setor. O avanço dessas plataformas, como o *Open Banking*, provavelmente irá levar à reformulação dos serviços financeiros, passando das atuais organizações claramente definidas para um perfil de entidades intercambiáveis. Isso pode exigir que os proprietários da plataforma sejam gerenciadores de ecossistemas eficientes, equilibrando as necessidades entre os que oferecem produtos e a demanda do cliente;

•**Regionalização financeira:** Diferentes prioridades regulatórias, capacidades tecnológicas e necessidades do cliente têm desafiado a narrativa que aponta para o avanço da globalização financeira, abrindo caminho para modelos regionais de serviços financeiros adequados às condições locais. Mesmo as empresas globais podem precisar de estratégias distintas para conquistar vantagens competitivas regionais e se integrar aos ecossistemas locais. Enquanto isso, as *fintechs* provavelmente enfrentarão sérios obstáculos para se estabelecer em múltiplas localidades, mesmo que a tecnologia reduza barreiras a essa

entrada. Operadores podem se tornar parceiros atraentes para *fintechs* que procuram entrar em novos mercados, à medida em que procuram oportunidades para adquirir rapidamente escala de atuação;

•**Tecnologias de importância sistêmica:** Os esforços das instituições financeiras tradicionais para imitar as principais capacidades das empresas de alta tecnologia provavelmente levarão a uma dependência cada vez maior em relação a essas últimas. Por exemplo, à medida que as instituições financeiras buscam aprimorar as experiências digitais de seus consumidores, elas dependerão cada vez mais da infraestrutura baseada em nuvem de alta tecnologia para ganhar escala, implantar processos e aproveitar a Inteligência Artificial como um serviço. Enquanto as instituições financeiras buscam novas vantagens para aumentar sua pegada competitiva, elas terão de fazer escolhas difíceis: se tornar dependentes de empresas de alta tecnologia, ou correr o risco de se atrasar em relação às ofertas tecnológicas, caso minimizem o engajamento para proteger sua independência.

Os demais cinco fatores de transformação observados no relatório incluem:

•**Comoditização de custos:** As empresas estão explorando novas tecnologias e trabalhando com outras organizações

para acelerar a comoditização de seus custos para que possam preservar as margens e se concentrar em estratégias mais promissoras.

•**Redistribuição de recursos:** A tecnologia provavelmente permitirá que as organizações ignorem as cadeias de valor tradicionais, permitindo a redistribuição de lucros;

•**Propriedade da experiência:** O poder será provavelmente transferido para o proprietário da interface de atendimento ao cliente; os provedores de serviços devem, portanto, se tornar hiperdimensionados ou hiperfocados;

•**Monetização de dados:** Em um futuro em que os dados serão cada vez mais importantes, a propriedade e o controle deles se tornarão questões-



Sergio Biagini, sócio da Indústria de Serviços Financeiros da Deloitte Brasil

-chave para todas as partes interessadas;

•**Mão de obra biônica:** Como a capacidade das máquinas para replicar os comportamentos humanos continua a evoluir, as instituições financeiras provavelmente precisarão administrar a mão de obra e o capital como um único conjunto de capacidades.

“Vivemos um momento em que a inovação é fator primordial na perspectiva daqueles que prestam serviços financeiros. Acompanhar as transformações e a nova dinâmica imposta a esse mercado é o grande desafio dos agentes que operam no segmento, sejam aqueles que estão do lado das instituições tradicionais, sejam os que operam na ponta disruptiva”, avalia Sergio Biagini, sócio da Indústria de Serviços Financeiros da Deloitte Brasil.

O que são as Insurtechs

Essas mudanças e os fatores verificados nas *fintechs* podem ser vistos no mercado segurador, onde já existem diversas *startups* que estão revolucionando o setor pela adoção de tecnologias e soluções especializadas: as chamadas *insurtechs*. Por meio delas, a contratação de planos de seguro está se tornando mais simples, ágil e com menos gastos.

Além de trazer benefícios para o contratante, as *insurtechs* também estão beneficiando as seguradoras e resseguradoras tradicionais, auxiliando-as a modernizar a forma como elas oferecem

seus serviços e atendem a seus clientes. Nesse sentido, há uma tendência de consolidação desse novo mercado, com as grandes tendendo a absorver as *insurtechs*.

Ainda de acordo com o relatório produzido pela Deloitte, cada vez mais, as seguradoras e resseguradoras firmam parcerias com organizações externas (como as próprias *insurtechs* e grandes empresas de tecnologia) para adquirir expertise, se preparar para as disrupções na indústria e atender às necessidades dos consumidores, que estão cada vez mais exigentes e buscando resultados mais eficientes e com menos custo.

“As tecnologias disruptivas vieram para mudar o atual cenário do mercado segurador e, por meio delas, as seguradoras têm à frente grandes desafios que vão influenciar profundamente esse setor. Podemos citar, por exemplo, o caso dos veículos autônomos, que vão mexer profundamente com o mercado segurador”, afirma Elias Zoghbi, sócio-líder da indústria de seguros da Deloitte Brasil. “Nesse cenário, as empresas devem estar preparadas tanto em sua gestão, quanto na oferta de produtos e serviços adequados às transformações que estão em desenvolvimento, a partir de um processo contínuo e evolutivo. Dessa maneira, as empresas que conseguirem se adequar o mais breve possível às novas tecnologias, terão consideráveis vantagens competitivas.”



Elias Zoghbi, sócio-líder da indústria de seguros da Deloitte Brasil

Blockchain e mercado de seguros

A DLT (Distributed Ledger Technology, ou tecnologia de registro distribuído, em tradução livre), mais conhecida como *blockchain*, pode transformar toda a infraestrutura dos serviços financeiros globais. Esta é a principal conclusão do estudo “O futuro da infraestrutura financeira: como o *blockchain* pode transformar os serviços financeiros”, realizado pela Deloitte e pelo Fórum Econômico Mundial.

