

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XVIII
Nº 197 - 2019
RS 20,00



SOB NOVA DIREÇÃO

ESCOLA NACIONAL
ANUNCIA TARCÍSIO GODOY

VEJA TAMBÉM:

Seguro de eventos acelera no carnaval
Novas tecnologias nos seguros imobiliários



Com foco na capacitação superior, a par
iniciou sua expansão institucional com
ampliando as ofertas de especialização n
emergência química e gestão ambie
acadêmica, com cursos registrados no M
normativas de segurança na



CENTRAL DE EMERGÊNCIA





Desde 2019, a **Ambipar Response** iniciou a criação de uma universidade, focada nas áreas de segurança do trabalho, ambiental, proporcionando formação continuada, associada ao atendimento de clientes nacionais e internacionais.

SAIBA MAIS  **0800 17 20 20**

3526-3526



vendas@ambipar.com

REVISTA SEGURO TOTAL

Ano XIX | Edição Nº 197 | Mensal
www.revistasegurototal.com.br

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

Editor

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

Executivos de contas

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

Maurício Rodrigues

mauricio@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Sueli dos Santos - MTb 25.034
redacao@revistasegurototal.com.br

Redação

Sérgio Vitor
sergio@revistasegurototal.com.br

Diagramação

Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Webdesigner

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br



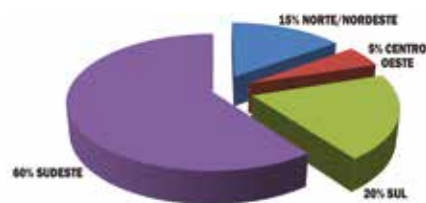
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Governo começa a preparar a retomada econômica

A ministra da Agricultura, Tereza Cristina, revelou que está tentando aumentar a verba destinada pelo Governo Federal ao seguro rural, que protege os produtores em casos de prejuízos na safra. Segundo a ministra, a meta é conseguir a liberação de mais R\$ 600 milhões com a equipe econômica do governo. Atualmente, a subvenção ao seguro rural atende 42 mil grandes produtores em todo Brasil. Caso a ministra consiga a aprovação, o benefício poderá atingir cerca de 150 mil produtores. Bom para os agricultores e para o seguro rural que pode conseguir ampliar sua proteção a mais produtores rurais.

A aprovação da Reforma da Previdência é importante para a recuperação econômica. E para não perder tempo, o presidente Jair Bolsonaro encaminhou ao Congresso o texto que muda as regras da Previdência no dia 20 de fevereiro. O economista-chefe do BNP Paribas para a América Latina, José Carlos Faria, diz que a aprovação da reforma é a chave para acelerar a economia. Em estudo feito para o banco, ele prevê a aprovação da reforma em outubro no Congresso. Faria acredita ainda que o Banco Central deve manter a taxa de juros no patamar atual, de 6,5% ao ano, até o final de 2019.

No início de fevereiro, algumas instituições financeiras internacionais reduziram as estimativas de crescimento para a economia brasileira no ano de 2019. O BNP Paribas revisou sua projeção de avanço do Produto Interno Bruto (PIB) do País neste ano de 3% para 2%, enquanto o Bank of America Merrill Lynch sua previsão de alta, de 3% para 2,4%.

Agora, é acompanhar os passos do governo para retomar a economia. Controlar os gastos, aprovar a reforma da previdência são considerados essenciais para a recuperação econômica do país.

Boa leitura!



Seguro de Pessoas



Seguro
Passageiros
APP

SEGURO AP PASSAGEIROS

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

As coberturas disponíveis para contratação são: Morte Acidental, Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente, Despesas Médicas, Hospitalares e Odontológicas, Auxílio Alimentação, Diárias de Incapacidade e Funeral Individual por Morte Acidental.

Empresas de Transporte de Cargas, Empresas de Transportes Coletivos de Passageiros, Empresas de Transporte Escolar, Serviços de Transporte Individual por Aplicativos, Motoristas (Pessoa Física) e demais empresas que possuem motoristas profissionais em seu quadro de funcionários podem contratar o **Seguro APP**.

Fale conosco e saiba mais sobre o **Seguro APP** e outros produtos do MBM Seguros.

Matriz MBM Seguros

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

sumário

Empreendedorismo • 11

Planejamento e foco no mercado são os segredos para o bom desenvolvimento da Piva Corretora de Seguros que funciona há um ano em Marília.



12 • Estratégia

Tokio Marine quer aumentar presença no seguro rural. Plano é estar entre as quatro maiores do segmento

Capa • 14

Tarcísio Godoy é o novo diretor da Escola Nacional de Seguros. Veja o que ele disse com exclusividade sobre os planos para a instituição



24 • Artigo

Novas tecnologias podem impulsionar seguros imobiliários

8	Notícias do Mercado
22	Mercado
26	Bate-papo
30	Entidades
34	Vai e vem

INSURTECH & INOVAÇÃO 2019

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

12 E 13 DE JUNHO 2019
SÃO PAULO-SP



CARIBOU HONIG
CHAIRMAN



JONATHAN KALMAN
FOUNDER



CHRISTOPHER G. MCDANIEL
PRESIDENT



HILARIO ITRIAGO
CEO & CO-FOUNDER



NYR PERRY
CEO & FOUNDER

SAIBA MAIS
WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR

Novas coberturas para seguro auto

A Liberty Seguros passou a oferecer cobertura Proteção Roda e Pneu para os segurados de São Paulo e Curitiba que passam a ter serviço exclusivo de troca de pneu, roda e substituição do sistema de suspensão em caso de impactos acidentais em guias, meio-fios, blocos de sinalização de pista, buracos, desníveis acentuados, pedras e vidros. “Com o lançamento dessa cobertura, corretores passam a ter mais um diferencial no momento de ofertar e fidelizar sua carteira de automóvel”, diz Paulo Umeki, vice-presidente de Produtos da Liberty.



Sancor lança desafio

A nova ação de inventivo anual da Sancor Seguros chama “Desafie-se+”. Os corretores da companhia terão um apoio extra para conseguir conquistar seus objetivos profissionais: treinamentos de vendas, encontros técnicos, uso de aplicativos, e além claro, das experiências pessoais através de viagens internacionais e no Brasil, o continente europeu será um dos destinos. “Não queremos somente um campeão de vendas. Queremos alguém que saia satisfeito com a experiência de trabalhar com as soluções que oferecemos. Nossos corretores precisam sentir-se bem atendidos, realizados profissionalmente, e sabendo que estão oferecendo resultados eficientes e de alta qualidade para os seus clientes”, afirma o superintendente comercial Rosimário Pacheco. A campanha deste ano será mensurada pelo crescimento em vendas, e não mais em pontuação.

AXA no Brasil lança programa de relacionamento



Eventos no Rio de Janeiro e em São Paulo marcaram o lançamento do programa de relacionamento da AXA no Brasil com corretores. É o AXA Experience Club. O objetivo é entregar a cada parceiro um rol de produtos, soluções e formatos de atendimento adequados ao tamanho, foco, produção e potencial de cada parceiro. A iniciativa parte da segmentação dos corretores em cinco grupos - Exclusive, Premium, Blue,

Red e White. “Estamos iniciando nosso quinto ano de operações no Brasil, com negócios estruturados em Grandes Riscos, Médio Mercado e PMEs. Entendemos que é fundamental aprimorar o modelo de atendimento em todas as frentes e trazer benefícios claros e tangíveis para cada perfil de parceiro. A ideia é trazer o corretor para perto e construir junto”, afirma Erika Medici, vice-presidente Comercial e Marketing.

Ação de vendas bem sucedida

A parceria entre a Corretora de Seguros Bancorbrás e a seguradora Porto Seguro rendeu recorde de vendas de seguro de vida no dia 20 de fevereiro. Fo-

ram oferecidas condições diferenciadas para os novos clientes na 1ª edição da campanha Day Vida. No ranking de vendas das corretoras, a Bancorbrás ficou

em 1º lugar no Centro-Oeste e 7º lugar na classificação Nacional com quase R\$100 mil em vendas. A próxima edição da campanha acontece no dia 27 de março.

Meteorologia é tema de grupo criado pelo Ministério da Agricultura

Grupo tem 75 dias para apresentar propostas que servirão para formulação das políticas de seguro rural. Integram o grupo

de discussão a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), o Insti-

tuto Nacional de Meteorologia, a Embrapa, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), sendo coordenado por representantes da Secretaria de Política Agrícola e do Instituto Nacional de Meteorologia. Após o período proposto, serão analisadas as propostas que vão servir de subsídios para a formulação de políticas agrícolas, de seguro rural, agricultura familiar, financiamento de safra, garantia de safra, zoneamento agrícola de riscos climáticos, entre outros.



Quiver EB

A solução completa para operacionalização de benefícios.

Tenha mais produtividade e proximidade com o cliente através de uma plataforma de última geração, perfeita para corretoras que trabalham com benefícios empresariais.

