

REVISTA

# SEGURO

ANO XIX  
Nº 203 - 2019  
R\$ 20,00

# TOTAL



**#RASTREAMENTO NA VEIA!**

**GRUPO TRACKER: REFERÊNCIA  
EM RASTREAMENTO NO MERCADO  
DE PESADOS E CARGAS**

**VEJA TAMBÉM:**

**Caderno empresarial – Infocar faz 19 anos  
Nova Expo ABGR**

MINHA CASA PROTEGIDA COM AS MELHORES ASSISTÊNCIAS?

# AÍ EU VI MAPFRE.

MAPFRE Residencial tem cobertura completa contra roubo, acidentes e até para seu carro na garagem. E o melhor: é muito mais barato do que você imagina. Conheça nossas assistências e aproveite sua casa com tranquilidade.

 Seguro Residencial

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

**Pede MAPFRE pro seu corretor.**



**MAPFRE**

Sua seguradora global de confiança

#### 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

Sergio 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



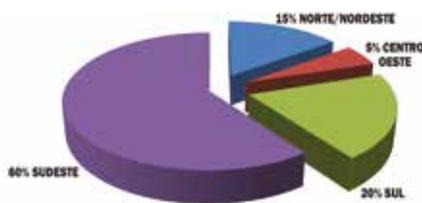
facebook.com/revistasegurototal



rsegurototal



twitter.com/seguro\_total



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

# Mercado de seguros em constante transformação

Transformação. Assim como a vida está em constante mudança, o mercado de seguros brasileiro passa por alterações. No mês que se comemora o dia do corretor de seguros, o mercado reafirma a importância desse profissional que é o principal canal de distribuição.

Os dados mostram que o mercado de seguros brasileiro não é mais apenas seguro auto. As seguradoras lançam produtos e contam com os corretores que atuam como consultores de seus clientes. Por sua vez, o comportamento do cliente muda (se transforma) e todos buscam entender o que ele quer.

Para tentar dinamizar o mercado, a Susep tem feito pequenas mudanças que abrem discussões como a liberação da venda direta de seguros. Uma polêmica que está agitando os corretores é sobre o conhecimento da comissão na apólice. A autarquia diz que é para manter a transparência e, também, uma prática de livre mercado. Os corretores de todo o país não concordam e reclamam que não foram ouvidos pela autarquia.

A edição que você tem em mãos está cheia de informação que vai ajudar você a ficar por dentro do que acontece no mercado de seguros. A matéria de capa traz a história e atuação do Grupo Tracker que é referência no rastreamento no mercado de pesados e cargas.

Outra matéria especial dessa edição é sobre o Fórum de Gerenciamento de Risco que confirmou o que muitos já sabem: o Brasil não faz prevenção de acidentes seja em estabelecimentos públicos ou privados.

E por falar em prevenção, a Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) apresentou, em São Paulo, as mudanças que vão acontecer na Expo ABGR, o maior evento do setor da América Latina.

Enfim, essa edição da Revista Seguro Total está cheia de informação!

*Boa leitura!*

# SU MÁRIO



## Dicas sobre manutenção da suspensão do carro

Autoglass ensina sobre o que é importante na manutenção do veículo



## Grupo Tracker

Referência em rastreamento no mercado de pesados e cargas



## Regula

Mesmo sem ser cliente, empresa presta assessoria integral em caso de destruição de imóvel

**17** Especial Fórum de Gerenciamento de Risco

**26** Novidades para a Expo ABGR

**34** Conseguo

**38** Vaivem

**40** Empreendedorismo



## Caderno Empresarial

Infocar oferece soluções personalizadas em pesquisas veiculares e creditícias

# CRESCÇA com a Liberty

O crescimento é um trabalho conjunto  
construído ao lado de quem a gente mais  
confia e reconhece: você, corretor.  
Vem crescer com a gente!

## *Crescer Nossa Eficiência*

Com plataformas e sistemas digitais, além  
de novidades para apoiar seu desenvolvimento  
e trazer uma experiência melhor ao nosso segurado.

## *Crescer Nosso Conhecimento*

Através de encontros e trocas com nossos  
especialistas, treinamentos, aplicativos e eventos  
de tendências do mercado segurador.

## *Crescer Nossas Vendas*

Com ações de relacionamento,  
incentivo, a plataforma  
do Meu Marketing, novos produtos  
e serviços.



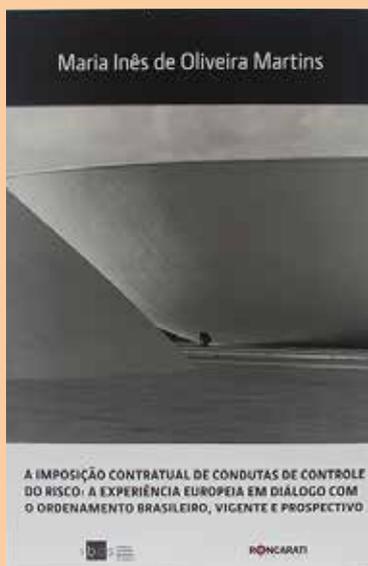
Participe, evolua e cresça cada vez mais.  
Acesse o Blog Cresça com a Liberty e também nossa nova página no Facebook.



**Liberty**  
**Seguros**

## Livro aborda condutas de controle de risco

A professora Maria Inês de Oliveira Martins leciona na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, as matérias de Direito Civil e Direito Comercial. Mestre em Ciências Jurídico-Econômicas e Doutora em Ciências Jurídico-Empresariais pela mesma Faculdade e associada ao Instituto Brasileiro de Direito do Seguro – IBDS, acaba de lançar o livro “A imposição contratual de condutas de controle do risco: a experiência europeia em diálogo com o ordenamento brasileiro, vigente e prospectivo”. Ela aborda questões como regulação, contratos, metodologia e risco no setor de seguros. “Uma das raras joias na doutrina do direito do seguro contemporâneo, Maria Inês de Oliveira Martins pesquisou com seriedade as técnicas securitárias e produz direito do seguro articulado com o sistema jurídico e com a realidade”, destaca Ernesto Tzirulnik, presidente do IBDS.



## LGPD deve gerar mais processos

A aplicação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entra em vigor em agosto de 2020, pode gerar um aumento exponencial na quantidade de processos no Superior Tribunal de Justiça (STJ). Esse foi o alerta feito pelo ministro Paulo de Tarso Sanseverino durante o Smart Legal Day. “Os problemas existem e são resolvidos com a lei atual. Mas com a entrada da LGPD, eles podem se agravar (no tocante da responsabilidade civil)”, explicou o ministro. “A quantidade de processos que esperamos será similar às consultas do *Credit Scoring* (acima de 200 mil ações). O número de casos no tribunal vai aumentar substancialmente”. Um dos motivos para o aumento seria em relação aos casos de responsabilidade civil (artigo 42 e 44 da lei) objetiva e solidária do controlador e do operador pelo tratamento irregular dos dados pessoais. “A eventual culpa da vítima pode afastar a responsabilidade do controlador. Um exemplo são senhas e e-mails, como foi o caso do Intercept. E também temos a exposição da pessoa nas redes sociais. Esse descuido pode afastar a responsabilidade do controlador. Isso demanda uma cultura no tratar da nova tecnologia”, elucidou Sanseverino.



## Engineering assume projeto fiscal do IRB

Para dar continuidade à implementação da plataforma de gestão fiscal da SAP, o TDF (Tax Declaration Framework), o IRB Brasil RE confiou seu projeto à Engineering, companhia global de Tecnologia da Informação e Consultoria especializada em Transformação Digital e com experiência comprovada na solução TDF, e detentora de uma ferramenta complementar homologada e certificada pela SAP, o DP-FISC 4.0, que é focado em automatizações de obrigações complementares, como o PIS/ COFINS. Com a finalização do projeto, juntas, as soluções SAP TDF e DP-FISC 4.0, proporcionarão ao IRB uma melhor performance e uma base fiscal

única, uma vez que os sistemas operam integrados, reduzindo interfaces. Para César Kazakevicius, head de Tax Solutions da Engineering, o DP-FISC 4.0, integrado ao SAP TDF, promove a agilidade na geração das obrigações fiscais e rápido acesso às informações necessárias aos processos de análise e fiscalização. “Criamos as validações dos documentos fiscais com regras pré-definidas e automatizamos ao máximo as rotinas de apuração de impostos. Com isso, o IRB reduzirá as conciliações entre fiscal e contábil, resultando em um processo mais seguro, ágil e com melhores experiências para os usuários”, acrescenta Kazakevicius.



## ALPER PARTNERS: O PROGRAMA PARCEIRO DAS CORRETORAS DE SEGUROS

Com o Alper Partners, sua corretora ganha forças para expandir sua carteira e fortalecer o relacionamento com seus clientes.

**Além de contar com o apoio de uma equipe especializada e pronta para prover os melhores serviços para sua corretora.**



**Exponencie seus ganhos, seja um Alper Partner!**

**alper**   
partners

Acesse

[www.alperseguros.com.br/parceiros](http://www.alperseguros.com.br/parceiros)

e saiba mais.