Uma maneira essencial de o mercado de seguros buscar transformações tecnológicas é por meio dessa tecnologia. Afinal de contas, é um setor que demanda certificações e transações seguras em suas operações.

Simplificando, o *blockchain* é uma tecnologia que permite a transferência de ativos ou informações entre diferentes partes de maneira confiável, por meio de uma rede de computadores, sem depender de intermediários, como uma autoridade central.

As transações são gravadas em um repositório público à prova de fraudes, organizado em blocos cronológicos. Um ativo é representado por um token (grupo de caracteres único destinado a garantir a segurança na comprovação de operações entre partes). Todas as partes de uma transação podem acessar esse repositório, e ele permite transparência, registros imutáveis e execução autônoma das regras de negócio, com possibilidades

superiores de automação.

Vale lembrar que a tecnologia do *blockchain* foi criada para viabilizar a movimentação online de *bitcoins*, ou moedas virtuais, criadas em 2008 como alternativa para permitir trocas e operações comerciais pela internet sem o uso de moedas tradicionais.

“Além de todas as facilidades que o *blockchain* proporciona à gestão financeira e de informações globais, esse tipo de tecnologia acaba funcionando de modo muito seguro por uma fração do custo dos atuais sistemas utilizados pelas instituições financeiras de todo o mundo, e com liquidação em tempo real. Esses são apelos que não costumam ser ignorados pelos gestores de bancos e demais entidades, como seguradoras, que fazem das movimentações de recursos entre vários agentes parte de seus negócios”, diz Paschoal Baptista, sócio-líder de TI para a área de Serviços Financeiros da Deloitte Brasil.

Diante de desafios e oportunidades, a análise da Deloitte e do Fórum Econômico Mundial considera que, embora a inovação tecnológica tenha sido fundamental para transformar a indústria financeira, existem outras medidas que irão desempenhar um papel importante neste movimento disruptivo. Antes que a adoção integral do *blockchain* seja possível, há fatores que precisam ser resolvidos, in-

cluindo aqueles relativos a um ambiente regulatório incerto, à falta de esforços de padronização e à necessidade de um quadro legal formal.

“Estão envolvidos nesse processo incontáveis agentes, autoridades e, até mesmo, países com prerrogativas, interesses e culturas tão díspares que transformar a DLT em ‘*mainstream*’ no sistema financeiro é de fato um desafio gigantesco”, avalia Paschoal Baptista.

Cyber risks

Em meio a essas transformações digitais, é extremamente importante para a sobrevivência das empresas e o avanço dos seus negócios que invistam e tenham atenção à área de *cyber risks* (ou riscos cibernéticos). A aplicação e gestão de preceitos de cyber segurança tem como objetivo proteger a informação, uma vez que, com a crescente incorporação dos avanços tecnológicos, ninguém e nenhuma entidade está isenta de sofrer com golpes cibernéticos.

Ao final, para que essas tecnologias sejam aplicadas de modo eficiente e eficaz, é necessário que os gestores, em especial aqueles que atuam em empresas seguradoras, estejam atentos, preparados e bem informados sobre o assunto. Aquelas organizações que não conseguirem acompanhar as transformações do mercado poderão sofrer significativas perdas e até enfrentar grandes dificuldades para se manter no negócio.



Paschoal Baptista, sócio-líder de TI para a área de Serviços Financeiros da Deloitte Brasil

I4PRO SUPERA PREVISÕES e obtém crescimento de 26,5% em 2017

Por Priscilla Pisciotano *

O ano de 2017 foi um período de importantes mudanças para I4PRO. Líder em solução para o mercado segurador, a Companhia registrou um crescimento de 26,5% de sua receita bruta em relação a 2016. Presente em 38 companhias, a I4PRO conquistou novos clientes em 2017 e implantou projetos importantes de diversos clientes conquistados em anos anteriores, superando suas próprias previsões.

Para alcançar esse resultado, a Companhia redefiniu processos, implementou melhorias em ferramentas e softwares aplicativos e ajustou equipes. Com isso obteve ganho de produtividade expressivo de sua mão de obra, seja no segmento de seguros, seja em outros nichos explorados pela empresa, tais como previdência, capitalização e resseguro.

No decorrer de 2017, a plataforma I4PRO passou por diversas evoluções tecnológicas, funcionais e regulatórias, melhorando sua usabilidade e aderência às



Mauricio Ghetler, diretor de Marketing e Vendas

atendendo às necessidades de seus clientes. Dentre as inovações do ano, vale lembrar da criação do I4PRO IMS, aplicativo de mensagens instantâneas entre clientes e colaboradores e o I4PRO Fast Lane, metodologia que otimiza o tempo requerido a orçamentos de pequeno porte.

De acordo com o diretor de Marketing e Vendas, Mauricio Ghetler, "o ano trouxe muitos desafios de implantação de projetos, mas estes foram superados graças à equipe I4PRO, sua persistência e profissionalismo. Tudo indica que os ajustes e investi-

mentos que realizamos surtiram o efeito desejado e tudo aponta para um 2018 ainda melhor".

Para 2018, a I4PRO planeja lançar novos produtos, serviços e parcerias, mantendo o ritmo agressivo de crescimento que imprime desde sua fundação.

Mais informações:
www.i4pro.com.br

* Priscilla Pisciotano atua na área de Marketing e Vendas da I4PRO

Sobre a I4PRO

Há mais de 12 anos no mercado segurador, a I4PRO – Insurance for Professionals une grande experiência com a mais moderna tecnologia para criar seus produtos e serviços, focados nos segmentos de Seguros, Resseguros, Capitalização e Previdência. Por conta disso, atualmente detém a liderança do setor, com cerca de 45% de *market share* entre os grupos seguradores brasileiros.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

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

ESTRATÉGIA DE SUCESSO

Ameplan Saúde se consolida no mercado médico-hospitalar

Competência e excelência. Esses são os preceitos supremos que norteiam as diretrizes e transações de uma Operadora de Saúde detentora de seus próprios recursos há 25 anos. A Ameplan Assistência Médica Planejada – uma das operadoras de saúde que mais investem em tecnologia e humanização, no estado de São Paulo – vem conquistando seu lugar ao sol consolidando-se como grande player no seg-

mento das classes C, D e E.