DIFERENCIAIS

- Portais de acesso: para corretor, RH e beneficiário.
- Conexão com o beneficiário;
- Ampliação de eficiência;
- Gestão de diversos benefícios: saúde, odonto, vida, VR, VA, VT, entre outros;
- Tratamento de demandas on-line;
- Aumento de vendas e receita de cross-selling e up-selling com worksites.

Quiver

Acesse e conheça mais



Médicos fazem diagnóstico pela internet

A Portal Telemedicina é uma startup brasileira fundada em 2014 que oferece uma plataforma on-line na qual clínicas pequenas ou em regiões remotas do país podem enviar exames para especialistas avaliarem e enviarem o diagnóstico pela internet. A empresa participou de duas edições do programa de aceleração do Google, o Launchpad Accelerator e o Launchpad Studio, o que ajudou a empresa a aprimorar sua tecnologia, além de impulsionar seus negócios. A empresa usa interfaces de programação de aplicativos (APIs) do Google Cloud para encriptar os dados dos pacientes e armazená-los na nuvem. A startup adotou ML Engine para treinar seus algoritmos para detectar doenças em exames, o que permite ao sistema classificar a fila de diagnóstico conforme a urgência. Assim, os especialistas podem identificar quais casos são mais urgentes e, assim, priorizar o atendimento.



Invalidez é vice-líder

Levantamento da BB Seguros, a partir dos avisos de sinistros de sua base de clientes, mostra que invalidez permanente por acidente é o segundo maior motivo de indenizações pagas pela seguradora. Mesmo quem não possui dependentes, encontra na apólice de seguro de vida o apoio financeiro para se restabelecer diante de situações que o impeçam de seguir a rotina, como a necessidade de deixar de realizar a atividade habitual de obtenção de renda, por exemplo”, explica Karina Massimoto, superintendente de Vida da Brasilseg, uma empresa BB Seguros. A indenização por invalidez permanente por acidente ocorre nos casos de perda ou redução de mobilidade ou funcionalidade de membros ou órgãos do corpo em razão de lesões físicas, de acordo com os valores estabelecidos no contrato.

Cresce contratação de seguro para Equipamentos Portáteis

Em 2018, a Porto Seguro registrou um crescimento local de 16% nas contratações de novos seguros para câmeras digitais, smartphones, smartwatches, tablets, notebooks e filmadoras no Estado do Rio de Janeiro. Segundo o diretor comercial Rio de Janeiro Porto Seguro, Marcos Silva, esse tipo de proteção se destaca no Estado por uma tendência do próprio mercado que o envolve. “Há um

potencial de crescimento constante. Segundo a International Data Corporation (IDC Brasil), 61,4% do mercado de fotografia estão concentrados na região Sudeste. Além disso, mais pessoas passaram a utilizar dispositivos móveis capazes de fazer fotografias”, declara. Ele diz que as pessoas estão mais conscientes em relação aos benefícios da proteção de seus equipamentos pessoais.



Pela Vida e pela Previdência! Perto do seu segundo ano, corretora é destaque no setor

“Setor de seguros é o mais promissor da sociedade”, diz fundador da companhia

Sergio Vitor

De nada adianta um mercado altamente promissor sem peças que façam a máquina funcionar. O setor de seguros anda em alta e os profissionais que atuam nesse segmento têm contribuição na engrenagem do motor.

Diante de uma perspectiva positiva, a Piva Corretora de Seguros, com sede em Marília, São Paulo, opera de maneira sólida há mais de um ano. A decisão de abrir uma empresa aconteceu de maneira racional e calculada. “Depois de algum tempo atuando como pessoa física no setor de seguros, fiz uma análise do custo x benefício”, lembrou Danilo Piva, fundador da Piva Corretora de Seguros (foto). A partir disso, o executivo enxergou a possibili-

dade de empreender no setor que ele considera o meio de produção mais promissor do Brasil neste momento.

Embora pareça ter sido uma decisão fácil, Piva garante que nos primeiros meses estava preocupado em suprir a demanda para arcar com os custos da empresa. “Em pouco tempo o receio foi superado”.

A preocupação do executivo não é para menos. O índice de falência das empresas com menos de cinco anos é historicamente alto. Embora esse debate tenha sido constante nos últimos anos, ainda é um tema sem resolução.

A expectativa do empresário é estimulada pelo novo governo. Atualmente, a economia brasileira está nas mãos de Paulo Guedes e de sua equipe que têm uma ideologia liberal, derrubando embargos burocráticos e abrindo mão de altos tributos, o que, segundo Piva, é o grande empecilho para empreender no país. “Os órgãos públicos são burocráticos com as empresas. Impostos e taxas dificultam a vida dos empreendedores. Ainda há falta de incentivo do governo em relação aos que desejam abrir seu negócio no Brasil”, pondera o executivo.

O negócio do Piva é bom e o setor ajuda. Focado em Vida e Previdência, a corretora acompanha um momento de expansão nesse segmento. Atualmente, o produto ganhou notoriedade, principalmente após a ampla discussão da reforma da previdência, proposta pelo Governo Federal. A procura

pelo produto ficou maior e a perspectiva permanece em alta.

O mecanismo de maior movimentação do mercado continua sendo o seguro auto. Mesmo ganhando sobrevida com o crescimento previsto da indústria automobilística, o que se espera é uma nova era do setor, com uma maior conscientização do consumidor. Seguindo nesse sentido, os produtos de Vida e Previdência permanecerão em crescimento, dado o atual cenário de incertezas sobre a previdência social.

Aposta no futuro

Quando se tem pressa para colher os frutos, a burocracia é um entrave. É desgastante saber do potencial do negócio, precisar de agilidade para aproveitar um momento de mercado e ficar preso a alguns entraves. Entretanto, Piva reconhece que hoje mantém uma empresa sólida e estruturada dentro dos padrões esperados. “Conseguimos diminuir custos em relação aos tributos, além de adquirirmos certos benefícios do mercado pelo fato de ser PJ. Nosso crescimento é inevitável”, projeta.

O início do empreendedor foi de bastante incerteza, o que é desafiador para qualquer pessoa que pretende iniciar seu negócio. Danilo Piva enxergou a possibilidade de empreender na área que já trabalhava. Seu conhecimento do setor e a vontade de aprender acarretou em um case de negócios que já está bem estruturado e com perspectiva de crescimento.



Tokio Marine amplia atuação em seguro rural para estar entre as maiores



O agronegócio é fundamental para o sustento do país e, nos últimos tempos, também para a economia representando 21,6% do PIB do Brasil

Sueli dos Santos

A Tokio Marine tem participação tímida no seguro rural, 0,4%. A companhia quer mudar esse cenário. No mês de fevereiro avançou mais no segmento e passou a oferecer cobertura para mais de 70 culturas, incluindo grãos de inverno, algodão, café, cana-de-açúcar, frutas e hortaliças. A expectativa é que já em 2019 a participação em seguro rural atinja 1%. O diretor executivo de produtos pessoa jurídica da Tokio Marine, Felipe Smith, diz que a companhia quer fazer um avanço “controlado” porque o primeiro desafio é crescer na área. “Entramos devagar nesse setor porque é um seguro que tem mui-

ta volatilidade por causa dos efeitos climáticos, olhamos o mercado e já estamos ajustando o produto”, diz. Ele revela que a meta para 2019 é alcançar R\$ 20 milhões. “Não será a nossa maior carteira, mas a estratégia é estar entre as quatro maiores seguradoras desse segmento em três anos”, diz.

Segundo o gerente de produtos agro da Tokio Marine, Joaquim Neto, o aumento das coberturas também vem na esteira da estratégia de expansão nacional da seguradora no setor agrícola. “Quanto mais fizermos e pulverizarmos os riscos, mais os nossos resultados tendem a ser mais positivos, já que não ficaremos com todos os ovos na mesma cesta”, explicou o

executivo. Ele pondera, no entanto, que apesar de algum avanço vir da contratação do seguro por novos entrantes, a maior parte do crescimento projetado para a apólice agrícola está diretamente relacionado ao crescimento do volume de subvenção do governo federal destinado ao produto. A ministra da Agricultura, Tereza Cristina, afirmou que tentará garantir ao menos R\$ 1 bilhão para o programa de seguro rural na safra 2019/2019. Segundo ela, o atendimento poderia ser ampliado de 42 mil para cerca de 150 mil produtores rurais. Atualmente, os recursos para este fim são de R\$ 440 milhões. “Se conseguirmos taxas de juros razoáveis e um seguro ru-

ral maior e mais robusto, teremos mais crédito disponível para os produtores”, disse a ministra.

O mercado e o corretor de seguros

Dados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) dão uma ideia do potencial de expansão do mercado de seguro agrícola no Brasil. De 2006 a 2018, a área total segurada foi de 1,5 milhão para 12 milhões de hectares. O número de culturas cobertas passou de 30 para 70 nesse período. No entanto, o maior acesso ao seguro rural no Brasil ainda depende dos programas de subvenção ao prêmio, seja o adotado em nível nacional, seja em estados, como São Paulo e Paraná. Com o subsídio, o governo cobre parte desse custo, barateando a contratação da apólice pelo produtor rural.