# Como anda a suspensão do seu carro?

*A vida útil da suspensão depende muito das condições da pista onde o veículo trafega, por isso, o recomendado é realizar uma revisão a cada 10 mil quilômetros*

O sistema de amortecimento tem como função principal assegurar que o veículo não perca a estabilidade, característica importante para garantir a segurança e o conforto dos passageiros do carro. A suspensão trabalha com um grupo de peças que está sempre em movimento para reduzir o impacto, absorvendo todas as irregularidades do asfalto. Um sistema em más condições pode comprometer a frenagem e até mesmo provocar a aquaplanagem do veículo.

As peças deste sistema são fabricadas para durar, em média, 40 mil quilômetros, mas a vida útil delas depende muito das condições da pista onde o veículo trafega. Quanto menor a trepidação do veículo, maior a vida útil do sistema de suspensão - ou seja, veículos que trafegam em estradas de terra, com muitos buracos, ou até mesmo vias com paralelepípedos tendem a ter problemas de suspensão mais frequentemente.

Por isso, o recomendado é que o motorista reduza a velocidade em estradas com muitos desníveis para

evitar danos mais graves ao sistema de amortecimento. Caso haja uma colisão com um obstáculo pontiagudo ou queda brusca em um buraco, a revisão deve ser feita imediatamente. A quebra do pivô da suspensão, por exemplo, pode fazer com que a roda se solte do veículo com o carro em movimento e causar acidentes muito graves. Por isso, fique atento se o seu carro apresentar os principais sinais de problemas neste sistema: aumento de ruídos, perda de estabilidade (carro oscilando na pista) e pequenos vazamentos de óleo.

## Suspensão x Rodas x Pneus

Estes três elementos estão diretamente conectados. Além de manter a estabilidade do veículo, o sistema de amortecimento também é encarregado de manter as quatro rodas no chão e auxiliar no desempenho do automóvel através da correta distribuição de peso entre os pneus.

Pensando em solucionar um problema frequente dos motoristas por todo o país, a Autoglass lançou a cobertura UnderCar, sendo pioneira na proteção exclusiva do sistema de amortecimento.

“Danos neste sistema são muito comuns e na maioria das vezes ocorrem em virtude da má conservação das vias. Antes, ao passar por uma situação como esta, o segurado precisaria desembolsar um valor elevado para trocar rodas, pneus e suspensão. Agora, ele pode resolver esse problema rapidamente, com uma franquia que cabe no seu bolso”, conclui Lyssia Chieppe, superintendente comercial da Autoglass.



# UNDERCAR

---

O caminho do seu cliente pode ser cheio de obstáculos, mas com a Autoglass, ele não terá mais com o que se preocupar. **Chegou a cobertura UnderCar, serviço que garante a mão de obra e a troca das rodas, pneus e sistema de suspensão\*.**

Corretor, contrate a cobertura UnderCar para o seu segurado e deixe o caminho livre para o que realmente importa.

QUER SABER MAIS?

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



\*Troca do pneu em caso de ruptura, rasgo ou deformação na parede lateral; Troca da roda em caso de trincas ou quebras; Substituição do sistema de amortecedores do veículo segurado, seja ele nacional ou importado, em todo território nacional, condicionada a ocorrências de roda e pneu.

# CMS

CAMINHÃO *mais* SEGURO

**MARCAÇÃO A LASER**  
A segurança definitiva  
para o seu caminhão!



## O poder do laser na medida certa!

Nossa tecnologia assegura a precisão e calibragem do laser para variados tipos de materiais e peças.

- ✓ Aço
- ✓ Alumínio
- ✓ Plásticos
- ✓ Borrachas
- ✓ Pioneiro no Brasil
- ✓ Inibe 100% clone de caminhões
- ✓ Inibe 99% roubo
- ✓ Investimento único



Assista nosso vídeo

[caminhaomaisseguro.com.br](http://caminhaomaisseguro.com.br)

**MATRIZ ITAJAÍ / SC**  
Rodovia BR 101, KM 116  
47 3348 9292

**FILIAL GARIBALDI / RS**  
Rodovia BR 470, KM 255  
47 9 9999 7010

# PARADA *Mais* SEGURA

## 1º Estacionamento rotativo privado para caminhões de Santa Catarina

O **PARADA MAIS SEGURA** da CMS é um estacionamento rotativo criado especialmente para caminhoneiros, sendo o ponto de parada mais completo e seguro para quem está na estrada.



Assista nosso vídeo



VIGILÂNCIA  
ARMADA



MONITORAMENTO  
24H



SISTEMA  
PAGUE FÁCIL



HIGIENIZADO  
24H



LAVANDERIA



WIFI  
LIBERADO

**ITAJAÍ / SC**

Rodovia BR 101, KM 116 / Sentido Norte



# CENTRO DE OPERAÇÕES

## **Grupo Tracker:** referência em rastreamento no mercado de pesados e cargas

*A crescente violência que atinge os mercados logísticos necessita cada vez mais de um olhar crítico e estratégico*

A produção de caminhões cresceu 11,8% no primeiro semestre deste ano, comparado com igual período de 2018, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Mais veículos nas ruas, maior a chance de roubo e furto. Segundo a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC), no ano passado aconteceram mais de 22 mil roubos de carga no Brasil, com um prejuízo para o setor produtivo de R\$ 2 bilhões.

Para atender a demanda, também aumentou o número de seguradoras que oferecem apólices para caminhão, carreta e/ou carga. “A partir do início deste ano, várias seguradoras parceiras, que a princípio não trabalhavam na aceitação de veículos pesados, passaram a solicitar a instalação da nossa tecnologia. O Grupo Tracker construiu uma história bastante sólida com o mercado segurador, oferecendo as melhores tecnologias no controle da sinistralidade de roubo e furto de veículos”, comenta o vice-presidente comercial de seguradoras do Grupo Tracker,



Ronaldo Megda, vice-presidente comercial do Grupo Tracker

Ronaldo Megda.

O corpo diretivo da empresa vem pensando, em diferentes frentes, em soluções que não só atendam a demanda proveniente do aumento de violência e controle logístico, mas também proporcionem a seus clientes uma experiência diferenciada. “Trabalhamos focados no desenvolvimento tecnológico da companhia e na busca incansável da melhor experiência ao cliente. Estamos pensando no que vai acontecer daqui a cinco anos no mercado, como ele estará se comportando e qual será a necessidade de nossos clientes e dos segurados, elegíveis por nossas seguradoras parceiras”, afirma o CEO do Grupo Tracker, Alvaro Velasco.

Com veículos e carregamentos que podem ultrapassar os R\$ 2 milhões de reais, o mercado de pesados é extremamente complexo. As quadrilhas que atuam nele são especializadas e muito bem equipadas. Para combatê-las, são necessários equipamentos de segurança mais robustos, com combinação de tecnologias para um resultado mais efetivo. Segundo Velasco, “com 20 anos de expertise neste ramo de negócios, o Grupo Tracker desenvolveu uma combinação de tecnologias com 100% do foco nos melhores índices de recuperação. Unimos a Radiofrequência ao GPS e Radiofrequência ao LBS nos veículos pesados e também às cargas seguradas para, em termos operacionais, agilizar o timing de pronta resposta e, consequentemente, a recuperação, em caso de roubo ou furto. Oferecemos a possibilidade das seguradoras mitigarem cada vez mais a sinistralidade neste segmento”.

Ronaldo Megda explica que os produtos do Grupo Tracker criam uma fortaleza para proteger este segmento com características tão peculiares. “Diferente do veículo de passeio, os pesados circulam por todo o país, passam por manutenções mais frequentes, são roubados



Alvaro Velasco: “Buscamos oferecer a melhor experiência ao cliente”

por quadrilhas especializadas que utilizam jammer (ou inibidor de sinal) em 100% das ações. Em muitas situações, inclusive, os motoristas acabam sequestrados. Oferecemos a combinação das melhores tecnologias que existem no mercado para aumentar a probabilidade de localização dos veículos roubados ou furtados”.

### Ação proativa dos caçadores

Só os equipamentos de Radiofrequência do Grupo Tracker possuem o detector de jammer – o famoso inibidor de sinal. Através desta função, uma ocorrência é identificada previamente, possibilitando maior agilidade e eficácia em um operativo de recuperação. “Entre janeiro e junho de 2019, evitamos prejuízos superiores a R\$ 33 milhões de reais, ao recuperar caminhões, carretas e cargas. Grande parte destas localizações ocorre mediante a união da tecnologia que detecta automaticamente a presença de um jammer com a proatividade do Comando de Operações do Grupo Tracker. Lembrando que o sucesso de uma recuperação está diretamente ligado à rapidez no acionamento das



Gustavo Klygo, diretor de operações

equipes de pronta resposta”, destaca Alvaro Velasco.

### Parque de antenas e infraestrutura mais robustos do mercado

Os benefícios da combinação de tecnologias são muitos. Os dispositivos com as tecnologias de radiofrequência e LBS combinadas, instalados nos veículos, são capazes de captar os sinais emitidos por outros rastreadores da empresa. “Assim, além das mais de 700 antenas fixas distribuídas por todo território nacional, o Grupo Tracker passou a contar com uma frota crescente, atualmente composta por mais de 8 mil veículos e que exercem a função de antenas móveis, circulando por ruas e estradas do país, reforçando as operações de localização de veículos. Nossa cobertura, que sempre foi a maior do Brasil, vai crescendo, de maneira exponencial, à medida que novos equipamentos são instalados”, detalha o CEO do Grupo Tracker.