Para atuar com a grande massa da população, é preciso ser competitivo nesse mercado, repleto de adversidades. Assim pensa o diretor comercial da Ameplan Saúde, Laureci Zeviani. “Trabalhar com assistência médica junto às classes menos favorecidas sempre foi um grande desejo das multinacionais e das grandes operadoras. Estamos colecionando crescimentos sucessivos nos últimos oito anos, exatamente pela competência de gestão que desenvolvemos aqui na Ameplan Saúde, para entregar serviços de qualidade a esse público”, orgulha-se o executivo, há seis anos na Companhia.

Na contramão da crise, a Ameplan não só sobrevive em meio às grandes operadoras, obedecendo às mesmas regulamentações e normatizações de serviços, como prazos de atendimento, rol de procedimentos e outros, como faz valer seu planejamento estratégico. “Conseguimos manter preço competitivo e de qualidade. Somos uma das pouquíssimas operadoras que

mantém a comercialização de planos de saúde na modalidade individual familiar e ainda oferecemos um plano odontológico na cobertura do plano; acredito que as operadoras que mantêm esta modalidade deveriam receber um bônus por parte da Agência”, salienta Zeviani.

A operadora segue conquistando seu espaço: investiu, ganhou escala e agora apresenta para a sociedade o seu crescimento sólido e sustentável. No ano passado, além de comemorar os seus 25 anos de atuação, a Ameplan Saúde celebrou também a sua transição numérica de empresa de médio para grande porte. Sinal de que está indo ao encontro das necessidades do consumidor.

Outro motivo que ajudou a Companhia a se destacar diante das concorrentes de seu porte, foi a implementação de um novo modelo de Governança Corporativa, através de uma nova Gestão Profissional, que teve como base a profissionalização do quadro de colaboradores e o reposicionamento da marca no mercado.



Laureci Zeviani, diretor comercial da Ameplan

De vento em popa

No início, lá em 1992, a Ameplan Saúde era uma pequena policlínica instalada na região Sul de São Paulo. Hoje, a operadora está presente em toda a capital paulista e grande São Paulo. São mais de 5 mil profissionais da área médica, atuando em todas as especialidades, para garantir melhor atendimento aos cerca de 120 mil beneficiários

Hospitais Referenciados

De 2012 para cá, a empresa dobrou de tamanho. No ano passado, obteve um faturamento de R\$ 180 milhões, em um cenário totalmente adverso. A taxa de sinistralidade da Ameplan é de 72%, de acordo com Zeviani, abaixo da média de mercado dos planos de saúde, que gira em torno de 84%. Os números resultam de um equilíbrio alcançado em sua carteira: 24% corresponde à contratações com pessoas físicas e 76% à contratações jurídicas, sendo, pequenas, médias e grandes empresas. A meta, de acordo com Zeviani, é manter este equilíbrio de segmentação e atingir 155 mil vidas ao final de 2018.

A operadora conta com estrutura sólida e moderna composta por unidades referenciadas, equipe multidisciplinar de profissionais, planos diferenciados para atender diferentes necessidades e uma rede credenciada com mais de 500 prestadores clínicos e hospitalares. Sim, a Ameplan está indo de vento em popa e não é à toa que a organização é referência no que diz respeito ao atendimento de

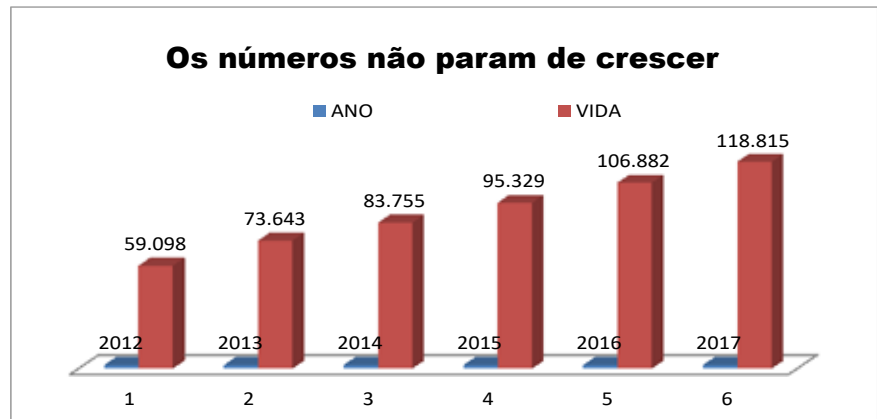


público de baixa renda e segue para a construção de seu quinto hospital. Exemplo a ser seguido em um país que tanto precisa de melhorias na área da Saúde.

Plano Odontológico

Fruto de uma sólida parceria com a Dentalpar Assistência Odontológica, Ameplan Saúde oferece uma ampla rede credenciada de dentistas, clínicas odontológicas e atendimento de

urgência e emergência. São mais de 5 mil credenciados, estrategicamente distribuídos na cidade de São Paulo e outros municípios, conforme contrato. Para ter direito a este plano odontológico basta o proponente adquirir um dos planos da Ameplan Saúde nas segmentações individuais, adesões ou PME (Pequenas e Micro Empresas), exceto para as contratações corporativas que são consultivas.



#PartiuBahia mais uma campanha de sucesso

Intitulada #PartiuBahia, a nova campanha motivacional de vendas da Ameplan Saúde foi lançada em noite de premiações e festa, em 18 de janeiro, em São Paulo. A ação promoverá aos parceiros vencedores uma viagem com acompanhante a Arraial D'ajuda, na Bahia.

A campanha de incentivo às vendas busca reconhecer e recompensar todos os profissionais envolvidos em um processo de venda. Também se valerá de um sistema de reconhecimento adicional para o melhor vendedor do ponto de vista da qualidade. Esta

campanha também reconhecerá o campeão de vendas na segmentação de contratos empresariais, na venda consultiva. Caso venda mais de um contrato, o profissional poderá ser triplamente recompensado.