A Tokio Marine entrou no mercado primeiro com os produtos para soja e milho, em 2017, em algumas regiões do Brasil. Para Smith, o potencial do mercado é



Felipe Smith: Tokio Marine quer estar entre as maiores do seguro rural



Joaquim Neto: ampliação das coberturas faz parte da estratégia da companhia

imenso. “Ainda é modesto quando se olha o mercado potencial, mas estamos falando de 150% de crescimento. O mais importante não é 2019 e sim o que a gente espera para frente. Há espaço para crescimento em todas as regiões do Brasil”, disse o diretor executivo da empresa, Felipe Smith.

Joaquim explicou que a contratação pode ser feita segundo um critério de talhamento. Desta forma, produtores sujeitos a diferentes tipos de risco em uma mesma propriedade podem segmentar a cobertura por talhão dentro de sua área. Outra característica é considerar o nível de tecnificação como critério de risco e nível de cobertura. O produtor informa, por exemplo, o tipo de insumo e de maquinário utilizado ou o sistema de produção (se é irrigado ou não, por exemplo). Havendo alguma ocorrência, as informações declaradas pelo cliente serão checadas na avaliação do sinistro e definição da indenização.

Os executivos explicam que a companhia construiu uma ferramenta que permite aos corretores usar os três produtos dentro da mesma plataforma. Há também alguns diferenciais para que o corretor atenda melhor o agricul-

tor. Além disso, para facilitar a comercialização, o produtor rural pode dividir o pagamento do seguro em até seis vezes sem juros “e para o corretor fazemos a antecipação da comissão, logo depois da transmissão, com o pagamento das primeiras parcelas, já recebe a comissão de todo o seguro, o que facilita o fluxo de caixa”, disse Joaquim Neto.

O gerente explica que a companhia está ampliando a ação com os corretores. “Entendemos que onde os riscos estão é onde temos que estar, por isso realizamos muitos treinamentos, para mostrar a melhoria de produto, não somente para aqueles que já tem conhecimento, mas esse é um produto que estamos treinando bastante aqueles que não são especialistas”.

A empresa oferece apólices de seguro rural em três modalidades. A primeira é de custeio, com a cobertura relacionada ao custo de produção; a segunda é baseada na estimativa de produtividade da lavouras. Nessas duas, a colheita da safra serve como base para verificação dos prejuízos e cálculo da indenização. A terceira é a de riscos climáticos, em que a avaliação dos prejuízos não depende da colheita.

Escola Nacional de Seguros tem nova direção

Tarcísio Godoy está assumindo a direção geral da Escola Nacional de Seguros, a principal instituição de formação e capacitação dos profissionais de seguros em todo o país. Godoy substitui Renato Campos Martins Filho, que estava na Escola desde 2005 e, nesse período, deu uma grande contribuição para a expansão das atividades educacionais



“Minha vinda para a Escola Nacional de Seguros ocorre em um momento em que a Instituição é desafiada a se tornar autossustentável sob o ponto de vista financeiro”, diz o novo diretor. Ele diz que a ENS está bem estruturada e com um sólido modelo de governança e tem um portfólio de

programas educacionais bastante completo, capaz de atender a todas as demandas de treinamento em seguros, capitalização, previdência complementar aberta, resseguro, riscos e demais temas que, direta ou indiretamente, fazem parte da nossa indústria.”



Formatura dos alunos do curso de administração

Tarcísio diz ter ficado impressionado com a estrutura da instituição que está aparelhada com o que há de mais moderno em tecnologia educacional. “Isso tudo comprova que temos todas as condições para ampliar a nossa participação de mercado e, dessa forma, não somente atingir a autossuficiência financeira, mas também contribuir efetivamente para um amplo espectro da sociedade na disseminação da cultura de seguros”, reforçou.

Godoy lembra que a instituição também atua na área de pesquisa sendo responsável pela publicação de títulos e periódicos especializados, além de ter a coordenação e elaboração de pesquisas acadêmica e mercadológicas. “Essas atividades são muito importantes, pois têm um caráter de ampliar e difundir conhecimentos na área de seguros”, destaca o diretor.

Um dos planos do novo diretor para ampliar a atuação da

escola, é fazer a instituição mais proativa na abordagem aos diversos públicos. Ele não gosta de destacar uma frente principal de trabalho já que a escola oferece uma educação continuada, mas revela que pretende intensificar laços comerciais com os vários segmentos da indústria de seguros. “Vamos conversar com representantes de seguradoras, corretoras de seguros, resseguradoras, prestadoras de serviço e das muitas entidades que militam no setor”. Ele lembra que a Escola já mantém parceria com diversas empresas e entidades do mercado, mas quer estreitar ainda mais esse relacionamento. Ele classifica essa como uma mudança de comportamento que tem como objetivo colocar a Escola em um novo patamar no número de alunos.

Referência

A Escola Nacional de Seguro é referência quando o assunto é qualificação profissional. Godoy

“ A Escola deve ser um instrumento de disseminação do ensino do seguro de A a Z, pois entendemos que o processo de formação profissional é contínuo, não basta se qualificar para exercer uma determinada função, é preciso estar constantemente atualizado com novos conhecimentos e práticas, o mercado exige esse comportamento ”



ENS é referência na formação de profissionais para o mercado de seguros

diz que ao longo dos últimos 15 anos, o trabalho desenvolvido teve como objetivo oferecer aos profissionais do mercado de seguros um número cada vez maior de ferramentas de qualificação em seguros e áreas correlatas. A Escola Nacional de Seguros virou uma instituição de ensino superior em meados dos anos 2000 e, de lá pra cá, as opções de curso aumentaram. Godoy explica que a filosofia é que a escola possa atender todo e qualquer profissional, na mais remota localidade do país. “A Escola deve ser um instrumento de disseminação do ensino do seguro de A a Z, pois entendemos que o processo de formação profissional é contínuo, não basta se qualificar para exercer uma determinada função, é preciso estar constantemente atualizado com novos conhecimentos e práticas, o mercado exige esse comportamento”, define.

Godoy diz que a Escola quer estar ao lado dos alunos colocando à disposição instrumentos que vão ajuda-los no desen-

volvimento profissional. “As oportunidades são muitas, mas só serão aproveitadas por aqueles que estiverem absolutamente preparados, pois o mercado de trabalho está cada vez mais seletivo e competitivo”, sinaliza. A habilitação de corretores de seguros é o principal programa da Escola Nacional de Seguros. É composto por cursos e exames presenciais. “Recentemente, ampliamos sobremaneira a oferta do curso, que, em média, é realizado anualmente em 50 localidades de todas as regiões do País. Em 2018, tivemos 6,6 mil alunos em turmas abertas e fechadas, e um total de 3,6 mil novos profissionais habilitados para exercer a profissão. Considero esses números muito expressivos e um termômetro que sinaliza que a carreira de corretor de seguros é atrativa”, analisa.

O novo diretor da Escola Nacional de Seguros diz que a instituição busca aprimorar o curso constantemente para que atenda aos anseios das empresas, dos consumidores de seguros e, ob-

“Criamos um treinamento inédito no exterior que será realizado no final de junho, em Portugal. No âmbito do ensino superior, nosso mais recente MBA, o Executivo em Negócios de Seguros, ganhará uma área de especialização sobre inovação em seguros”

viamente, do próprio profissional que será formado. Ele cita como exemplo a conclusão do processo de digitalização de todo o material didático e a inclusão de novas disciplinas à grade, mais voltadas para o lado prático da atuação do corretor. “Com esse processo contínuo de aprimoramento e modernização do curso temos a certeza de que estamos

dando uma grande contribuição à indústria de seguros, ao colocar no mercado mão de obra absolutamente capacitada e antenada às melhores práticas vigentes”, diz.

Nos últimos anos a Escola buscou a modernização e ferramentas que pudessem atender mais o mercado e passou a oferecer cursos de pós-graduação e MBA que são importantes no mercado de trabalho. Godoy diz que esse movimento deve continuar já que a instituição foi criada com a premissa de atender às demandas da sociedade como um todo para que o mercado de seguros possa se desenvolver, por ser um setor importante para o crescimento econômico do País. “É nossa obrigação identificar e solucionar possíveis gargalos que venham a surgir na qualificação do nosso capital humano. Por isso buscamos nos tornar Instituição de ensino superior, pois sabíamos que essa condição nos permitiria ofertar todo o leque de ensino, inclusive por meio de parceiros”, afirma. Nesse sentido, ele diz que a escola ganhou autonomia e, dessa forma, foi possível desenvolver seus próprios programas de ensino superior. “Temos a chancela e a expertise de uma marca que está há mais de 47 anos formando gerações e gerações de profissionais que atuam e que consomem seguros”. Modernização e novos cursos

Godoy diz que para 2019, uma das prioridades da Escola Nacional de Seguros será a inovação. “Criamos um treinamento inédito no exterior que será realizado no final de junho, em Portugal. No âmbito do ensino superior, nosso mais recente MBA, o Executivo em Negócios de Seguros, ganhará uma área de especialização sobre inovação em seguros”, revela. Ele diz que a instituição quer provocar debates para aprofundar a discussão e fazer o mercado entender esse momento de

“**A iminente entrada de empresas estrangeiras no país demandava o aprendizado de novos conhecimentos, seria necessário lidar com produtos mais complexos e práticas internacionais. A ENS teve papel fundamental naquele momento, se antecipando à própria abertura e qualificando centenas de profissionais em cursos e seminários**”

grandes transformações.