A empresa conta ainda com aviões e helicópteros, estrategicamente espalhados pelas cinco regiões do país, um grande contingente de ca-

çadores, profissionais dedicados à localização de veículos roubados ou furtados, distribuídos por todo o Brasil, além de um Comando de Operações especializado, 24 horas por dia, 7 dias por semana, que fornece todo o apoio e estratégias para o sucesso das recuperações. “Ao longo dos anos, nossa Central de Operações e nossas equipes de campo adquiriram experiência relevante na localização de veículos e cargas. O desenvolvimento e aplicação contínua de tecnologias aliados a esse know-how colaboraram para tornar o Grupo Tracker uma referência em rastreamento”, reforça o diretor de operações da empresa, Gustavo Klygo.

O tempo de aviso é outro ponto de fundamental importância para o sucesso da operação, uma vez que existem quadrilhas especializadas que conseguem desmontar um veículo em um curto espaço de tempo e de forma similar a uma linha de montagem, neste caso “desmontagem”.

### A ação dos Jammers

Os jammers são equipamentos eletrônicos que atuam inibindo os sinais de comunicação. Um jammer pequeno com 4 antenas por exemplo, estará seguramente apontado para as quatro bandas da telefonia celular. Os jammers maiores com 16, 18 ou até 20 antenas, normalmente utilizados nos roubos dos veículos pesados, acabam atuando em quase todas as frequências disponíveis para as empresas que monitoram, rastreiam ou simplesmente bloqueiam os veículos com seus respectivos equipamentos.

“Nos caminhões com bloqueadores ou imobilizadores, a ação dos jammers pode causar um problema. Ao perceber o ruído no sinal, o dispositivo bloqueia o veículo que não necessariamente é fruto de um roubo, o mesmo pode simplesmente estar próximo a um jammer”, comenta Gustavo Klygo.

“Vale ressaltar aqui mais um grande diferencial dos equipamentos do Grupo Tracker. Os jammers apontados para a nossa frequência, acabam ativando nossos equipamentos. Assim nosso time de pronta resposta tem a possibilidade de ouvir os sinais emitidos pelo dispositivo, além de captar os sinais do próprio jammer. Esta característica faz com que nossos “Caçadores” acabem tirando proveito de um jammer, quando este estiver em ação”, ressalta Ronaldo Megda.

### Mais Benefícios

Em parceria com as seguradoras, o Grupo Tracker vem trabalhando em soluções que gerem valor agregado aos clientes. O gerente Comercial, Caio Ramicelli, afirma que este é o futuro e os clientes em breve poderão contar com acesso exclusivo à plataforma visando controle logístico de seu caminhão. “Estamos trabalhando em um valor baixo e a possibilidade de acesso via desktop ou smartphone, justamente para facilitar e agregar ao dia a dia do cliente. Vale ressaltar que estes produtos já são comercializados pela Tracker e em breve estarão disponíveis para os clientes das seguradoras”.



Caio Ramicelli, gerente comercial



tracker

# A MAIS COMPLETA PROTEÇÃO CONTRA ROUBO E FURTO PARA O SEU TRANSPORTE.

A melhor tecnologia  
contra roubo e furto  
agora também com  
visualização em mapas!



TRACKER LBS  
CAMINHÃO

TRACKER LBS  
CARRETA

TRACKER LBS  
CARGA

## SOLUÇÕES TRACKER LBS

Avançados sistemas de rastreamento via RF e LBS desenvolvidos especialmente para caminhões, carretas e cargas, permitindo a visualização em mapas e otimizando o processo de localização em caso de roubo ou furto. É muito mais proteção para toda a sua cadeia logística.

### UM DISPOSITIVO: DUAS TECNOLOGIAS

Radiofrequência [RF] + LBS em apenas um dispositivo

### ACIONAMENTO AUTOMÁTICO DA RADIOFREQUÊNCIA

A RF é acionada automaticamente em caso de detecção de jammers

### INFRAESTRUTURA COMPLETA COM AMPLA REDE DE ANTENAS

Equipes de pronta resposta e mais de 700 antenas distribuídas por todo o território nacional

## Segurado conta como apoio da Regula deu suporte para resolver sinistro

*Fortes chuvas destruíram imóvel; atendimento personalizado ajuda morador receber indenização integral para reconstrução de sua casa*

A tempestade que atingiu São Paulo no mês de março alagou e danificou diversas casas, não só a de um apresentador famoso, como várias outras. Marcos Roberto de Paula Rodrigues foi um dos moradores do bairro do Morumbi, um bairro de classe média alta, que teve parte da estrutura totalmente danificada e só conseguiu sua indenização integral graças à atuação da Regula Sinistros, empresa pioneira na terceirização do atendimento a sinistros para corretoras de seguros.

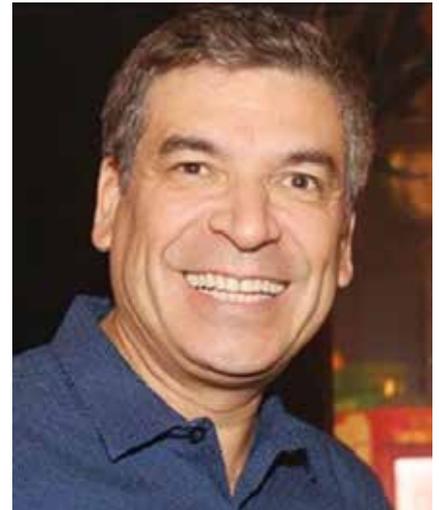
O imóvel de mil metros quadrados ficava em terreno de declínio que cedeu. Metade desabou em cima da residência vizinha. Marcos tinha seguro residencial com determinada seguradora, mas após a visita de um engenheiro perito recebeu a autorização do pagamento de indenização no valor de R\$ 40 mil.

“Eu havia levado empreiteiros para verificar o estrago, e o prejuízo estimado era de R\$ 260 mil. Apenas para remover o entulho gerado o valor já era mais que R\$ 40 mil”, relata Marcos. Ele ficou desesperado, entrando em contato com advogados e amigos, até que conversou com um rapaz que é

amigo do CEO Regula Sinistros, Daniel Bortoletto. Mesmo o seguro não sendo de corretora cliente da Regula, eles se prontificaram a ajudar Marcos.

“Eu estava numa fase de azar: crise nos negócios, divorciando, e ainda a casa destruída e prejudicando a vizinha. Estava desesperado e recebi ajudas maravilhosas, as quais não estamos acostumados a ver hoje em dia. A equipe da Regula me tratou como um rei, os profissionais foram visitar a casa, fizeram contatos com a seguradora, e a companhia enviou perito para nova análise. O valor de R\$ 40 mil já havia sido depositado antes de qualquer argumentação, então eles fizeram um complemento de indenização no valor de R\$ 220 mil. No final, um dos empreiteiros que foi ver a casa e fez uma proposta de compra, e ele mesmo arcou com os consertos. Conseguimos resolver. Graças à Regula, não fiquei no prejuízo”, lembra Marcos

“É bom saber que existe a Regula. As pessoas que não atuam com seguros não sabem que existe esse tipo de serviço. Não sei o milagre que fizeram para resolver. Acredito que tenha sido principal-



mente saber como funciona a tramitação interna dos procedimentos e conhecer as áreas e pessoas certas. A equipe da Regula me copiava em todos os e-mails. Vi que trabalharam até resolver o caso”.

Daniel Bortoletto, CEO da Regula Sinistros, ressalta a satisfação de poder contribuir com a entrega do principal propósito do seguro, que é a reparação de perdas. “Realizamos um trabalho humanizado com o segurado que já está em situação de fragilidade, e realmente não cansamos até resolver a indenização conforme a expectativa do contrato de seguro. Nosso trabalho é fazer valer o que foi contratado, no mais breve período”.



Imóvel destruído pelas fortes chuvas



# GERENCIE seu futuro



Fórum de gestão de risco, chamado de 1º Fórum de GR, trouxe à tona outro grave problema da sociedade brasileira: a pouca prevenção de acidentes em estabelecimentos públicos e privados.

# Gestão de risco: o caminho da segurança do país

*Apesar de necessário, debate é pouco difundido na sociedade*

**Sergio Vitor**

Proteger o tangível é comum. Mais habitual ainda é se o objeto for um veículo. Desde sua criação, o seguro de automóvel é o mais demandado pelos brasileiros. Há anos, comprar carro novo deixou de ser um devaneio da população de baixa renda. A indústria fabrica, a concessionária distribui, o consumidor compra e faz o seguro.

Na contramão está o apreço por proteções intangíveis, aquelas impossíveis de se materializarem, mas que fazem total diferença na vida das pessoas. Por motivos culturais, essas proteções têm pouco valor àqueles mais desavisados. Já os especialistas trabalham a fim de disseminar o conhecimento sobre o impacto negativo de uma má gestão de risco em obras de construção civil, no transporte de cargas, em prevenção de sinistros para os agropecuários ou um acidente dentro do estabelecimento.