Os corretores que tiverem o melhor desempenho em vendas ganharão viagens inesquecíveis com acompanhante e R\$ 300 mil de prêmios em dinheiro, para quem comercializar os produtos da Ameplan Saúde. A campanha já está valendo e segue até o dia 31 de agosto.

O otimismo para este ano é evidente na Ameplan Saúde. Com a provável retomada da economia, a venda dos serviços deve aumentar. O diretor comercial Laureci Zeviani quer levar cada vez mais os planos de saúde 'para pessoas de baixa renda, sem deixar de atender desejos mais elevados'. O desejo do executivo, é que em breve os produtos da Companhia atinjam outras classes sociais. A campanha conta com o apoio das seguintes empresas administradoras de benefícios: Affix, Corpore, Divicom e Hebrom, além da Dentalpar.



AMEPLAN

Saúde

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

35 VIAGENS+ R\$ 300.000

COM ACOMPANHANTE!
TUDO INCLUIDO!

DE PRÊMIOS
EM DINHEIRO

Campanha de vendas 2018

#PartiuBahia!

CONSULTE REGULAMENTO NA SUA CORRETORA OU NO SITE WWW.AMEPLANSAUDE.COM.BR

APOIO:

Affix
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

corpore
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

DENTALPAR

Divicom
Administradora de Benefícios

Hebrom
Benefícios



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

www.revistasegurototal.com.br



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

2018: o ano da recuperação da economia brasileira

Quais ações tomar para aproveitar a retomada do crescimento em prol do fortalecimento dos negócios?

* Por Régis Lima

Os dados sobre a economia brasileira no ano de 2017 demonstraram que, enfim, estamos saindo da rota da crise e trouxeram esperança de crescimento para todos os setores econômicos do país. Aumento do PIB, maior número de importações e exportações, redução da inflação e dos juros foram apenas alguns dos resultados obtidos no ano anterior.

Para 2018, ainda mais avanços são esperados. O PIB, que já havia alçado um saldo positivo em 2017 comparado às retrações dos anos anteriores (crescimento de 1%, de acordo com pesquisa realizada pelo Banco Central), neste ano estima-se alcançar a marca de 2,70%, ainda de acordo com o BC.

Outro fator importante para a retomada econômica é a inflação. Segundo pesquisas feitas pela Focus, a estimativa para o ano de 2017 está em 2,78%, valor abaixo da meta central de 4,5%, determinada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Para este ano, o mercado financeiro estabeleceu como expectativa a marca de 3,96%, ainda abaixo da meta.

Além disso, o setor de serviços também obteve resultados positivos. Após um árduo período de dificuldades, o segmento apresentou, nos dois primeiros trimestres de 2017, um aumento de 0,8%, segundo dados do IBGE. Valor esse que contribuiu em 0,2% para a alta do PIB. Em 2018, a estimativa de crescimen-

to do BC subiu para 1,9%.

Há, também, projeções positivas para outros itens, como, por exemplo, a taxa básica de juros, Selic, 6,75% (atualmente está em 7%) e a Balança Comercial (resultado do total de exportações menos importações), que deve atingir a casa de US\$ 52 bilhões.

Diante de tantos dados positivos, é hora de aquecer as turbinas de sua companhia e aproveitar o momento do país para engatar uma marcha de crescimento interno. Para tanto, acredito que é necessário adotar algumas medidas cruciais, que poderão auxiliá-lo a imprimir um ritmo financeiramente sustentável de evolução na sua companhia.

Veja quais são estes passos:

Busca por parcerias confiáveis:

Optar pela inovação e pela melhoria de processos internos é sempre a melhor opção quando se quer crescer através de diferenciais competitivos. Uma das formas mais eficientes de trazer estes elementos para a realidade de seu negócio, sem que você precise fugir do *core business* da organização, se dá por meio da busca de parcerias confiáveis, capazes de oferecer soluções que tornarão seu empreendimento mais robusto e eficiente.

Certamente, ao firmar parceria com outras empresas é preciso agir com

atenção. Certifique-se e busque dados históricos do futuro parceiro, e se muna de informações que comprovem a credibilidade e responsabilidade dessa empresa. Com essa atitude, a chance de firmar parcerias com foco na longevidade e obtenção de resultados.

Foco na eficiência financeira e de processos:

A crise econômica que chegou ao Brasil em 2014 mostrou (e ainda mostra) o quão instável pode ser a situação empresarial no país. Dessa forma, buscar reduzir os custos nunca foi tão importante. Encontrar medidas que consigam diminuir o valor da folha de pagamento do negócio é crucial. Junto a isso, encontrar melhorias dos processos diários facilitará muito na aceleração econômica do negócio.

E aqui entramos novamente no plano das parcerias e do suporte na inovação, visando a transformação digital do seu negócio. Por meio destas ações, é possível reduzir custos fixos com rotinas que, embora importantes, não fazem parte de seu *core business*. Tudo isso, sem abrir mão da segurança e ainda aumentando a eficiência dos processos de seu negócio por meio da automatização.

Exploração do Outsourcing:

Seguindo no contexto da eficiência, entramos agora no quadro do *Outsourcing*. Abranger novas dimensões para seu negócio, pensar na criação de novos produtos e adotar uma mentalidade inovadora são ações de extrema importância para o crescimento de qualquer empresa no ambiente corporativo moderno. Todavia, como fazer isso e, ao mesmo tempo, dar conta de rotinas que, na verdade, lhe distanciam destes processos mais criativos? A res-

posta está no Outsourcing.

Nos dias atuais, é possível terceirizar uma série de serviços em planos tão distintos como as rotinas fiscais ou a gestão documental da empresa, por exemplo. Com isso, é possível abrir maior espaço para que os colaboradores consigam contribuir com maior autonomia, concentrando-se em atividades mais criativas no segmento de sua empresa.