Para ele a crescente exigência do mercado por profissionais qualificados tem se refletido em novas demandas para a Escola. Ele diz que quando surge uma nova tendência, é natural que o mercado exija também novas competências dos profissionais. E muitos desses profissionais já terão a iniciativa de buscar atualização, sob pena de ficarem ultrapassados. Ele cita como exemplo o que aconteceu na época da abertura do mercado de resseguro. “A iminente entrada de empresas estrangeiras no país demandava o aprendizado de novos conhecimentos, seria necessário lidar com produtos mais complexos e práticas internacionais. A ENS teve papel fundamental naquele momento, se antecipando à própria abertura e qualificando centenas de profissionais em cursos e seminários”, recorda. Por isso, Godoy acredita ser importante que a ENS esteja em constate interlocução com os diversos seg-

mentos do setor. “Somente dessa maneira, teremos condições de identificar com antecedência as reais necessidades de treinamentos e desenhar os programas adequados”.

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

Em 2018, a Escola Nacional de Seguros promoveu uma série de medidas para tornar a experiência do aprendizado à distância ainda mais completa. Foi implementada uma nova plataforma de estudos com dez cursos técnicos e digitalização de todo o material didático do Curso para Habilitação de corretores de seguros. “Produzimos mais de 40 videoaulas e webinars. Para este ano estão previstas a implementação do novo sistema on-line de aplicação de provas, banco de questões e apuração de resultados, a modernização dos cursos online de Certificação Técnica e a ampliação dos convênios para formação de corretores de seguros”, diz.

Ele acrescenta ainda que a ENS passou a atuar intensamente na produção de conteúdo para clientes corporativos. Godoy diz que muitos deles costumam encontrar dificuldade para conseguir material didático de qualidade para o treinamento dos seus colaboradores. “Conseguimos adaptar conteúdos já existentes ou desenvolver totalmente “do zero”, de maneira absolutamente customizada de acordo com a cultura e interesses de cada cliente”, finaliza.

Como a gestão **PODE MELHORAR OS NEGÓCIOS**



*Relacionamento
com clientes
deve ajudar
corretor a
aumentar
as vendas*

Sueli dos Santos

Todo empreendedor sabe da importância de fazer a gestão da sua empresa. Com os corretores de seguros não é diferente. A melhora da economia, esperança e perspectiva de que bons negócios possam acontecer este ano. Essa sensação já foi registrada em pesquisas feitas com os próprios corretores de seguros: 86% apostam em um cenário melhor ou muito melhor em 2019, conforme o Índice de Confiança do Setor de Seguros medido pela Federação Nacional dos Cor-

retores de Seguros (Fenacor).

Uma boa gestão pode contribuir e muito para tirar proveito dessa perspectiva e concretizar bons negócios seja ampliando a carteira ou retomando alguns clientes. “A rotatividade dos clientes é um dos principais desafios de uma corretora de seguros. Como as coberturas costumam ser parecidas, o preço é um chamariz”, diz Gustavo Paulillo, CEO do Agendor, plataforma de CRM (gestão de relacionamento com clientes) e gestão comercial. Ele diz que uma estratégia que o corretor não pode

abrir mão é o relacionamento com o cliente.

Seja a corretora grande ou pequena, Paulillo destaca pontos que o corretor deve estar atento para vender mais apólices em 2019. Como destaque o controle dos contatos dos clientes para que seja possível trabalhar com várias negociações ao mesmo tempo. Algumas podem estar mais avançadas, enquanto em outras, os clientes ainda estão apenas conhecendo os produtos. “Em todas as etapas o corretor precisa ter sensibilidade para entender as necessidades do cliente”, destaca Paulillo.

Conquistar novos clientes

Ampliar a rede de relacionamentos também é crucial para um corretor de seguros. Não precisa ficar na dependência de que seus clientes o indiquem para os amigos. Um perfil ativo nas redes sociais pode ser eficiente, além de participar de palestras e eventos. Saber o perfil das pessoas que o corretor quer como clientes ajuda a saber onde encontrá-los. O corretor vai adequar seu discurso a esse público que ele quer como cliente.

Uma outra alternativa que também gera resultados é participar de palestras e eventos. “O ideal é criar uma estratégia para fazer esses movimentos antes de sair distribuindo cartões”, diz Paulillo. É importante ter definido o perfil dos clientes com quem se quer trabalhar porque assim pode ser mais fácil definir os ambientes para encontrá-los. Isso evita o desperdício de tempo e energia.

Paulillo lembra ainda que hoje em dia a rapidez do primeiro contato pode garantir que um negócio seja concretizado. Afinal, tudo hoje é mais rápido. “Se possível, é bom dar um retorno no máximo



Rotatividade é desafio nas corretoras

1 hora após a solicitação do cliente”, sugere. Mas não é só. Se você buscou um cliente de um perfil que pretende trabalhar é importante usar as ferramentas que ele gosta. Se ele prefere que a comunicação seja feita por e-mail, vai ficar contrariado se receber uma mensagem por whatsapp. “É preciso adaptar o canal de comunicação à preferência do cliente”, diz. E acrescenta: “uma outra atitude que o corretor pode ter é ser proativo na renovação da apólice, lembrando o cliente disso antes do vencimento”.

Ainda em termos de atendimento como forma de fidelizar o cliente, Paulillo diz que ensinar o cliente a usufruir dos benefícios ofertados na sua apólice pode fazer a diferença. “Não é raro que o cliente não tenha consciência de tudo o que está incluído no seu seguro, e pode enxergar mais valor se for educado sobre isso”, pontua. Para alimentar o relacionamento com o cliente, o corretor pode usar o pós-venda para mapear a situação atual do cliente com perguntas que vão ajudá-lo a entender quais são as necessidades dele e onde

ele encontra desafios, de modo a tentar encontrar novas oportunidades de venda de seguros.

Ferramentas de apoio como aplicativos de produtividade e plataformas de gestão que ajudam a automatizar e agilizar as ações podem dar suporte ao corretor na centralização dos dados de clientes e ter maior visibilidade sobre as vendas. Essas ferramentas podem funcionar como aliadas tanto nos processos específicos do setor de seguros - como lembrá-los de renovar as apólices dos clientes antes de vencerem - quanto nos aspectos relacionados à gestão administrativa, financeira ou comercial. Para escolher as melhores opções, vale a pena contatar colegas de mercado e conhecer as experiências deles com diferentes soluções. “Se o corretor fez um trabalho bem feito de pós-venda e conseguiu mapear a situação do cliente e possíveis oportunidades para vender novos seguros, o Agendor permite que essas informações sejam registradas no cadastro do cliente, para serem usadas em negociações futuras”, destaca.

ISB Brasil cria fórum para discutir inovação e soluções corporativas para o setor de seguros

Mercado de benefícios é o foco do encontro

O Instituto Superior de Seguros e Benefícios Brasil (ISB Brasil) criou um fórum permanente de soluções corporativas, que tem como objetivo estudar e buscar soluções para os principais problemas encontrados no mercado de benefícios. O programa será dividido em diferentes comissões, que vão trabalhar diferentes pontos necessários para o crescimento e desenvolvimento do setor.

A vice-presidente do ISB, Joceli Pereira disse que a primeira comissão do Fórum Permanente de Soluções Corporativas trabalhará com a proposta de unificação da relação de documentos em uma regulação de sinistro de morte. “Esta é uma demanda que ainda traz muita dúvida e burocracia para as seguradoras, corretoras e segurados. Estamos acostumados com a papelada, mas um consumidor leigo pode se atrapalhar neste momento de dor”, explicou.

O anúncio da criação do fórum foi feito em um evento que contou

com a palestra da psicanalista Lígia Guerra “O que as (in)seguranças nos revelam? – Aprendendo a usá-las a nosso favor”. A palestra é uma das ações do Programa de Inovação e Soluções Corporativas, um dos quatro eixos de atuação do ISB. Os demais eixos são: Pinhão de Ouro, Núcleo de Desenvolvimento de Pesquisas ISB e FAE, e Influencer.

Trabalhando as inseguranças

De forma dinâmica e com bastante participação do público, Lígia trouxe para discussão a importância de conhecer os próprios sentimentos e emoções para transformar as inseguranças em segurança e autoconfiança. Ela mostrou a importância de realizar uma disruptura de diversos conceitos que a sociedade construiu, principalmente nas que geram conflito de gerações e impedem o diálogo entre elas. “Somos herdeiros de uma sociedade gerontocrática, onde o poder e o conheci-

mento vinham das pessoas mais velhas. Hoje isso inverteu, principalmente nas questões referentes à tecnologia. É aí que começam as dúvidas: como vamos vender o nosso produto ou passar segurança para uma geração que cresceu com o valor de poder invertido?”, questionou.