Foi com o intuito de expandir os horizontes que surgiu a ideia de criar um fórum personalizado, focado em debater o futuro da segurança pública com base na expansão do gerenciamento de risco na sociedade brasileira. O evento, idealizado e promovido pelos exímios entendedores do tema, Fabrício Souza e Leonardo Souza, aconteceu no dia 16 de agosto em São Paulo. Contando com a participação de 300 profissionais ligados ao setor, o 1º Fórum de GR recebeu, entre outros especialistas, peritos em segurança como interlocutores do assunto.



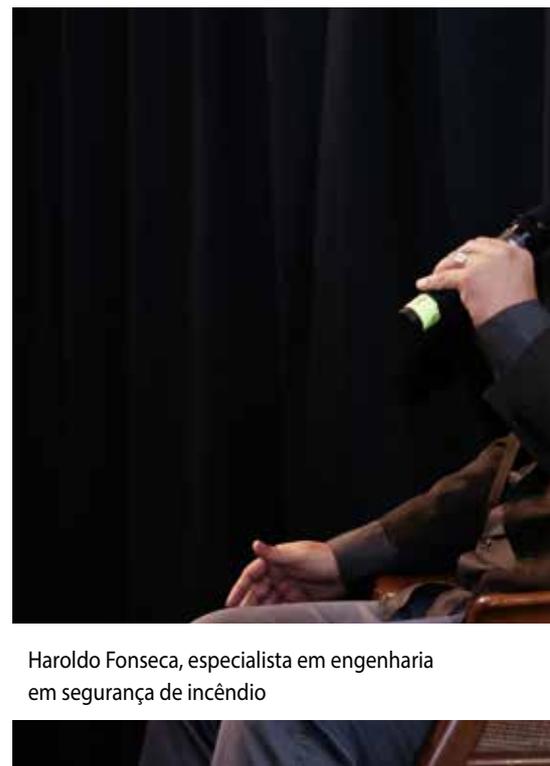
Fabrício Souza e Leonardo Souza, idealizadores do Fórum

O embrião do evento foi um grupo criado virtualmente com o intuito de discutir temas relacionados à gestão de risco. “Em 2016, ano de criação do grupo, dificilmente imaginávamos que três anos depois se tornaria um fórum dessa dimensão”, relembrou Fabrício Souza. Por outro lado, o especialista sabia que o debate seria relevante e interessaria muitos profissionais.

Leonardo Souza corroborou com Fabrício dizendo que o evento “fugiu dos encontros tradicionais”. Além disso, Leonardo enalteceu a presença de “palestrantes gabaritados, que contribuíram muito com suas experiências”.

A alacridade de ambos teve motivo. Com palestras estrategicamente organizadas, os convidados imergiram em um mundo de possibilidades. Haroldo Fonseca, especialista em engenharia de segurança de incêndio, foi

o primeiro palestrante do dia. Embora sua especialidade seja em sinistros em decorrência de incêndios, Fonseca abordou a



Haroldo Fonseca, especialista em engenharia em segurança de incêndio

gestão de riscos de forma geral. O desenvolvimento desse setor no país é importante, mas, segundo o especialista, a sociedade brasileira pouco se importa. “É um segmento que ninguém leva a sério no Brasil. São Paulo, por exemplo, que é referência em práticas contra incêndio, possui vários lugares com segurança precária”, revela.

“O brasileiro tem como hábito de atuar de forma reativa e não preventiva. Ele busca apagar o incêndio, mas não procura eliminar as possibilidades de ele acontecer”, afirmou o perito. Segundo ele, a iniciativa de inserir a cultura de gestão de risco na vida das pessoas deve partir das famílias e do Estado. “Devem ser inseridas na sociedade orientações de segurança contra incêndio, de proteção urbana e de primeiros socorros nas escolas. Infelizmente, as pessoas não entendem que práticas como essas são necessárias”, apontou Fonseca.

O especialista usa exemplo



Edson Moraes, secretário municipal da Segurança Pública

de países desenvolvidos, onde a gestão de risco é obrigação nas instituições, sejam elas públicas ou privadas. “Na Alemanha, no Japão e nos EUA esse tema é obrigatório”, observa. O poder público, segundo ele, é oriundo da sociedade desinformada, ou seja, o desenvolvimento da cultura parte não só de políticas públicas, mas também dos pais que devem alertar seus filhos sobre práticas de segurança. “Não é paranoia. É assunto sério”, ressalta.

As medidas de gerenciamento de risco contribuem diretamente para segurança pública. O município de Guararema, localizado na região metropolitana de São Paulo, é conhecido pelo baixo índice de roubo, furtos e assassinatos. As 98 câmeras espalhadas pelo município e um serviço de inteligência chamado CSI de Guararema quase anulam a violência no local.

Edson Moraes, secretário mu-

nicipal da Segurança Pública, foi um dos palestrantes do dia. Moraes é um expert em investigar, detectar e prevenir roubos e furtos em Guararema. “Conseguimos implementar um sistema e fechar o município. Entretanto, fazer na cidade grande é difícil, devido o tamanho territorial. É necessário, nesse caso, segmentar esses lugares, instalando câmeras em pontos estratégicos”, recomendou.

De acordo com Moraes, as dificuldades de instalar um sistema em cidades semelhante ao de Guararema são muitas, porque “o prefeito não pode se preocupar apenas com a segurança pública. Saúde e educação também estão entre os seus deveres”, argumenta o especialista.

Moraes explica que a falta de orçamento público prejudica o investimento logístico de segurança. “Ouvi algumas prefeituras dizendo que usará essa ferramenta para gerar multas”,



Edison Fontes, gestor e consultor em segurança da informação

continua, “mas isso é alimentar a indústria da multa e eu não acho correto”. Segundo ele, Guararema usa esse sistema no trânsito para fins educacionais. “No trânsito, são punidos somente aqueles que colocam suas vidas em risco”. Para aumentar o investimento nessas ferramentas, ele sugere, então, uma parceria entre o setor público e o privado, assim como acontece no transporte urbano.

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrará em vigor a partir do ano que vem, foi assunto de um dos painéis com Edison Fontes, gestor e consultor em segurança da informação. O especialista contou quais serão os benefícios do consumi-

dor quando o texto entrar em vigor. “Os dados do consumidor serão preservados com mais segurança. As empresas, portanto, terão de se adaptar”, alerta.

Segundo ele, a gestão de risco, além de ser importante na proteção financeira do consumidor, ela também fortalece o direito do consumidor de não usar os seus dados para outros fins.

### Mãos à obra

O cunho inovador do evento teve seu ápice quando grupos foram organizados para montar uma rede de distribuição de energia, um importante setor nacional que precisa da gestão de risco para operar sem falha no sistema, o que prejudicaria a rotina de milhares de moradores. Cada participante participou de um time composto de líderes e coordenadores que norteavam as equipes. Cerca de uma hora depois, todos os grupos estavam com suas matrizes prontas.

Após se separarem, todos se uniram novamente para encaixar uma na outra e formar uma rede. A atividade atraiu a maioria dos participantes que, ao verem o resultado final, pou-saram para foto ao lado da usina artificial. Segundo Leonardo, a ideia de construir um evento que fugisse do tradicional concretizou-se. Já Fabrício mostrou-se empolgado em pensar na segunda edição do evento. “Já tivemos pedidos para organizarmos outro. A ideia é atender essa solicitação”, pondera.

Com o sucesso do 1º Fórum de GR, o segundo deverá ser questão de tempo. O grupo criado em 2016 já lotou. Outros foram criados, e os debates continuam quentes, todos com um propósito maior: expandir a cultura de gestão de risco à sociedade brasileira.





CADERNO

# empresarial

## Infocar: 19 anos de soluções personalizadas em pesquisas veiculares e creditícias

Empresa se consolidou atendendo lojistas e concessionárias e desde 2014 vem inovando num ritmo acelerado para conquistar e atender novos mercados e clientes

A Infocar – pioneira em informação sobre veículos – completou, no dia 8 de agosto, 19 anos de contribuição para o mercado. Fundada no ano 2000, a empresa passou por muitas transformações e atualmente possui um portfólio completo, com informações confiáveis e soluções exclusivas para diversos portes e ramos de empresas, dentre elas seguradoras, corretoras de seguros, financeiras, consórcios, montadoras, gerenciadores de frota, empresas de vistoria automotiva, imobiliárias, advocacias e até mesmo pessoas físicas. Hoje são mais de 5 mil empresas clientes, que fazem uso diariamente os sistemas Infocar.

“Inovação, novos produtos e orientação ao mercado são as nossas atuais prioridades, por isso o nosso time mais do que triplicou nestes últimos anos, e estamos cada vez mais desen-



Colaboradores participam de evento sobre jornada do cliente

volvendo pesquisas únicas e personalizadas aos nossos clientes, através de um sistema amigável e robusto, com base de dados”, afirma Daniel Figueiredo, diretor corporativo da Infocar.

Os dados atualmente ofereci-

dos pela Infocar são indispensáveis para financeiras concederem crédito, para que lojistas, vistorias e seguradoras conheçam a procedência de veículos, evitando prejuízos e fraudes. “Acreditamos ser importante atender

tanto no varejo e atacado como no mercado corporativo, oferecendo soluções para lojistas em geral mas também para grandes corporações, isto nos dá uma visão 360 graus para trazer de maneira cada vez mais personalizada a informação aos nossos clientes”, acrescenta o diretor. “Também buscamos parcerias duradouras com sindicatos e associações de renome no mercado, como Sincor-SP, OAB, Creci-SP, com isto oferecendo descontos e soluções únicas para seus associados”.