Quando falamos de terceirização, uma dica é concentrar diferentes demandas operacionais com fornecedores reconhecidos pela sua eficiência e entrega de resultados.

Difusão de uma mentalidade inovadora:

O papel do gestor na difusão de uma mentalidade inovadora é indispensável, uma vez que ele será o responsável por orientar sua equipe dentro de um quadro que, em muitos dos casos, exige mudanças internas e capacidade de adaptação a um cenário mais disruptivo.

A mentalidade inovadora, por fim, é a base para que sua empresa não só atinja níveis elevados de eficiência, mas, também, possa fazer com que seus colaboradores contribuam com novas ideias e com o fortalecimento do posicionamento de mercado da empresa.

Com tudo isso, é hora de inovar, abrir caminho para a transformação digital e construir o futuro desejado para seu negócio.

Dessa forma, poderemos esperar um 2018 com resultados ainda mais prósperos.



* Régis Lima tem mais de 16 anos de experiência em Gestão de Equipes. É diretor executivo na Lumen IT

2018

Perspectiva otimista envolve o setor



2017 foi um dos anos mais desafiadores para o mercado segurador. Apesar de todos os obstáculos da economia, empresários do setor se mostram otimistas. Os indicadores de confiança geram uma percepção mais positiva dos agentes econômicos e dos consumidores sobre a conjuntura e perspectiva de futuro. Certamente influenciará a retomada, mesmo que gradual, dos investimentos, do consumo, das contratações de pessoas e de serviços. Esta será a peça-chave para o crescimento do mercado este ano

As perspectivas para 2018 são positivas com expectativas pela manutenção da inflação nos limites da meta, ainda por alguma redução da taxa de juros e pela retomada dos empregos. A economia já apresenta sinais de recuperação, com reflexos em segmentos como a Saúde Suplementar. O setor teve discreto crescimento de 0,2% no último trimestre de 2017, encerrando o ano com 47,3 milhões de beneficiários de planos de assistência médico-hospitalar. O momento eleitoral poderá trazer alguma volatilidade, mas deve pautar um debate fundamental para a retomada do desenvolvimento econômico e social no país, em bases sustentáveis. A expectativa, de uma forma geral, é de que a economia se descole cada vez mais das intempéries políticas e se consolide, crescendo forte em 2018.

Alguns números indicadores da economia fortalecem esse otimismo. A produção de veículos teve um crescimento de 25% e os veículos licenciados alcançaram 9%. Os índices de confiança também foram majorados, da indústria foram acumulados em 17% e do consumidor em 10% de crescimento.

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP acredita que o mercado de seguros pode esperar muito sucesso neste exercício. "O setor de seguros, mesmo nos períodos de grandes dificuldades, se mostra resiliente e obtém resultados expressivos se comparado a outros segmentos. Assim, se em 2017, a despeito das dificuldades, tivemos crescimento da ordem de 8%; as previsões são muito boas para 2018, quando haverá retomada do crescimento", prevê.



Pesquisa realizada pela Deloitte, "Agenda 2018" – que apresenta as expectativas de gestores para suas organizações –, mostra que apesar de 2017 ter sido um ano desafiador para a realização de investimentos, os indicadores são otimistas para o ano atual, e a expectativa é de aumento dos investimentos em 15,8%, onde três a cada quatro empresas consideram fazer investimentos por identificar oportunidades relacionadas especificamente ao seu negócio.



Luiz Philippe Baeta Neves, da Aconsef-RJ

Luiz Philippe Baeta Neves, presidente da Aconsef-RJ vê 2018 como um ano que inspira confiança para o setor. O controle da inflação e a redução dos juros são fatores que aumentam o poder de compra da população e, conseqüentemente, a procura por seguros. "Apesar de ser um ano eleitoral, há um grande otimismo no mercado financeiro nacional e internacional. Acreditamos que o mercado de seguros brasileiro tenha muito espaço para crescer", ensaja.

Graças à retomada da produção de automóveis no país, e com a previsão do decréscimo da sinistralidade na carteira deste setor e do de transportes, pode haver avanço nessa área. "Também é nossa expectativa que teremos aumento na produção das carteiras de Saúde e Vida", diz Neves.

Fernando Vieira, especialista em seguros imobiliários e proprietário da Vieira Corretora de Seguros, entende que o mercado de seguros teve um saldo positivo em 2017 e cita os fatos positivos: "fechamos o ano com

uma inflação de 3%, no limite mínimo da meta. A taxa de juros já está 7% ao ano, um histórico de valor baixo; a confiança de diversos setores – indústria e comércio, por exemplo – está em seus maiores patamares, depois de muito tempo; a produção de veículos vai aumentar em quase 30% nesse exercício. O licenciamento em quase 10% e a taxa de desemprego já mostra sinais de queda".

Vieira analisa que o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS) deve bater o de 2017, que se situou no patamar de 120 pontos. Ou seja, uma vi-



Fernando Vieira, da Vieira Corretora de Seguros

são otimista por parte das empresas de tal setor, no maior patamar desde 2015. "Esse segmento deve ter um crescimento expressivo em 2018, com destaque para o seguro de Pessoas. Estamos investindo em PME Saúde e Vida empresarial. Agora, é esperar que em 2018 o país continue no caminho certo", almeja.



Ao analisar a realidade atual do setor de seguros, Richard Freitas, sócio-diretor da Protect Soluções, microfranquia especializada em seguros e soluções administrativas para PMEs, reconhece que o mercado securitário brasileiro tem um potencial de crescimento enorme. “Não à toa cresceu a dois dígitos por uma década e, mesmo em uma séria crise econômica, conseguiu continuar crescendo cerca de 8% a.a. As estimativas são de que o setor continue demonstrando esta pujança nos anos vindouros. Ainda assim, canso de ouvir que o brasi-



Richard Freitas, da Protect Soluções

leiro não tem a cultura do seguro. Talvez isso tenha seu lado calcado na realidade, dado que apenas os seguros Auto e Saúde possuem demanda real do consumidor e outros ramos importantíssimos, como RC, Riscos de Eng^a e Empresarial, ainda são pouco difundidos”, comenta.