O segredo é trabalhar com as próprias emoções para saber lidar com as diferentes situações e se readaptar a novas realidades: “A sociedade pode evoluir de diferentes formas, mas emoção vai ser sempre emoção, insegurança vai ser sempre insegurança”.

“Aprendi muito no dia de hoje, principalmente nas questões psicológicas que interferem nas decisões dos clientes, a importância de entender como ele pensa e age, e como tudo isso interfere também numa negociação e venda”, afirmou Anderson Raphael Schultz, diretor da Schultz Assessoria e Corretora de Seguros.



Campanha levará corretores para Punta Cana

Campanha, que começou em janeiro e vai até setembro, pontua as vendas de planos de saúde corporativos, PMEs e por adesão, com prêmios em dinheiro

Reunindo cerca de 750 pessoas entre empresários do setor de saúde, empresas terceirizadas e corretores de saúde parceiros, a operadora Ameplan Saúde lançou sua campanha de vendas 2019, nomeada de “3 em 1”, em São Paulo. O diretor Comercial da operadora, Laureci Zeviani, destacou a importância do número três para a empresa, como por exemplo, os três pilares de crescimento da companhia: gestão de riscos assistenciais, departamento comercial e tecnologia.

A campanha oferecerá três premiações ao longo do ano. “A raspadinha que premiará qualquer venda do corretor. Na outra premiação, ele acumula pontos e desconto, isso em valor em espécie. E a terceira, que é a cereja do bolo, que é uma viagem para Punta Cana, para quem vender mais os planos da Ameplan PME”.

Durante o evento, além de apresentar as regras da campanha, o diretor Comercial também revelou números importantes da operadora durante o ano de 2018. “Nesse último ano, a Ameplan apresentou, em número de vidas, crescimento de 0,10%. Já em número de faturamento, de novembro de 2017 a novembro de 2018, a companhia cresceu 6,3%”.

Para 2019, a Ameplan projeta de 10% em vidas e 17% em faturamento. “Isso já representa um bom crescimento em relação ao cenário e ao segmento que está estagnado desde o ano passado”, revela Zeviani.

O executivo destacou a importância de reconhecimento do corretor de seguros. “Na medida em que a Ameplan se torna player mais conhecido, que dá segurança no pro-

CAMPANHA DE VENDAS 2019
AMEPLAN
Saúde

A Ameplan te leva para
PUNTA CANA
com acompanhante
40 Viagens maravilhosas com tudo incluído

IBEROSTAR
HOTELS & RESORTS

VÁLIDA DE 01/01 A 30/09/19
REGULAMENTO NO VERSO

3 em 1
CAMPANHA 2019

Milhares de Raspadinhos!
Todas Premiadas!
Você ganha na hora!

Prêmios em Dinheiro para cada Contrato PME Aprovado*
*Pagamento em até 20 dias de vigência do contrato

PARA CORRETORES, SUPERVISORES, GERENTES, ADMINISTRATIVOS, CORRETORAS E PLATAFORMAS

AFIXO: Affix, Corpore, DENTALPAR, Divicom, Hebron

duto e reinveste, transferimos os valores institucionais e de segurança para que o corretor acredite cada vez mais na companhia. E eles vivem da venda e recebem cada vez mais por isso, é motivacional”, finalizou.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

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

Presença feminina na saúde suplementar se mantém em alta

Mulheres representam 53,3% dos beneficiários de planos de saúde, segundo dados da ANS

A Agência Nacional de Saúde (ANS) divulgou dados mostrando que o número de mulheres titulares de planos de saúde no Brasil é superior ao número de homens: dos 47,36 milhões de usuários de planos de assistência médica, mais de 25,24 milhões são mulheres, 53,3%.

Dentro da própria ANS também é grande a presença feminina: são 52,1% dos quase 1,4 mil colaboradores, ocupando inclusive postos de liderança, também na diretoria. A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua 2012-2017 feita pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mostrou que em 2017, de 91,5 milhões de pessoas ocupadas, 43,4% eram mulheres. Em 2012, eram 42,3% de mulheres ocupadas, num contingente de 89,7 milhões de trabalhadores.

Assistência em saúde

Os cuidados das mulheres com a saúde podem ser verificados através da pesquisa Vigitel Saúde Suplementar. Segundo dados da edição mais recente (2017), elas apresentam melhores percentuais do que os homens em indicadores como tabagismo, excesso de peso e obesidade, por exemplo. No conjunto das 27 cidades brasileiras pesquisadas, a frequência de excesso de peso foi de 53,7%, sendo maior entre os homens (61,6%) do que entre as mulheres (47,6%). Em relação ao tabagismo, a frequência de adultos fumantes foi de 7,9%, sendo maior no sexo masculino (10%) do que no feminino (6,3%).

A frequência do consumo de refrigerantes em cinco ou mais dias da semana foi de 13,6%, também sendo mais alta entre os homens (16,6%) do que entre as mulheres (11,2%), enquanto a frequência de consumo recomendado de frutas e hortaliças foi de 29,4%, sendo menor em homens (23,2%) do que em mulheres (34,3%).

Com o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos usuários de planos de saúde, a ANS estimula as operadoras a integrarem programas de Promoção da Saúde e Prevenção de Riscos e Doenças (Promoprev) à coordenação do cuidado dos beneficiários. Atualmente há mais de 1,8 mil programas em todo o país informados à ANS, sendo que 15,5% deles, ou seja, 281 programas têm foco exclusivamente na saúde da mulher. Entre os temas abordados estão: saúde mental e bucal; planejamento familiar; incentivo ao parto normal; pré-natal, parto e puerpério; climatério; osteoporose; prevenção de câncer de mama e cuidados paliativos, entre outros.

Outra ação voltada para a mulher é o Projeto Parto Adequado, criado pela ANS em parceria com o Hospital Israelita Albert Einstein e o Institute for Healthcare Improvement (IHI), que tem como objetivo estimular o parto normal em estabelecimentos de saúde no Brasil. O projeto está na fase 2 e conta com participação de 113 hospitais (sendo 26 públicos e 87 privados),



além do apoio de operadoras de planos de saúde em âmbito nacional. Na primeira fase do projeto, criado em 2015, 10 mil cesarianas desnecessárias foram evitadas. Mas ainda é alto o número de cesarianas feitas no país. Dados da ANS apontam que, em 2015, a taxa de partos cesáreos chegava a 84,6% na saúde suplementar. Em 2017, a taxa caiu para 83%. O objetivo da ANS é que a taxa de partos normais chegue a 40% entre os participantes do projeto Parto Adequado, e que esses resultados positivos estimulem uma mudança em grande escala no sistema de saúde do país, reduzindo as ocorrências de cirurgias desnecessárias e melhorando a saúde de mães e bebês. Já é comprovado cientificamente que o trabalho de parto é bom para a saúde dos bebês, uma vez que têm menos chances de desenvolverem doenças como asma, diabetes, alergias e obesidade.

A Vigitel Saúde Suplementar é uma parceria entre o Ministério da Saúde e a ANS e tem como objetivo monitorar por telefone a frequência e distribuição dos principais determinantes das Doenças Crônicas Não Transmissíveis (DCNT). Na edição mais recente divulgada, foram realizadas 53.034 entrevistas por telefone, sendo que 63,2% delas foram respondidas por mulheres.

Porque juntos
criamos mais
oportunidades.



Realização ,too

Somos uma seguradora que, mais do que promessas, **faz acontecer**.
Estamos sempre olhando para o hoje e pensando no amanhã.
Acreditamos que boas iniciativas são aquelas que saem do papel.

Por isso, estamos desenvolvendo novos canais,
novos produtos e novas atitudes que nos aproximam
cada vez mais dos nossos segurados.
Vamos fazer acontecer?

Acesse tooseguros.com.br
e descubra que juntos podemos fazer mais.

,too
seguros

Uma empresa

BTGPactual

CAIXA

GRANDES EVENTOS demandam seguros à altura

*Carnaval
terminou,
mas foliões
permanecerão
em festa
durante pelo
menos um mês*

Sergio Vitor

Março ganhou um tom mais colorido neste ano. As festas de carnaval agitaram as ruas do país assim como os brasileiros, que aproveitaram momentos únicos. À medida que a animação dos foliões tomava as ruas, empresas e pessoas trabalharam arduamente nos bastidores para que tudo corresse na mais perfeita normalidade, sem descontrole, sem violência e, principalmente, sem tragédias.

Embora a mitigação dos riscos seja a maior tarefa dos profissionais, sobretudo em temporadas festivas que reúnem milhões de pessoas, imprevistos podem acontecer. E eles podem ser de qualquer ordem. Nesse sentido, o gerenciamento de risco é parte fundamental. Os pro-

fissionais verificam não apenas as chances de tumulto, mas também riscos de queda de estrutura, observando principalmente as condições de arquibancadas e palcos. Todos os espaços que vão receber pessoas devem ser analisados já que as pessoas tendem a se aglomerar nos lugares mais próximos ao palco, nos casos de shows, por exemplo.