Os produtos estão divididos em quatro segmentos de negócios: Infocred – para análise e concessão de crédito; Infoauto – informações veiculares das mais diversas; InfoData – para atender a demanda de informações de inteligência em prospecção; e InfoSafe – informações de prevenção

a fraude e também redução de riscos do veículo.

Celebrando os 19 anos e a consolidação do negócio, a Infocar está realizando algumas ações neste segundo semestre. “Entregamos uma placa de homenagem a uma de nossas clientes mais antigas, a Lapônia Veículos, durante o evento da FENABRAVE, que aconteceu dias 6 e 7 de agosto, do qual fomos expositores; realizamos um evento para nossos colaboradores sobre jornada do cliente, o Infocar Day, no dia 10 de agosto, com todos os nossos colaboradores; e ainda teremos em novembro o Infocar Experience, evento para clientes sobre as novidades da Infocar para o mercado”, pontua Daniel.

### Reconhecimento

Para marcar esse ano, a empresa foi selecionada como destaque no XIX Prêmio Mercado de Seguros, o Troféu Gaivota de Ouro 2019, organizado pela Revista Seguro Total. O reconhecimento se deu com o case “Especialização na Prevenção de Fraudes para o Mercado de Seguros”.

O diretor Comercial da Infocar, Daniel Figueiredo, explica que, com as soluções da empresa, as seguradoras clientes contam com base de dados confiáveis para reconhecer fraudes em sinistros de automóveis e também fazer a justa aceitação do risco, evitando prejuízos. “O case está baseado em nosso sistema InfoSafe, que atua na prevenção à fraude e na redução de risco, garantindo uma correta subscrição. É imprescindível para as seguradoras ter cautela com as pessoas e empresas com quem mantêm



Umille Ritacco e Daniel Figueiredo com Troféu Gaivota de Ouro 2019

transações financeiras. O sistema disponibiliza informações completas sobre veículos, pessoas físicas e jurídicas, auxiliando análises internas”.

O InfoSafe traz os seguintes dados: Score Veicular – score e grau de dado do veículo consultado; Risco de Veículo – possível risco de depreciação comercial do valor do veículo; Risco do CPF – riscos vinculados ao CPF, conforme a necessidade de aprovação do cliente, visando evitar fraudes; Risco do CNPJ – riscos vinculados ao CNPJ, conforme a necessidade de aprovação do cliente, visando evitar fraudes.



Entrega de homenagem a uma das clientes mais antigas da empresa)

## Aumenta o número de mulheres em cargos de liderança no setor



*Estudo levantado pela ENS aponta que 60% das executivas entrevistadas acreditam que a situação está melhor do que há três anos atrás*

De acordo com os resultados do 3º estudo “Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”, realizado pela Escola Nacional de Seguros, nos últimos anos houve redução do desequilíbrio na ocupação de cargos de liderança. O levantamento, com dados de 2018, aponta os desafios e os gargalos encontrados pelo público feminino para desenvolver carreira na indústria de seguros. Atualmente, as mulheres respondem por 55% da mão de obra nesse setor.

O estudo contou com a participação de 23 companhias de seguros, o que representou um universo de quase 28 mil funcionários. Ao todo, 436 executivas do mercado responderam a uma pesquisa quantitativa e qualitativa.

A proporção nas seguradoras é de uma mulher executiva para cada três homens. Em 2012, quando foi divulgada a primei-

ra pesquisa, essa relação era de uma para quatro. Atualmente, 53,5% dos postos no nível de gerência são ocupados por homens, enquanto as mulheres ficam com 46,5%. O avanço foi significativo, já que em 2012, elas exerciam 41% dos cargos nessa faixa.

Maria Helena, coordenadora do estudo realizado em parceria com Francisco Galiza, diz que a probabilidade de um homem se tornar executivo neste segmento é quase três vezes maior que a de uma mulher. “Sem dúvida, ainda há um longo caminho a percorrer para mudar esse quadro. De todo modo, é importante destacar a redução das desigualdades no período de seis anos”.

O estudo constatou ainda que, hoje, as mulheres ganham em torno de 70% dos salários dos homens. No entanto, segundo a diretora, isso não é muito

diferente do que ocorre no resto do mundo.

### Mudanças à frente

A executiva destaca que o cenário de desigualdade está em transformação e mudando rapidamente. “Vejo a preocupação das empresas em aumentar a diversidade como uma decisão estratégica. O mercado de seguros vende para todos os públicos e não pode ser gerido só por homens. Ainda mais se pensarmos que são as mulheres que definem as prioridades financeiras em casa”, ressalta.

As respostas demonstram otimismo com o setor. Ao todo, 60% das executivas acreditam que a situação está melhor ou muito melhor do que há três anos, em termos de oportunidades e participação feminina no mercado de seguros. Para 35%, a situação está igual. Apenas 5% acham que o cenário está pior.

**A informação diária também é muito importante.**

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

[www.revistasegurototal.com.br](http://www.revistasegurototal.com.br)



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



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

# Expo ABGR 2019 vai ter mudanças

*Maior evento da América Latina terá nova marca*



Diretoria da ABGR apresenta nova Expo ABGR

A Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), entidade sem fins lucrativos que reúne os grandes *risk managers* às grandes seguradoras, anunciou oficialmente no início de setembro, na Sociedade Hípica Paulista, o lançamento da EXPO ABGR 2019, maior evento do setor na América Latina, e suas novas oportunidades de patrocínio.

Na ocasião, foram anunciadas também as ações que irão oxigenar os processos internos da ABGR, aproximá-la ainda mais dos *players* da área de seguros, resseguros e corretagem, e internacionalizar os padrões do setor.

A atual presidente da ABGR, Cristiane França Alves, afirma que

a ideia com o reposicionamento é estarem mais próximos dos gestores de riscos e mais atualizados com os temas que estão em voga. “Estamos com um olhar mais 360°, pensando no meio-ambiente, no social, e não só economicamente”, completa, dizendo que os seguros não mudam, mas o olhar e o cuidado que antes não eram tidos como prioridades, agora são.

As inovações preparadas para a EXPO ABGR 2019 mostram que esse discurso já está sendo colocado em prática. As mudanças também buscam o alinhamento dos valores da entidade às 17 metas para o desenvolvimento sustentável estabelecidas pela ONU para a segurança do planeta. Entre as

novidades apresentadas, estão as novas cotas de patrocínio, que trazem consigo inovações tecnológicas aliadas a oportunidades de negócios. A principal delas será a Platinum, cujo patrocinador terá a exclusividade de ser o grande anfitrião do evento, seguida pela Gold.

Quem explicou todos os detalhes foi a diretora executiva da Bethe B Comunicação, empresa contratada para reformular e produzir o evento, Izabel Barbosa. “Os patrocinadores poderão optar por cotas para estruturas específicas do evento, desde as mais tradicionais de bolsa e credenciamento, até estações para carregamento de smartphones e tablets, estações de

hidratação, áreas dedicadas a reuniões, sala para almoços de negócios customizadas, WI-FI para os participantes e muito mais”, listou.

“As novidades também contemplam um aplicativo desenvolvido para manter o público atualizado, a REVIEW EXPO ABGR 2019 - uma revista que traduzirá o melhor do evento, e um painel digital aéreo, que será o coração da EXPO. A ficha de reserva de patrocínio já está disponível e pode ser preenchida e encaminhada até o dia 20 de setembro”, explica Izael Barbosa.

### Renovação

Rodrigo Paiva Ávila, 1º vice-presidente da instituição, que assume a presidência em 2020, último ano da atual diretoria, faz coro para a importância das mudanças: “temos uma equipe nova, com novas mentalidades e novos perfis. O próprio evento ressurgiu com uma pegada mais sustentável e tecnológica porque é o que o mercado e os associados pedem”.

A expectativa de público para o evento deste ano, que acontece no World Trade Center São Paulo, nos dias 12 e 13 de novembro, é de mais de 3 mil pessoas ao longo do XIII Seminário Internacional da ABGR (que continua a existir, porém com mais assertividade no temário e na abordagem do conteúdo) e da feira de negócios EXPO ABGR 2019. No encontro, o público terá acesso total às principais seguradoras e corretoras da atualidade. “Conhecimento é um dos pilares para formar bons profissionais no mercado”, enfatiza Ávila.

Os ingressos para a EXPO ABGR 2019 custarão R\$ 100 para associados e R\$ 200 para não associados. Já para o XIII Seminário Internacional da ABGR, os valores serão de R\$ 1.600 para Associados e R\$ 2.000 para não associados. Para Marcelo D’Alessandro, di-

retor administrativo executivo da ABGR, a acessibilidade promovida aos profissionais do setor é um ponto alto. “A ABGR está saindo de uma postura considerada ‘para alguns’ e partindo para uma postura ‘para todos’”, coloca o executivo.

Nesta nova fase anunciada pela mesa diretora da instituição no coquetel, o evento aposta em modernização, acolhimento do associado e internacionalização de padrões. “O que a ABGR está fazendo não é nada diferente do que o universo está fazendo”, comenta Ida Patrícia de Sá, 2ª vice-presidente. “Hoje se fala muito em tecnologia, que mudou nosso comportamento, nosso jeito de comprar de fazer tudo. São muitas as mudanças que estão acontecendo e a intenção dessa nova diretoria é se preparar para elas”, enfatiza a dirigente.