Em sua opinião, poucos têm feito algo diferente para tornar a demanda latente em real, para enxergar a realidade sob outro prisma. Um exemplo claro que fundamenta a sua visão é o discurso de que o brasileiro não acorda pensando em contratar um seguro de Vida. “Talvez com estas exatas palavras isto seja verdadeiro, mas e os cerca de 25 milhões de brasileiros que contratam um auxílio funeral? Eles não estão, justamente, contratando uma proteção em causa de morte? E parte deste mercado não é ou não deveria ser atendido por um bom seguro de Vida, que cobriria o serviço funerário e deixaria um capital aos beneficiários, provavelmente a um custo extremamente competitivo? Esta é a dicotomia do mercado securitário atual. Um crescimento relevante, mas com um potencial

ainda maior do que tem sido descoberto a cada ano”, analisa.

O professor da Escola Nacional de Seguros (ENS) Arley Boullosa, sócio da Moby Corretora de Seguros, também defende que o mercado precisa mudar. “Estamos muito atrasados. Corretores e seguradoras. Falta muito para existir uma parceria de verdade e precisamos amadurecer para falarmos de negócio. Não acredito que aquele gerente de seguradora que chega sem agendar visita e apenas para beber café na corretora tenha fu-



Arley Boullosa, da Moby Corretora de Seguros

turo. Precisam vir com objetivos, estruturados, com produção, sinistralidade e alternativas. Como os corretores também precisam se reinventar. Estou vendo muitos em dificuldade perdendo suas carteiras e não conseguindo prospectar novos clientes. Fazendo o que faziam há cinco anos e sendo atropelados pela tecnologia. Seremos fortemente impactados em breve com novos agentes e novos canais de distribuição. Precisamos dar um salto do ruim para ótimo com urgência”, lança.



A resiliência do mercado de seguros, proveniente principalmente da baixa penetração do segmento no Brasil, permitiu uma estabilidade para o setor mesmo diante da instabilidade econômica. Entre as modalidades de seguro, o produto mais penetrado no Brasil é o seguro Auto e, mesmo assim, somente 30% da frota brasileira é segurada. Para os demais seguros a penetração é ainda muito menor.

Roberto Santos, vice-presidente executivo da Porto Seguro analisa que a indústria precisa trabalhar com processos mais enxu-



Roberto Santos, da Porto Seguro

tos e com uma comunicação mais simples para o mercado, mostrando a importância do seguro aos clientes. Em sua visão, um dos grandes desafios do setor é alavancar o *cross-selling* e trabalhar com a plataforma digital, aliando o mundo web aos corretores de seguros. “Estamos otimistas com a possibilidade de melhora na economia, no entanto ela deve ser gradual. Assim, as seguradoras precisam estar atentas e se preparar para os impactos que as movimentações políticas podem trazer para o setor”, comenta.

“Ainda vemos possibilidades de expandir no Seguro Auto, principalmente em regiões onde não somos líderes, e nos seguros de Vida, Odontológico e Patrimonial onde a participação desses segmentos no nosso portfólio ainda é pequena”, analisa.

Fernando Grossi, diretor executivo Comercial da Sompo Seguros observa que o mercado segurador brasileiro, assim como muitos outros, tem sofrido o impacto da crise econômica que se instaurou nos últimos anos. “Esse cenário tem impactado o orçamento e consumo das famílias e, por consequên-

cia, a produção do setor industrial e de serviços. Por isso, acreditamos que o mercado segurador tende a alcançar índices menores do que os registrados na década passada. Tudo dependerá da retomada da economia como um todo, não é algo específico do setor.

O executivo destaca que o foco da Companhia é desenvolver projetos e ações que façam com que a experiência dos clientes seja prioridade. “Estamos alcançando índices cada vez mais favoráveis



Fernando Grossi, da Sompo Seguros

nesse sentido. Trabalhar com soluções de seguro competitivas, ágeis e de qualidade nos aproxima cada vez mais dos nossos corretores”, arremata Grossi.

Ao completar 105 anos em 2018, o GBOEX Previdência e Seguro de Pessoas – uma das empresas mais tradicionais do Brasil em seu segmento das Entidades Abertas de Previdência Complementar sem fins lucrativos (EAPCs) – comemora os resultados obtidos até então prevendo muitas mudanças ainda no primeiro semestre.



Ilton Roberto Brum de Oliveira, do GBOEX

Segundo dados divulgados no site da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o mercado de Previdência Complementar Aberta Sem Fins Lucrativos captou até dezembro de 2017, mais de R\$ 470 milhões em contribuições. Cerca de 59% desse total foi arrecadado pelo GBOEX, um crescimento na ordem de 7%, comparado a dezembro do ano anterior.

Ilton Roberto Brum de Oliveira, diretor-presidente da Diretoria Executiva da Companhia revela que no ano passado, a empresa pagou R\$ 188 milhões em benefícios, sendo mais de 6 mil beneficiários atendidos. "O crescente desenvolvimento da empresa nos últimos anos está relacionado ao impulsionamento do mercado de previdência e seguros, setor menos atingido pela crise social, política e econômica do país", afirma.

"O cenário de insegurança generalizada, principalmente em relação à economia e à previdência social, motiva o investimento em alternativas para garantir uma aposentadoria sem preocupa-

ções e na busca de opções para proteger e preservar o bem-estar da família", enfatiza Oliveira.

A Mongeral Aegon Investimentos, a asset do grupo, celebrou R\$ 2.8 bilhões de ativos sob gestão e firmou parcerias importantes. Em 2018, pretende avançar nas ações voltadas à inovação e buscar crescer ainda mais, com taxas acima do mercado. "Vamos oferecer as nossas soluções de seguros de vida e de previdência através da venda consultiva. Esperamos também, consolidar a



Helder Molina, da Mongeral Aegon

utilização da plataforma de venda digital", ressalta Helder Molina, presidente da seguradora.