É aí que entra o seguro de eventos que oferece cobertura para diversos problemas. Desde a ausência de uma atração, quebra de um equipamento na hora da desmontagem, incêndios, atos de vandalismo, ou até mesmo o cancelamento da festividade em função no mau tempo. Sinistros em eventos desse tipo muitas vezes são incontroláveis e, portanto, requerem uma empresa que assuma o prejuízo.

É imprescindível que as promotoras de evento estejam alinhadas com a seguradora nos primeiros passos da organização. “Em grandes empresas, é comum os seguros de RC Eventos (Responsabilidade Civil) e AP (Acidentes Pessoais) sejam acionados com um mês ou mais de antecedência”, esclarece Niufar Gladstone, diretor comercial da Nunes e Grossi, empresa gestora de benefícios. Segundo ele, a cobertura do seguro em eventos carnavalescos tem suas peculiaridades, mas, no geral, se assemelha como qualquer outra festividade que reúne muitas pessoas. “A Responsabilidade Civil Cruzada visa cobrir quaisquer danos decorrentes a montagens e desmontagens de equipamentos”, explica Niufar sobre as peculiaridades que o evento como o carnaval exige de um seguro. De acordo com o executivo, a seguradora não é obrigada a fazer a cobertura do evento. Em alguns casos, a com-



Niufar Gladstone, diretor comercial da Nunes e Grossi

panhia recusa, principalmente se não teve experiências agradáveis com aquele tipo de evento. “Cada seguradora tem em seu portfólio certas restrições”, aponta.

A importância do RC Eventos não condiz com o reconhecimento dos clientes. Niufar garante que os grandes eventos estão cobertos com o seguro, mas festividades que comportam um menor número de pessoas não possuem seguro. Segundo Niufar, ainda há um longo caminho para percorrer dentro desse segmento, pois existe pouco conhecimento do que se está contratando. “O brasileiro continua dando valor ao seguro auto, que é um produto tangível e não tão importante quanto a vida de um cidadão”, diz. Embora sejam relevantes, os seguros RC e AP não têm o aparato legal, o que, segundo o executivo, atrapalha na disseminação da cultura dessa carteira no país.

Na ponta do lápis

Historicamente, o Carnaval é a maior festa popular do país e movimenta a economia das cidades tanto em investimentos, quanto em lucros. Turistas consomem e empregos temporários são gerados, além do crescimento de demanda das redes de hotelarias. Em 2018, por exemplo, o Ministério do Turismo estipulou uma injeção de R\$ 11 bilhões na economia em fevereiro, muito por conta da chegada de cerca de 400 mil estrangeiros e a viagem de 10,6 milhões de brasileiros.

À medida que a movimentação do cenário macroeconômico é maior nessas ocasiões, o setor de seguros de responsabilidade



Iuri Souza, subscritor de Responsabilidade Civil da Argo Seguros

civil também se alia a esse crescimento. Iuri Souza, subscritor de Responsabilidade Civil da Argo Seguros, relata que a demanda pela carteira aumenta não só no Carnaval, mas também em outras épocas festivas como Natal e Réveillon. “Nesses períodos, sentimos que a procura cresce por volta de 25%”.

Em concordância com Gladstone, Iuri reforça que existem empresas a procura pelo seguro já no começo do ano para cobrir todos os eventos programados durante a temporada. Essa estratégia é uma iniciativa peculiar de empresas de grande porte, que têm longa agenda a ser cumprida durante 12 meses. O executivo enxerga também que o consumidor está se conscientizando aos poucos e isso explicaria o crescimento da demanda da contratação do seguro. “Não vejo resistência do segurado em contratar. Pelo contrário, esse tipo de cobertura está em alta no país”, pondera.

Cresce interessados em seguro para celular

Há pouco tempo, o smartphone se tornou o melhor amigo do homem. Atualmente, é quase impossível pensar que alguém possa viver sem esse aparelho. Com passar dos anos, ele ficou mais robusto e cheio de funções que antes só poderiam ser realizadas pelo computador. Acompanhe a conversa que Luis Reis, diretor de Afinidades da Zurich, teve com a Seguro Total sobre seguro para celulares. A seguradora é líder no segmento.

Seguro Total - De acordo com estudo da FenSeg, a demanda pelo seguro de celular cresceu em 2018. De que maneira a Zurich acompanha esse cenário? As vendas da companhia também aumentaram?

Luis Reis - A Zurich é líder de mercado neste segmento. E temos uma expectativa muito positiva para continuarmos crescendo neste mercado. Isso porque acreditamos que consciência do consumidor está aumentando para todas as linhas atreladas ao consumo e, principalmente, para aqueles voltados ao celular. Dependemos bastante do termômetro de vendas do varejo, mas mesmo com a volatilidade nas vendas, acreditamos no potencial do "consumo consciente" do brasileiro deve persistir.

ST - Por que esse seguro virou um produto tão importante para os brasileiros?

LR - O valor dos aparelhos tem crescido e pagar uma porcentagem do preço para evitar novos gastos está entre as prioridades dos consumidores. Claro que dependemos bastante do termômetro de vendas do varejo, mas mesmo com a volatilidade nas vendas, acreditamos no potencial do "consumo consciente" do brasileiro deve persistir.

ST - Qual a maneira mais eficiente de distribuir esse produto?

LR - A Zurich oferece seguros para celular - Roubo e Furto Qualificado de Bens e Garantia Estendida Original - por meio de parcerias com a rede varejista. Atualmente são 10 parcerias com redes em todo o Brasil.

ST - A cobertura da Zurich envolve a garantia estendida?

LR - O Seguro Garantia Estendida Original garante ao segurado a extensão da garantia original de fábrica. Traz como principais vantagens: economia, já que o custo de um único reparo pode ser maior que o preço da Garantia Estendida e em caso de perda total, o cliente recebe um produto novo, sem custo adicional; comodidade, pois em caso de defeito, a Zurich indica a Assistência Técnica mais próxima, com a garantia da prestação de um serviço de qualidade com mão de obra especializada; qualidade, já que o reparo utiliza peças ou componentes originais; e, por fim, agilidade no atendimento.

ST - Em casos de roubo, furto e danos acidentais, como a seguradora trata esse sinistro?

LR - O Seguro Roubo e Furto Qualificado de Bens garante a reposição do celular por modelos

iguais ou similares, limitado ao valor da cobertura contratada. Na impossibilidade de realizar a substituição do item, será pago ao cliente o valor em dinheiro conforme constar no bilhete. Traz como principais benefícios a praticidade e segurança no momento da reposição do equipamento e a economia, já que o custo do seguro é menor do que a aquisição de um novo aparelho.

Já o Seguro de Danos Acidentais ao celular garante o reparo do celular ou reposição do celular por modelos iguais ou similares caso o dano seja muito grave sem possibilidades de conserto, limitado ao valor da cobertura contratada. Na impossibilidade de realizar a substituição do item, será pago ao cliente o valor em dinheiro conforme constar no bilhete. Traz como principais benefícios a praticidade e segurança no momento do reparo do equipamento e a economia, já que o custo do seguro é menor do que a aquisição de um novo aparelho ou do reparo.



EXPERIÊNCIAS

SANCOR
SEGUROS | AUTO

Você e mais um acompanhante no novo espetáculo
da maior companhia circense do mundo.

OVO

CIRQUE DU SOLEIL

Nos meses de fevereiro, março e abril as Novas Produções de Seguro Auto valerão pontos que podem te levar para esta incrível experiência. A pontuação mínima para concorrer é de sessenta pontos, com prêmio para os dez primeiros colocados.

Vigência entre 01/02/2019 e 15/04/2019, exceto cancelamentos.
Todo o regulamento, detalhes, sistema de pontuações e mais
informações estão disponíveis no hot site da campanha.

www.sancormais.com.br



 **SANCOR
SEGUROS**

Tecnologia para corretores de seguro impulsiona seguros imobiliários em 2019

(*) Rossana Costa

O mercado de construção civil tem se notabilizado nos últimos anos pela evolução tecnológica em diversas áreas, beneficiando-se dos avanços como em modelagem 3D, com ferramentas como o BIM e até mesmo o uso de drones para captura de imagens, reduzindo riscos, custos e até mesmo os cronogramas de entrega. No intuito de acompanhar o desenvolvimento das construtoras e incorporadoras no boom de obras e tecnologia na década de 2000, o cenário de seguros da construção civil também iniciou sua transformação digital.

Apesar do avanço em investimentos e na disponibilidade das novas tecnologias no mercado de seguros, quando tratamos de seguros para a construção civil e imobiliário ainda há uma defasagem na adoção pela cadeia, dado que o caráter do setor sempre foi o de baixa concorrência e maior conforto em relação à necessidade de inovar.

Esse cenário foi transformado com as novas tecnologias baseadas em computação na nuvem e *Big Data*, que possibilitaram o cruzamento de grandes volumes de dados para análise de riscos, precificação de prêmios e para embasar uma tomada de decisões mais assertiva. Isso também inclui avanços na inteligência artificial para experiência do consumidor, acessibilidade por dispositivos móveis na Internet das Coisas e a automação de processos e experiências por meio do *machine learning*.