Para o diretor financeiro da ABGR, Jabor Descio Sobrinho, a expectativa para a EXPO ABGR

2019 é grande, e será atendida. “Esperamos que este 13º evento seja o maior da história da ABGR em todos os sentidos”, pontua.

Segundo o presidente do conselho, Jorge Luzzi, com a presença de gerentes de riscos em sua diretoria executiva, a ABGR pode ajudar cada vez mais os seguradores e corretores a enxergarem as reais necessidades dos compradores de seguros. “Estamos lidando com riscos que não existiam dez anos atrás. Neles se encaixam os riscos cibernéticos, por exemplo, para o qual é possível realizar uma ação preventiva, ter cobertura de transferência de riscos, armar equipes”, destacou.

### Representatividade

Estiveram presentes no coquetel representantes de grandes players do mercado de gerenciamento de riscos: grandes grupos de seguradoras, resseguradores e corretoras, entre os quais: AIG, Allianz, Mapfre, Generali, Liberty, Zurich, IRB, Willis, Marsh MDS, Lockton e gestores de risco de grandes empresas brasileiras, como CSN, Embraer e Suzano, além da imprensa especializada de seguros.

O diretor técnico para empresas da Mapfre, Jonson Marques de Souza, fez questão de registrar o seu apoio: “Para nós, é muito importante estarmos inseridos num cenário onde há uma associação preocupada com a melhoria das práticas, e onde o segurado, nosso cliente, possa compartilhar conosco preocupações de manter o seu risco em condições de aceitação, de usabilidade e de negócio. Outro ponto é que nós, como seguradores, temos a oportunidade de entender as necessidades do cliente, pois muitas vezes desenvolvemos produtos e processos sem ter esse contato”, pontua e elogia Jonson, com sabedoria.



Cristiane França Alves, presidente da ABGR

# Susep emite parecer jurídico sobre a contratação direta de produtos de seguros

*Em carta-circular, a autarquia esclarece que, na venda de seguros por meio de bilhete, a comissão é opcional*

A liderança de Solange Vieira na Superintendência de Seguros Privados (Susep) está mexendo com o mercado segurador. No mês de setembro, a autarquia soltou uma carta-circular esclarecendo a possibilidade de contratação direta de produtos de seguros via bilhete.

De acordo com parecer jurídico da Procuradoria Federal junto à Susep, em casos de contratação direta de seguros (sem a intermediação do



Rafael Scherre, diretor da Susep

corretor de seguros), o recolhimento de comissão é opcional. O parecer foi demandando à Procuradoria em virtude da norma de sandbox, que deverá ser colocada em consulta pública ainda este mês. O entendimento da Susep está em linha com os artigos 18 e 19 da Lei nº 4.594/64

O diretor da Susep Rafael Scherre explica que a ação da autarquia objetiva trazer segurança jurídica para o mercado e, conseqüentemente, ampliar a concorrência e a oferta de produtos de seguros aos consumidores. “A Susep está atenta aos processos de inovação tecnológica, o que implica diretamente em novas formas de contratação de

seguros. Esse é mais um instrumento que visa o desenvolvimento do mercado, buscando oferecer opções e baratear o custo final dos produtos aos consumidores”, argumenta.

Segundo relatório da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o Brasil figura entre os países com a maior relação comissão/prêmio do mundo, com 9,77%, enquanto a Dinamarca é o país com a menor relação, com 0,9%. Os Estados Unidos registram 4,8%.

Os dados também apontam que o percentual de comissão em relação ao prêmio no Brasil sobe para 19,80% se for desconsiderado o VGBL, conforme demonstra o gráfico. Com essa medida, a Susep espera que o preço do seguro ao consumidor final seja reduzido e que a base de pessoas seguradas no país aumente.

## Repercussão

O assunto desperta debates entre os corretores de seguros. O presidente do Sincor-SE, Érico Melo, divulgou um vídeo na rede social da entidade em que alerta para os riscos inerentes a algumas propostas defendidas pela nova superintendente da Susep, Solange Vieira, principalmente no que se refere à comissão do corretor de seguros. Para a Susep o corretor é o vilão pelo custo do seguro. “Essa visão é um engodo. O que importa para o consumidor o custo final é o importante. O pior é que essa sanha em defenestrar o corretor da venda conta com o apoio de alguns seguradores”, afirma o dirigente.

No vídeo ele lembra que o corretor é, de fato, o regulador do preço, já que exerce um papel consultivo, ao cotar os valores nas seguradoras e apresentar aos segurados as propostas que melhor se adequem às suas necessidades.

Segundo ele, neste momento “transição” no mercado, com a nova diretoria da Susep demonstrando a intenção de promover mudanças profundas na legislação do setor, há o risco de serem aprovadas medidas que, a médio e longo prazo, trarão prejuízos para todos.

O presidente do Sincor-SE destaca ainda que não é justo difundir a ideia de que o corretor de seguros brasileiro recebe uma das maiores taxas comissão do mundo, como declarou recentemente a superintendente da Susep. Na avaliação dele, esse tipo de posicionamento “não contribui em nada” para o desenvolvimento do mercado. “O importante é o custo final e, para isso, é fundamental ter o corretor como moderador”, observa.



Érico Melo, presidente Sincor-SE

# CORRETOR, CONHEÇA AS VANTAGENS DE TRABALHAR COM O GBOEX.



O **GBOEX** é uma das maiores Entidades Abertas de Previdência Complementar do país. São mais de 106 anos de atuação no mercado, oferecendo tradição, solidez e segurança para os clientes e muitas vantagens para os corretores.

## Faça parte do nosso time!

### VANTAGENS PARA VOCÊ

- Campanha de Incentivo Desafio 2019\*
- Excelente agenciamento
- Atendimento diferenciado
- Treinamento individualizado
- Ampla Rede de Convênios

### VANTAGENS PARA SEUS CLIENTES

- Planos de Previdência e Seguro de Pessoas
- Mensalidades acessíveis e fácil contratação
- Campanha com sorteio
- Ampla Rede de Convênios
- Serviço de Assistência Funeral (individual ou familiar) e de Emergência 24 Horas



Sua produção vale pontos, são muitos prêmios para você!\*

\*Consulte o regulamento das campanhas. GBOEX – GRÊMIO BENEFICENTE – CNPJ N° 92.872.100/0001-26.



# Advogadas dizem que LGPD fará seguradoras ter maior controle no compartilhamento de dados

O LGPD vem merecendo atenção de diversas empresas. No início de setembro, o escritório Costa Tavares Paes promoveu um encontro para debater os impactos da Lei 13.709/2018 – mais conhecida como LGPD – Lei Geral de Proteção de dados – na atuação das empresas do mercado securitário.

As seguradoras compõem um dos principais nichos empresariais interessados em aplicar políticas eficientes e eficazes para a proteção de dados pessoais, visto o grande número de informações colhidas para a prestação de diferentes serviços e produtos.

Demonstrar o “legítimo interesse” – uma das bases legais trazidas pela LGPD, que entra em vigor em agosto de 2020 – será um dos principais desafios das seguradoras. A sua comprovação vai determinar, por exemplo, a manutenção ou o descarte dos dados pessoais de seus clientes e para as seguradoras, que manipulam uma vasta quantidade de dados pessoais, os cuidados para preservação ou descarte de dados de clientes devem ser observados com muita cautela.

Dentre os principais pontos de atenção para as seguradoras também estão a coleta de dados relacionados ao serviço oferecido, assim como o tratamento de dados sensíveis (origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, filiação a sindicato ou a organização de caráter religioso, filosófico ou político, dado referente à saúde ou à vida sexual, dado genético ou biométrico), que devem estar em consonância com a necessidade da atividade desenvolvida pela seguradora.

No encontro, a advogada Alexandra Krastins Lopes, integrante da equipe de Proteção de Dados do Costa Tavares Paes, falou sobre a aplicabilidade da LGPD, de suas bases legais para o tratamento de dados pessoais, das hipóteses para conservação ou descarte desses dados e das penalidades que poderão ser aplicadas às empresas que não cumprirem com a devida proteção de dados. De acordo com a LGPD, as penalidades passam por advertências, publicidade das infrações cometidas, bloqueio de dados até a efetiva regularização da infração,

a eliminação dos dados e multa diária que pode chegar a 2% do faturamento da empresa, limitada ao valor de R\$ 50 milhões.

Outro ponto levantado pela advogada Livia Mathiazi, responsável pela área de seguros e resseguros do Costa Tavares Paes, é a atenção que a seguradoras devem dispensar ao compliance da empresa, criando uma política de privacidade interna, atenta aos principais preceitos da LGPD. Ela observa que será imprescindível o mapeamento do ciclo de vida dos dados pessoais. Perguntas como: que dado será coletado?; com quem serão compartilhados?; por quanto tempo precisarão estar disponíveis nos arquivos?; irão nortear as políticas internas de proteção de dados das seguradoras. Como as seguradoras movimentam muitas informações de pessoas naturais, será preciso estabelecer níveis de acesso e responsabilidades aos colaboradores que detenham esses acessos, uma vez que para cada de serviço precisa-se de informações específicas. Da mesma forma, apontam as advogadas, a revisão de contratos firmados com fornecedores e prestadores de serviço, tais como corretores e reguladores de sinistros, será importante para a conformidade das seguradoras com as disposições da LGPD.