"Acredito que este ano será, novamente, positivo para o setor, pois as pessoas estão mais conscientes sobre a importância de realizar um planejamento financeiro que proteja os três riscos sociais: morte, invalidez e sobrevivência", complementa.

A despeito de um ambiente econômico ainda desafiador, a Seguros Unimed fechou o ano passado com desempenho bastante po-

sitivo em todos os seus segmentos de atuação – Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Ramos Elementares, segundo Helton Freitas, diretor-presidente da Companhia. O faturamento consolidado cresceu 10,2% no ano, alcançando a marca de R\$ 2,92 bilhões.

Entre as ações que alavancaram os resultados estão a qualificação de seu modelo de gestão, ampliação da rede de serviços e a oferta de programas de cuidado dirigidos, fortalecendo as parcerias comerciais e o relacionamento com seus públicos estratégicos.

"O ganho de eficiência na gestão da Companhia atenuou os efeitos da (desejada) queda dos juros, que impactou o resultado financeiro de todo o mercado segurador no ano passado. Além do crescimento dos prêmios, a redução de 2,3p.p. na sinistralidade – que ficou em 74,2% no conjunto dos segmentos – está entre os fatores que mais contribuíram para o bom desempenho da Seguros Unimed", revela Freitas.



Helton Freitas, da Seguros Unimed



Diante do ambiente econômico, o ano de 2017 foi desafiador para o setor de seguros, de maneira geral. Assim, o crescimento estimado entre 8% e 9% no ano, ainda que próximo do observado em 2016 (9,5%), pode ser considerado positivo e consistente. Esse resultado se pautou, em especial, pela expansão dos ramos de pessoas, como o seguro de vida e a previdência privada, segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais,



Elias Zoghbi, da Deloitte

Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg).

Elias Zoghbi, sócio-líder da área de Seguros da Deloitte, salienta que por meio do estudo "Agenda 18" (citado acima), foi verificado uma aposta no crescimento do consumo e emprego, com 56% dos gestores participantes da pesquisa prevendo que suas empresas devem lançar novos produtos ou serviços e 41% deles demonstrando intenção de ampliar o número de funcionários em 2018.

"Com as empresas mais enxutas e investimentos retidos, as companhias devem acompanhar as novas demandas deste ano e as adaptações de modelo de consumo e do perfil de clientes do mercado. A perspectiva é que o mercado dará continuidade às adaptações necessárias para atingir resultados operacionais favoráveis alinhadas às práticas de gestão de riscos", analisa Zoghbi.

"Entendemos que as companhias devem direcionar esforços dedicados às tendências de mercado, como manter o

foco em mudanças regulatórias de controles internos, cyber security e práticas contábeis; além de serviços que procuram melhorar os seus resultados, por meio de soluções de eficiência operacional, digital, automações e robotics".

Francisco de Assis Fernandes, diretor comercial da American Life, seguradora brasileira especializada em oferecer seguros focados em nichos especializados, conta que 2017 foi importante para a Companhia, pois além de alguns lançamentos de produtos no ramo de danos, foi iniciada a operação de RC de Transportes Terrestres de Passageiros. "Isso nos colocou em contato com um



Francisco de Assis Fernandes, da American Life

maior número de operadores do mercado de seguros. Praticamente dobramos o número de representantes e corretores de seguros com o novo produto. Queremos crescer 15% este ano", projeta.

De acordo com o presidente

da SulAmérica Gabriel Portella, o período foi de crescimento e evolução em diferentes linhas de negócio para a Companhia, com a criação de novos produtos, parcerias, investimento em tecnologia e expansão de atuação regional. “Conquistamos esse crescimento por meio da disciplina de subscrições e controle de despesas, do investimento em inovação, da melhoria de processos e de nossas operações, além de ações de capacitação junto aos nossos colaboradores e parceiros de negócios”, acentua.

Para a Aon no Brasil, além de desafios, o ano passado trouxe recompensas, como a aquisição da Admix. “Isso nos fez praticamente dobrar de tamanho na área de saúde e benefícios corporativos, nos deixando responsáveis por 2,7 milhões de vidas. Com isso, colocamos mais R\$ 2,3 bilhões em prêmios no mercado segurador, totalizando R\$ 7 bilhões em prêmios (incluindo as áreas de riscos, resseguros e seguros massificados)”, revela Marcelo Munerato de Almeida, CEO da Companhia.



Gabriel Portella, da SulAmérica



O desenvolvimento tecnológico está promovendo uma revolução por minuto no setor de seguros. Uma inovação simples, as ferramentas de busca transformaram a vida de corretores e analistas de riscos.

Embora uma parte importante dos gestores indique desconhecer algumas tecnologias emergentes, um número significativo de organizações demonstra ter interesse de investir nesses vetores da transformação digital em curso (Pesquisa Delloite “Agenda 18”). No topo

da lista das tecnologias que devem receber recursos nos próximos dois anos estão Internet das Coisas (IoT), indústria 4.0, *cyber security* e *analytics*.

Marcelo Munerato de Almeida, da Aon Brasil, ressalta que as empresas do setor também estão investindo muito em Big Data. “A Aon já conta com dois centros de inovação e análise de dados para melhorar a avaliação e precificação dos riscos. São mais de 250 analistas que utilizam tecnologias avançadas de monitoramento e cruzam

dados reais em escala global”.

Na área de riscos, novas tendências emergiram com o avanço tecnológico. Por um lado – prossegue o executivo –, o Big Data passou a auxiliar as seguradoras a precificar seus produtos de forma muito mais personalizada, complementando as análises estatísticas com informações reais de exposição ao risco dos proponentes. Por outro lado, o risco cibernético se elevou como preocupação para



Marcelo Munerato de Almeida, da Aon

as corporações de todo o mundo, nas mais variadas indústrias, exigindo uma visão holística da gestão de riscos nas empresas.