De fato, a oportunidade para inovar é grande, tanto para desenvolvimento como para adoção de tecnologias que buscam reduzir custos, tempo e burocracia no trabalho do corretor e das seguradoras. Hoje, a maior parte do tempo de um corretor

de seguros está ligado a atividades burocráticas, e a demora para emitir apólices dentro dos sistemas tradicionais pode levar dias para ocorrer.

Um exemplo de como a tecnologia pode servir como um “quarto participante” da cadeia do seguro imobiliário (além das seguradoras, corretoras e clientes) é em relação a Garantia de Entrega de Obra. Este seguro é alvo de grande demanda do setor, mas conta com o desafio de acompanhar toda a gestão da construção por parte das seguradoras para conseguir gerenciar os riscos decorrentes.

A digitalização permite que todos os players, incluindo até mesmo o consumidor final, possam ter acesso em tempo real às informações como fotos, medições de banco de dados, mapeamentos e cronograma da construção. Tudo em uma única ferramenta, que oferece não apenas a transparência das informações, mas que também é capaz de atender às diferentes demandas de seguradoras, construtoras e corretores por meio de relatórios didáticos e personalizados.

Esta transparência na gestão de dados pode também ser vista em situações de seguro habitacional, obrigatório no financiamento imobiliário ao parcelar a compra de um bem imóvel. Por meio da digitalização, os corretores conseguem disponibilizar para seus clientes certificados individuais a cada mudança de crédito mensal. Assim, de forma proativa e em tempo real conseguem oferecer aos credores informações sobre os valores segurados de forma transparente, reforçando o seu papel de confiança em um setor que exige tanto esta qualidade e que costuma lidar com altas cargas de burocracia.

Por fim, a digitalização do setor de seguros serve como pilar fundamental para toda a evolu-

ção decorrente de soluções de *Big Data e analytics*, que conseguem entregar uma miríade de insights e análises que não são possíveis tendo como base documentos em papel ou em arquivos digitais que não estão incorporados em uma gestão unificada. O cenário agora é outro - apólices podem ser digitais e podem ser emitidas com um clique na tela.

Desafio cultural para adoção de tecnologias

Um dos grandes desafios do setor de seguros é a portabilidade com as estruturas legadas complexas e extensas das grandes empresas, o que torna os processos internos de digitalização mais lentos e custosos se feito internamente. Para 2019, no entanto, plataformas de tecnologia que facilitam essa integração para as seguradoras ficarão ainda mais acessíveis e populares, tirando das seguradoras os altos custos de implementação e manutenção.

Temos visto também que o entendimento das vantagens na digitalização pelos corretores ainda é nebuloso, considerando que apareceram no mercado insurtechs que propõem a substituição do corretor pela inteligência artificial. Não é preciso de muito esforço para mostrar que estas empresas estão se precipitando quanto à qualidade do que é entregue ao cliente, ainda mais se tratamos de clientes com exigências complexas, como acontece na construção civil.

Ao contrário, a maioria das empresas de tecnologia, insurtechs e seguradoras entendem o corretor como pilar central do trabalho com as diferentes ferramentas tecnológicas, que servem para auxiliá-los na entrega de processos mais rápidos e assertivos. E quando tratamos da experiência de mercado, das especificidades das análises e das necessidades para variáveis de cada apólice e certificado, entendemos que o corretor é fundamental e indispensável para o sucesso do setor. Nos momentos de uma opinião especializada ou dificuldades, clientes ainda preferem lidar diretamente com os corretores, o que mostra pesquisa da Accenture, apontando que 80% dos consumidores optam por resolver problemas com contato humanizado.

Para as seguradoras, os investimentos se tornam igualmente importantes para subsidiar melhorias no rendimento de seus corretores e para trazer ganhos em agilidade e eliminar custos significativos com a operação, que incluem manutenção da TI própria e equipes dedicadas a processos manuais e repetitivos.

Estamos diante de uma oportunidade para uma transformação no setor, dado que já temos à nossa disposição recursos altamente disruptivos e benéficos para auxiliar tanto os corretores e seguradoras, como também dos clientes na ponta. O mercado de seguros já projeta um grande crescimento em 2019, e um dos principais fatores de competitividade - e até de sobrevivência - será a adoção de novas tecnologias.



(*) Rossana Costa é diretora da GEO, empresa de tecnologia de gestão e comercialização on-line de seguros para os setores de Construção Civil e imobiliário. www.geoconvenio.com

Jorge Nasser assume FenaPrevi

O novo presidente da FenaPrevi, Jorge Pohlmann Nasser, tem planos ambiciosos para a sua gestão na entidade, que irá até 2021. Segundo ele, entre as prioridades estão a modernização do setor e a renovação do portfólio de produtos. “Queremos antecipar tendências e garantir uma oferta que atenda às necessidades dos consumidores”, diz o executivo, em entrevista ao portal da CNseg. Ele diz que a entidade pretende finalizar os detalhes das novas modalidades dos planos PGBL e VGBL. A intenção é ter maior flexibilidade para os participantes. Os novos produtos podem ser comercializados já em 2019. “Com esta inovação, o participante poderia rever a modalidade de recebimento dos benefícios qualquer tempo, o que fará grande diferença neste momento em que as pessoas seguem ativas mesmo após a aposentadoria”, explica Nasser.

FenaSaúde tem novo presidente

João Alceu Amoroso Lima é o novo presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde). Ele ficará à frente da entidade durante o triênio 2019-2021. Lima é vice-presidente do Grupo NotreDame Intermédica, responsável pela Interodonto, segundo maior plano odontológico do Brasil, e que possui 1,9 milhão de beneficiados. João Alceu, além de tudo, carrega o título de Chartered Insurer (Símbolo de excelência profissional), do Chartered Insurance Institute, UK. Com 30 anos de experiência em seguros e 22 em saúde, João Alceu faz questão de destacar o trabalho realizado por presidente Solange Beatriz durante o tempo em que ficou à frente da federação. “A Solange construiu uma credibilidade nesses três anos à frente da Federação, que com esse trabalho isento, técnico e com todo o material produzido ao longo dos últimos anos, tornou-se uma referência para consultas técnicas, a partir das posições assumidas diante de discussões com reguladores e com a Justiça”, ratifica o novo presidente.



Site do SindSeg MG/GO/MT/DF cadastra currículos

Os profissionais que buscam oportunidade profissional no mercado de seguros têm mais uma ferramenta para buscar trabalho. O SindSeg MG/GO/MT/DF tem uma plataforma virtual, com mais de 3 mil visualizações mensais em que é possível acessar perfis de diferentes profissionais ou divulgar vagas de emprego. A ferramenta auxilia

as seguradoras associadas, empresas e entidades do setor a encontrar os profissionais e contribuir para a recolocação no mercado de trabalho. Para participar, basta entrar no site <https://sindsegmd.com.br/banco-de-curriculos/> para divulgar as vagas. Já os profissionais em busca de oportunidades devem cadastrar o currículo no site.

ABGR abre escritório no RJ

A Associação Brasileira de Gerenciamento de Riscos (ABGR) abriu um escritório na cidade do Rio de Janeiro. Localizado no bairro do Botafogo, o escritório será comandado pela assessora Márcia Ribeiro. O escritório carioca da ABGR fica na Avenida Pasteur, 110 - 7º andar - Sala 721.





CERTIFICAÇÃO AIRM

ALARYS 



A Associação Brasileira de Gerência de Riscos – ABGR proporciona aos profissionais de Administração de Riscos e Seguros, a Certificação Internacional em Gerência de Riscos (AIRM), através da Fundação Ibero-Americana de Administradores de Riscos e Seguros (ALARYS).

A Certificação AIRM é reconhecida mundialmente pela International Federation of Risk and Insurance Management Association (IFRIMA) e nos Estados Unidos pela RIMS (Risk and Insurance Management Society Inc).

A AIRM é dirigida principalmente aos profissionais da área de riscos, independente do campo em que

atuem (riscos seguráveis, operacionais, financeiros, estratégicos), que desejam obter reconhecimento profissional em Gerenciamento de Riscos, bem como aos que pretendem obter o “RIMS Fellows Designation”.

Áreas:

- Adm. de Riscos
- Seguros
- Tesouraria
- Finanças
- RH
- Controle e Auditoria Interna
- Jurídico
- Qualidade
- Compliance
- Operações
- Engenharia
- Logística e outras, ligadas ao controle e mitigação de riscos.

Os interessados deverão encaminhar curriculum para avaliação e aprovação da Direção do curso. Endereço (abgr@abgr.com.br).

Link para maiores informações: <http://abgr.com.br/noticias.php?NuNot=168>

**NOVAS TURMAS
INFORME-SE!**

Entre em contato direto com ABGR - Tel.: 011 5581 3569 • 2578 7223

Solange Vieira é a nova superintendente da Susep



O governo federal nomeou a economista Solange Paiva Vieira para o cargo de superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Ela substitui Joaquim Mendanha de Ataídes. Solange já foi presidente da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e do fundo de pensão dos servidores do BNDES (Fapes). Ela também fez parte da equipe de transição do então presidente eleito Jair Bolsonaro.