“Mais do que ser condição para o ingresso do país na OCDE, a LGPD efetivamente torna o Brasil mais competitivo no mercado internacional e atrativo para investidores estrangeiros”, aponta a advogada Maria Cibele Crepaldi, sócia-gestora do Costa Tavares Paes Advogados.



Socia Maria Cibele dos Santos



“Seguradoras devem criar política de privacidade interna”



Alexandra Krastins, advogada do escritório Costa Tavares Paes

# Conte com a Berkley

Mais que uma **seguradora**.  
A proteção inteligente para o  
**desenvolvimento do seu negócio.**

## SEGUROS



Garantia



RC Profissional - E&O



Bike



Fiança Locatícia



RC Administradores - D&O



Eventos



Transportes



Riscos de Engenharia



Filmagem



Responsabilidade Civil Geral



RC Obras Civis



Acidentes Pessoais



RC Ambiental



RD Equipamentos

**Referência em excelência e agilidade** no atendimento aos clientes e nas relações com seus corretores, a **Berkley** oferece os melhores seguros, ferramentas online e profissionais especializados em atender as mais **diversas necessidades do mercado**.

 **Berkley Brasil Seguros**

| a Berkley Company

Berkley. Confiabilidade e agilidade para seus negócios.

[www.berkley.com.br](http://www.berkley.com.br)

São Paulo | Campinas | Porto Alegre | Curitiba | Rio de Janeiro | Belo Horizonte

# Argo Seguros amplia participação no mercado

*Investimentos em tecnologia colocam empresa em posição de destaque*



Em menos de sete anos operando no país, a Argo Seguros já está entre as cinco maiores seguradoras do Brasil nos ramos de transporte internacional e responsabilidade civil profissional, além de ser a primeira no seguro para bicicletas. A explicação para ter conseguido chegar tão rápido a esse destaque em determinados nichos é resultado principalmente dos investimentos feitos pela seguradora em tecnologia.

Desde o início, a companhia optou por desenvolver uma plataforma para distribuição de seus produtos on-line. Boa parte do mercado reagiu com surpresa a essa estratégia inovadora, não acreditando que fosse possível vender pela internet com o suporte do corretor. Com o passar do tempo, esse mesmo caminho foi seguido pelas outras seguradoras e adotado também com rapidez pelos próprios corretores.

A facilidade em fazer uma co-

tação, a agilidade no processo de emissão da apólice, a fácil promoção do produto junto aos clientes, e o atendimento instantâneo são apenas algumas das coisas que todo o mercado de seguros pas-

sou a implementar, mas que a Argo, de forma pioneira e visionária, desde sempre colocou em prática em sua operação.

“Desde 2012, a empresa trabalha com seguros digitais e está



Newton Queiroz, CEO da Argo Seguros



Bruno Porte, diretor de TI & Opps

sempre um passo à frente do mercado pelo seu tamanho e eficiência, porque entendemos as necessidades do setor e do cliente brasileiro”, explica o CEO e presidente da Argo Seguros, Newton Queiroz. “Nossa estratégia é focada na elaboração de produtos dirigidos a nichos específicos, buscando estar sempre próxima dos corretores de seguros e utilizando da tecnologia como um diferencial importante em toda a operação”, completa. Já no mercado corporativo, que nunca será 100% digital pela necessidade de contato direto com o *underwriting* e o corretor, o segredo é outro. “Acreditamos em uma estrutura enxuta, agregando pessoal capacitado, e com a automatização. Por isso, conseguimos ter lucro não só no Brasil como no exterior”.

Neste primeiro semestre, a Argo Seguros cresceu 18%, em comparação ao mesmo período do ano passado, com atingimento de mais de 109% das metas estabelecidas. A seguradora registrou R\$ 131,5 milhões de prêmio emi-

tido, bem acima dos R\$ 111,5 milhões alcançados em 2018, gerando um lucro operacional recorde no semestre desde que se estabeleceu no Brasil.

“O nosso desempenho está alinhado com a estratégia da companhia para os próximos anos. É crescer e obter resultados consistentes, aliando aumento de produção com crescimento de estrutura e custo sustentável, uma característica importante de nossas operações que sempre visa trazer eficiência através de automação e/ou ferramentas de distribuição digital”, afirma Newton.

Para este ano, a Argo espera crescer, pelo menos, 25%. O otimismo se deve ao fato de que ainda existem muitas oportunidades a serem prospectadas. “Houve melhora na penetração do seguro no Brasil, mas temos um longo caminho a percorrer. Há falta de soluções para vários tipos de clientes. Precisamos de produtos corretos e coberturas e preços adequados”, avalia.

Outra prova de que a companhia está na vanguarda quando

o assunto é tecnologia foi a conquista recente do Prêmio Gaivota de Ouro, promovido pela **Revista Seguro Total**, na categoria “Destaque em Inovação e Tecnologia”. “É uma grande satisfação ver que estamos recebendo esse reconhecimento em inovação, pois demonstra que todo o esforço de nosso time de tecnologia e operações tem tido o resultado esperado,” comenta o diretor de TI & Opps, Bruno Porte. Apesar do sucesso, a Argo Seguros planeja relançar a sua plataforma, que terá novas ferramentas e um visual mais leve. O objetivo é criar uma experiência ainda mais positiva para corretores e segurados, aliando a tecnologia para conferir maior agilidade, mas sem perder o sentido de humanização.

Dentro deste projeto está a inclusão de uma série de recursos tecnológicos. “Teremos um novo CRM, vamos ampliar o sistema de atendimento através de chatbot e do WhatsApp, implantaremos o conceito omnichannel. A ideia é conectar todos os canais para que seja possível oferecer múltiplos pontos de contato, melhorar a experiência e ter uma visão 360° do cliente”, resume Bruno.

Independentemente dos investimentos em tecnologia, a Argo Seguros continuará sendo uma seguradora de nicho muito conectada aos corretores. “Temos a convicção de que o seguro de responsabilidade civil profissional tem grande potencial para venda. E esse segmento, por exemplo, sempre vai ser de corretores especializados, que precisará saber como comercializar o produto para médicos, engenheiros, advogados, contadores, arquitetos, esteticistas, entre outros. Eu só espero que o mercado não queira ‘comoditizar’ uma carteira que não possui a característica de commodity”, finaliza Newton.

# Conseguro reúne especialistas e profissionais para discutir o mercado



Levento reuniu profissionais do mercado de seguros e a Conseguro 2019, o congresso bianual do mercado de seguros, realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), e que esse ano aconteceu em Brasília e teve como tema “As Novas Fronteiras do Desenvolvimento”. Uma das conclusões do encontro foi de que o mercado brasileiro ganha uma nova fronteira com a reforma da Previdência e a regulamentação dos seguros intermitentes e por prazo definido. O aumento da expectativa de vida, o envelhecimento da população e o Estado assumindo papel secundário no amparo e proteção de parcela da sociedade, o hábito de poupar precisará ser incorporado à rotina de toda a população nas próximas décadas.

De acordo com o secretário de Políticas de Previdência Social do Ministério da Economia, Leonardo Rolim, a reforma da Previdência tornou-se prioritária porque o país caminha para estar entre as dez nações mais envelhecidas até o fim do século, e as despesas hoje já equivalem a de países maduros. “O Brasil convive com uma rápida transição demográfica. Antes, era um dos países mais jovens do mundo. Agora, mudou sua trajetória e estará entre os 10 países mais envelhecidos. E, ao contrário da Europa, nós não

enriquecendo antes de envelhecer. Então teremos de ficar ricos após envelhecer, o que é desafio mais complexo”, explicou Rolim.

O presidente da Federação Nacional de Previdência Privada (FenaPrevi), Jorge Nasser, apontou os planos de previdência entre as soluções para atenuar os riscos de um envelhecimento sem qualidade de vida. Segundo ele, é preciso desmistificar a ideia de que o Estado terá condições de arcar com o pagamento de vinte salários mínimos, quando elas se aposentarem pelo regime geral.

Com a regulamentação do seguro intermitente, a comercialização de seguros com vigência reduzida de contrato e período intermitente, a expectativa é que aconteça uma mudança nas relações de consumo. “No momento, o pódio está completamente vazio. Esse mercado ainda é um bebê. Alguém vai vencer essa corrida e ninguém sabe quem é. Talvez alguns vencedores estejam nessa sala”, disse o executivo e membro do Comitê LATAM do Society of Actuaries (SOA), Ronald Poon-Affat.

Solange Vieira, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) disse que a tecnologia vai ser a catapulta do mercado segurador. “Essa base vai nos dar

um grande impulso. E é isso que o setor precisa buscar”, afirmou em sua palestra “Brasil - Já começa a dar certo”.

Com a incorporação da tecnologia aos novos hábitos do consumidor, surgem novos desafios. “É preciso compreender as mudanças do consumidor estimuladas pelo amplo acesso ao mundo digital. Outra questão relevante é entender como as seguradoras planejam preparar os consumidores para conviver com este mundo de transformação ininterrupta”, acrescentou Gabriel Portella, presidente da SulAmérica, Gabriel Portella, um dos debatedores do painel.