“2018 deverá ser um ano complexo. Não é mais possível avaliar isoladamente os riscos corporativos. O risco cibernético, por exemplo, se mistura com o risco de reputação da marca, com o risco de interrupção das atividades e em muitos casos até mesmo com o risco patrimonial. Essa perspectiva vai exigir das corporações maturidade para antecipar cenários problemáticos e minimizar impactos. Para nós, essa tendência surge como oportunidade”, complementa.

Além do mundo virtual, comenta Almeida, há outras tecnologias se materializando que também auxiliam na subscrição e conhecimento dos riscos, como os drones, que permitem um mapeamento mais detalhado e menos trabalhoso de áreas que possam ser afetadas por eventos cobertos nas apólices

Na área de distribuição a corretagem online ainda é uma promessa mais distante, já que a complexidade das apólices deixa o consumidor pouco confiante para dispensar a figura consultiva do corretor. “Mas isso não significa que não haja iniciativas inovadoras. Nós temos um programa, chamado Corretor Parceiro, que permite compartilhar sua estrutura com corretores autônomos e pequenas e médias empresas. Isso traz uma grande oportunidade de crescimento orgânico para a companhia enquanto desenvolve a cadeia de seguros”, esclarece.

Para a MDS Brasil, o ano foi de grande reflexão e reestruturação a fim de se adequar a uma nova



André Tostes, da MDS Brasil

realidade mercadológica, mais competitiva e profissional. André Tostes, diretor financeiro da MDS Brasil comenta que o desafiador cenário macroeconômico, que também impactou o mercado segurador, “nos levou a pensar em uma estratégia que auxiliasse a empresa a superar os desafios e a se preparar para o próximo ano”.

O segurador brasileiro é muito dinâmico e sedento por soluções e serviço de qualidade. Acredito que a comercialização de seguros por canais digitais está transformando a forma de vender seguros, tornando-a mais simples e ágil. Além disso, novas tecnologias como veículos autônomos, telemetria (seguro calculado de acordo com os hábitos de direção de cada condutor), Big Data, Inteligência Artificial para sistemas preditivos em saúde, auditoria médica entre outros devem movimentar o mercado nos próximos anos”, analisa o executivo.

O diretor-presidente do Grupo ADMSEG, Rafael Sciancalepre, considera que o balanço das atividades e toda revolução do processo tecnológico do mercado de

seguros fazem parte de todo o cotidiano corporativo. “Percebemos toda evolução das *insurtechs* atraindo novos recursos e processos inovadores, que fez com que o corretor de seguros, as seguradoras, os líderes das entidades representativas e os prestadores de serviços focassem nesse novo universo de aplicações tecnológicas, criadas para facilitar o trabalho de todos”, salienta.

Para Richard Freitas, da Protect Soluções, o ano passado foi de aprendizado e busca de novos caminhos. “Apesar de longo, este processo foi importante para estabelecermos as bases para 2018, que começa prometendo ser divertido e rentável”, prevê, revelando que a startup investirá em mídia digital e tecnologia para atender a demanda. “O maior desafio não é fazer a tecnologia funcionar, mas estabelecer as melhores práticas e abordagens de modo a transmitir, de forma única, um novo conceito em seguros, que se traduz em um novo jeito de explicar nossos produtos e serviços de forma clara, objetiva e sem o famoso ‘segurês’.



Rafael Sciancalepre, do Grupo ADMSEG



Aon Brasil

Com mais de 40 anos de experiência e *know-how* no mercado segurador, Hélio Novaes assume a vice-presidência de Desenvolvimento de Negócios e Estratégia da Aon. O executivo cursou engenharia pela Universidade Santa Úrsula e Gestão em Negócios pela Saint Charles (EUA). Entre suas experiências profissionais se destacam uma carreira de 30 anos na SulAmérica e a criação da sua própria corretora, a Quorum, que foi adquirida pela MDS, da qual ele se tornou CEO por sete anos.

April Brasil

A Companhia acaba de anunciar a promoção de Claudia Brito como nova diretora comercial. Colaboradora da multinacional francesa desde 2014, a executiva deixa o cargo de gerente nacional para liderar as ações comerciais do grupo no mercado brasileiro. Com mais de 30 anos de experiência no segmento de turismo, a executiva iniciou sua trajetória no setor de seguros em 1998. Já atuou como gerente regional para vários estados brasileiros e também como gerente nacional na April Brasil.



Marsh Brasil

Paulo Mantovani foi nomeado a diretor para as Filiais Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre (região Sul) e Rio de Janeiro na Marsh Brasil. Mantovani já estava à frente da filial Rio de Janeiro desde 2016, liderando o plano de expansão da Companhia, que é líder em corretagem de seguros e consultoria de riscos. O executivo iniciou a sua carreira na Marsh em 1994 como trainee e é formado em Engenharia Mecânica e Administração de Empresas pela FAAP/São Paulo.

Sompo Seguros

A Companhia contrata Edson Toguchi como novo Superintendente de Grandes Riscos. O executivo conta com mais de 25 anos de experiência em grandes companhias de seguros. É formado em Administração de Empresas, tem pós-graduação em Gestão de Seguros e Previdência Privada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie e Especialização em Direito Processual Civil pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).



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





**QUEBROU,
TRINCOU?**

AUTOGLOSS RESOLVE.

Imprevistos podem acontecer em qualquer hora e lugar. Mas não é o fim do mundo. Autogloss tem vidro automotivo, farol, lanterna, retrovisor e para-choque das melhores marcas, com garantia e lojas nas principais cidades do Brasil.

autogloss.com.br

*Consulte seu corretor para saber se sua apólice contempla a assistência vidros da Autogloss.



O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS

MBA



| GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO

| GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO

| GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS



CURSO DISPONÍVEL TAMBÉM EM EaD.

ACESSE

funenseg.org.br/mbas



Dúvidas e informações:

0800 025 3322

posgraduacao@funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