Palestra da AIDA abordou Mediação n-line ADR e ODR

A Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA) realizou uma palestra sobre “Mediação On-line ADR - Alternative Dispute Resolution e ODR - On-Line Dispute Resolution”. O encontro aconteceu no auditório do SindsegSP, em São Paulo e os participantes discutiram o direito, a economia e a problemática da judicialização no Brasil. A palestra teve a coordenação da Vivien Lys, presidente do Grupo Nacional de Solução de Conflitos da AIDA, e contou com a apresentação de Luciano Timm, presidente da Senacon e Ana Rita Petraroli, vice-presidente do Grupo Internacional da AIDA, como debatedora. Inaldo Bezerra, presidente da AIDA Brasil, ficou responsável pela mediação do evento. “Apesar da arbitragem na área de consumo ainda ser reticente e as pessoas ficarem um pouco receosas pelo seu uso, o professor Luciano Timm, em sua palestra, disse que há anseios da sociedade para o crescimento, tanto da arbitragem como da mediação nessa área”, explica Vivien.



CSP-MG divulga planejamento do ano

O Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG) definiu a programação de atividades para 2019. Durante a reunião, o presidente do Clube, João Paulo Moreira de Mello, submeteu a documentação contábil e financeira para aprovação dos membros da assembleia, que foi validada. O diretor Mauricio Tadeu Barros Moraes anunciou a previsão orçamentária para 2019 e o planejamento da entidade. A programação inclui workshops de capacitação com a participação das beneméritas, palestras, encontros com entidades do mercado, como FenaPrevi, FenaSaúde e Fenacor, além de treinamentos específicos em parceria com a Escola Nacional de Seguros.

Portal Sincor-RJ alcança a marca de mil corretores cadastrados

Já são mil corretores cadastrados no projeto Sincor-RJ. Ensina



que conta com mais de 200 vídeos ligados ao mercado de seguros. São 45 gravações entre cursos, palestras e entrevistas conduzidas pelo diretor de Ensino e Tecnologia, Arley Boullosa. O site foi estruturado dar suporte aos corretores de seguros na qualificação profissional, com objetivo de chegar até os que não podem participar dos cursos e palestras. “O site é atualizado semanalmente com novas palestras, cursos e entrevistas. Temos tido a preocupação de gerar conteúdo realmente relevante para os corretores e profissionais que atuam nas corretoras e nas empresas prestadoras de serviços ligadas ao setor”, revelou. O próximo passo será estruturar no site o EAD, com avaliação e certificação dos alunos aprovados.

Octavio Milliet é o novo presidente da APTS

A Assembleia Geral Extraordinária (AGE) realizada pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) escolheu Octavio J. Milliet (foto) para o cargo de presidente. Ele cumprirá o período final de mandato da atual gestão (2017/2019), que se encerra em setembro, ocupando a vaga deixada por Osmar Bertacini, falecido em janeiro. “É muito difícil assumir o cargo que até então pertencia ao grande profissional Osmar Bertacini, ainda mais para cumprir a parte final do mandato. Mas, conto com apoio da diretoria para desenvolver projetos e dar uma nova energia para a APTS, que deverá seguir em frente na sua missão de disseminar o conhecimento técnico em seguros”, diz Milliet. A AGE também empossou Adevaldo Calegari, ex-mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), como membro do Conselho, na vaga de Milliet.



Fenacor alerta sobre patrocínio do Vasco

Muitos corretores reclamaram sobre a decisão do time do Vasco em assinar contrato de patrocínio com uma empresa de proteção veicular. A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e outras entidades divulgaram nota lamentando o ato. No caso da Fenacor, a entidade divulgou uma nota alertando que a “patrocinadora pertence a um segmento que atua à margem da lei, de forma totalmente irregular, sem autorização nem regulação de órgãos governamentais, muitas vezes provocando sérios danos a consumidores desavisados”. A entidade lembra que empresas de proteção veicular são alvo constante de investigações da Polícia Federal - em muitos casos, com o encerramento das atividades de associações por determinação judicial - e de centenas de processos administrativos já instaurados pela Susep.

Seu cliente merece tranquilidade!

Por ano, mais de 2,5 milhões de serviços especializados em toda a América Latina.



AUTO, MOTO E CAMINHÃO



B.P.O



RESIDÊNCIA E EMPRESARIAL



PET



VIAGEM



VIDA



CONCIERGE

As nossas pessoas são assim, cuidam das outras.

E podem tomar conta das suas também.

Conectamos pessoas a sonhos, por meio de novas tecnologias.

Somos pessoas que atendem pessoas.



iKê
Assistência®

(11) 2101-2800

www.ikeassistencia.com.br

MDS Brasil



Paulo Loureiro é o novo diretor de filiais da companhia. A partir de agora, o executivo passa a acumular a função com o acompanhamento e gestão dos heads regionais Eduardo de Paranaguá (Sul e Minas Gerais) e Leandro Bonilha (Nordeste). Loureiro diz que uma de suas missões é mostrar que a MDS

Brasil vai muito além de uma corretora que dispõe de uma série de serviços e soluções para atender sob medida às necessidades dos diferentes perfis de clientes.

Brasilcap



Com quase 32 anos de carreira no Banco do Brasil, Marcelo Gonçalves Farinha assume a presidência da companhia. O executivo solidificou sua carreira na Diretoria de Finanças do BB. Antes de chegar à Brasilcap, foi diretor Financeiro e de Benefícios no Instituto Económico, entidade fechada de Previdência Complementar e de Assistência à Saúde dos funcionários do Banco Nossa Caixa, incorporado pelo BB. Farinha passa a acumular o cargo de Diretor Administrativo-Financeiro, de Riscos e Compliance.

Chubb



Ulisses Soares é o novo vice-presidente de Vida da América Latina. Ele será responsável pelo crescimento e rentabilidade do segmento de vida, com a execução de planos para continuar o crescimento dos canais existentes, expansão nossas ofertas de produtos, realização de alianças estratégicas e desenvolvimento de novos produtos. O executivo vai se reportar diretamente a José Sosa, SVP A&H e Vida da Chubb América Latina e matricialmente a Russell Bundschuh, SVP & Presidente Global da Chubb Life.

Seguradora Líder



Wilson Toneto assumiu a presidência do Conselho de Administração da Seguradora Líder. No Grupo Segurador BB e Mapfre, Toneto ocupou os cargos de presidente do Conselho de Administração e membro do Comitê Executivo; foi representante da Fundación Mapfre no Brasil; e membro do Comitê Executivo do Grupo Mapfre no âmbito Global.

O executivo também foi diretor da CNseg e dirigente da Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil.

AON



- Eduardo Takahashi foi nomeado vice-presidente Executivo para Comercial Risk Solutions da Aon Brasil. Ele continua a responder pela Diretoria Executiva Comercial desta mesma linha de negócios. "Temos o grande desafio de acelerar o ritmo de crescimento sustentável da Aon e tenho certeza que aliando a nossa contínua prestação de serviços, de valor e qualidade aos nossos clientes, vamos capturar o mundo de oportunidades que se apresenta à nossa frente", disse.

Sompo



Alvanir Macedo assume a gerência da Filial Fortaleza (CE). O executivo passa a ser responsável pela gestão da filial e da equipe comercial para desenvolvimento de negócios nos estados do Ceará, Maranhão, Piauí e Rio Grande do Norte. Adriana Cavalcante de Paula assume a gerência da filial Niterói que abrange, além da própria cidade, São Gonçalo, Itaboraí, Rio Bonito, Região Serrana, Região dos Lagos, Sul, Norte e Noroeste Fluminense.



SRA Plus

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



Mais rápido do mercado

De 30 minutos a 1 hora para realização.



É mais barato e mais fácil

Valores de franquia por menos de 100 reais.



Mais pontos de atendimento

65 lojas próprias e a maior Rede de Credenciados no Brasil.



Mantém a originalidade

Não requer a pintura tradicional.

Consulte seu corretor para saber se a sua apólice possui esta cobertura.

O SRA Plus é muito mais!

Mais para você, mais para o Segurado.





Feliz da Vida.

É crescer com a Liberty tendo um produto de vida imbatível nas mãos.

Mais barato do que você imagina, mais fácil de contratar, reembolso de despesas médicas e hospitalares...Ser FELIZ DA VIDA é isso. É ter sempre um bom motivo para vender os seguros de vida Liberty, oferecendo a tranquilidade que seu cliente procura.

Mais simples de contratar e mais negócio! Nossos produtos* ainda contam com benefícios, como o Personal Fitness, cobertura para doenças graves e a facilidade do sistema de telesscrição.

O que você está esperando?

Vem ser FELIZ DA VIDA com a Liberty.



*Consulte os produtos que compreendem cada uma das coberturas e benefícios exemplificados.