“A necessidade de dar celeridade ao novo marco regulatório é outro capítulo relevante para estimular seguros no mundo digital”, assinalou João Alceu de Amoroso Lima, presidente da FenaSaúde. Já o economista Luiz Roberto Cunha considerou que “há um mundo novo a ser trilhado definitivamente pelo mercado segurador em busca de um crescimento mais substancial nas próximas décadas. “Enfim, um futuro que inclui a presença da Inteligência Artificial, que traz dúvidas e reflexões sobre desenvolvimento de modelos de negócios cada vez mais complexos”.

Ainda buscando entender o fun-

cionamento do mercado segurador do Brasil, comparando-o com o mundo, Solange disse ter duas certezas: há muito potencial para o setor crescer e é preciso trabalhar melhor a educação da população sobre risco. No tema concorrência, a Susep tem buscado incentivar as seguradoras a elevar a qualidade dos serviços prestados e redução dos preços praticados. Ela apresentou um estudo comparando o Brasil com o mundo em taxas de administração e de corretagem. “Estamos muito acima do que vemos no mundo e precisamos melhorar esses dois indicadores”. Ele ressaltou a importância das empresas agirem dentro de práticas em conformidade com a regulamentação. “As que agirem com condutas inadequadas precisam ser excluídas para não contaminarem todo o mercado”, destacou.

No painel que abordou compliance, Tatiana Aranovich, as-

sessora da Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), lembrou que a partir de 2023, a margem de solvência será substituída pelo capital baseado em riscos. A norma está prevista na Resolução Normativa (RN) nº 443, de 25 de janeiro de 2019, que dispõe sobre a adoção de práticas mínimas de governança corporativa, com ênfase em controles internos e gestão de riscos, para fins de solvência das operadoras de planos de assistência à saúde. “A governança é o timoneiro no processo de conhecimento e domínio dos riscos”, ressaltou Aranovich.

Simone Negrão, presidente da Comissão de Governança e Compliance da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), defendeu a adesão ao que chamou de “pratique e explique”. “As empresas precisam ter argumentos sobre o que fazem e por que fazem. Haverá tem-

po para adequação e fortalecimento das linhas de defesa”, disse, em referência à RN 443. “As empresas devem prezar pela eficiência, focando em resultados e mostrando que geram valor agregado”.

Em sustentabilidade, o Brasil é destaque no programa da ONU sobre Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI, sigla em inglês). “O PSI, que nasceu no Brasil em 2012, está moldando a agenda global de sustentabilidade em seguro”, disse o líder do programa, Butch Bacani. Segundo ele, o problema da sustentabilidade é importante não só para a indústria, mas para os setores reguladores, governos e a própria sociedade. Nesse cenário, os compromissos assumidos pelas seguradoras podem promover grandes mudanças estruturais e trabalhar com o foco na avaliação dos riscos, reduzindo os prejuízos causados pela má gestão e pela falta de planejamento sobre os riscos futuros.



# Clésio Galvão

## Advocacia

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

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

# Liberty Seguros investe nos seguros de Vida e apresenta novidades e oportunidades para os corretores



O seguro de vida tem sido cada vez mais procurado pelo consumidor brasileiro. De acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep), em 2018, a arrecadação com coberturas de vida, acidentes e doenças somou R\$ 37,7 bilhões e ultrapassou a de Automóveis, que arrecadou R\$ 35,8 bilhões, ou seja, uma diferença de mais de R\$ 1,9 bilhão.

E isso tem contribuído diretamente para o crescimento financeiro das seguradoras. No mesmo período, a Liberty Seguros registrou 16,2% de crescimento de vendas dos produtos de Vida da companhia. Segundo Alexandre Vicente, diretor de seguro de pessoas da Liberty Seguros, esse avanço “se deve a uma maior conscientização do brasileiro frente à importância da contratação desse tipo de seguro. E queremos que essa mentalidade seja cada vez mais consolidada nos consumidores – e que eles conheçam a importância desse pro-

duto, como uma proteção familiar e também como algo para lhes trazer tranquilidade no futuro”, diz.

Uma pesquisa recente realizada pela Liberty Seguros aponta que ainda há muito espaço para que esse segmento cresça e consequentemente, o corretor também cresça suas vendas. Dos consumidores pesquisados pela companhia, 57% afirmam que contrariam um seguro de vida por meio de corretores. Além disso, dos que já possuem seguro, 25% disseram a contratação do seu seguro de vida aconteceu por terem relacionamento com quem ofertou o produto.

“Temos um forte compromisso de apoiar o corretor para que ele possa aproveitar esse cenário para crescer suas vendas e ele pode contar com a Liberty em todos os momentos desse processo. As pesquisas nos mostram que o corretor tem uma grande oportunidade de ter sucesso nesse segmento, e por isso, desde o início do ano investi-

mos em diversas ações para capacitar e incentivar nossos parceiros para que eles tenham a melhor abordagem de vendas e um conhecimento amplo sobre os produtos.”

Além disso, a Liberty Seguros possui uma equipe de especialistas no segmento de Vida distribuídos estrategicamente em todas as regiões do Brasil, para atender aos corretores com agilidade, expertise e proximidade.

Outro diferencial importante é a telesscrição, serviço de entrevista médica realizada por um profissional da área que contata o cliente para obter as informações de saúde, substituindo o preenchimento da declaração pessoal, simplificando a contratação do seguro. “Queremos apoiar os corretores não só hoje, mas nos próximos anos, para que para que eles cresçam junto à companhia e aproveitem o que realmente importa conosco”, finaliza Alexandre.

# EXPO ABGR

XIII SEMINÁRIO  
INTERNACIONAL DA ABGR

2019

A GESTÃO DE RISCOS E O  
DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL  
NOS NEGÓCIOS

12 E 13

DE NOVEMBRO

WTC | WORLD TRADE CENTER - SP

[ ExA ]



Venha debater os assuntos mais atuais ao lado dos grandes risk managers do país e dos líderes do mercado de seguros no maior evento de gerenciamento de riscos da América Latina. Será uma oportunidade única de interação e conhecimento entre as instituições, risk managers e empresas da cadeia produtiva do seguro.

Você também poderá visitar a área de exposição, onde grandes players da indústria de seguros já garantiram o seu espaço: AIG, Alper, AON, AXA/XL, Chubb, CIST, Convista, Fator, IRB Brasil RE, Liberty, Lockton, Mapfre, Marsh, MDS, Mitsui, Sompo, Swiss RE, Tokio Marine, Willis e Zurich. A previsão é que circulem mais de 3.000 pessoas pelo evento.

**INSCRIÇÕES ABERTAS NO DIA 25/09.  
ANOTE NA AGENDA!**

**ENTRE EM CONTATO CONOSCO E CONHEÇA  
AS OPORTUNIDADES DE PATROCÍNIO.  
A SUA EMPRESA NÃO PODE FICAR DE FORA!**

Atendimento a Patrocinadores | Mário Costa - [mario@betheb.com](mailto:mario@betheb.com)



**AB  
GR**

## CESCE BRASIL



Mario Eguti é o novo diretor financeiro da Cesce Brasil. Com mais de 18 anos de experiência em finanças e auditoria externa, ele já atuou em seguradoras, empresas de capitalização, corretoras, entre outras.

## Gboex



Antonio Carlos Carvalho de Souza é o novo gerente da Unidade de Negócios Campo Grande/MS. Ele assume com entusiasmo o desafio e oportunidade, destacando a importância do suporte e apoio da empresa para o melhor desempenho dos seus profissionais.

## Berkley



Fernando Cirelli é o novo gerente de subscrição dos produtos de D&O e E&O. Tem experiência de mais de 20 anos no mercado segurador (corretoras e seguradoras).

## Gboex



Assurant

Marcelo Giacon é o novo superintendente de produtos e digital. O executivo tem quase 20 anos de atuação no mercado de seguros e terá a responsabilidade de levar inovação e expandir a área digital da empresa.

## Chubb



Marcos Gunn Senior é o novo vice-presidente da Chubb Group e presidente regional da América Latina. Gunn terá responsabilidade total pela gestão geral e pelos resultados comerciais de todas as operações na região.

## Ikê Assistência



Kenia Costa também faz parte da equipe comercial da companhia. Com experiência em empresas de médio e grande porte em segmentos diversificados, Kenia possui expertise na área comercial em diversas áreas.



Vivian Froelich faz parte do time comercial da Ikê Assistência. A executiva terá a missão de garantir ainda mais a satisfação dos clientes.



Ivan Marcos da Silveira é o novo gerente de rede de prestadores da Ikê Assistência. Silveira tem mais de 15 anos de experiência em prospecção e manutenção de rede credenciada em empresas de seguros.

## AGCS



Gustavo Galrão é novo diretor de linhas financeiras Brasil. Baseado em São Paulo, ele se reportará localmente ao CEO da AGCS na América do Sul, Angelo Colombo, e regionalmente a Alessandro Carriglio, diretor de linhas financeiras - América do Sul.

## Aon



Com mais de trinta anos de atuação na área de recursos humanos, Adriana Zanni acaba de ser promovida como a nova Líder Regional de RH para a América Latina da Aon. A executiva assume o desafio de liderar as mudanças organizacionais da companhia.

# Quem cuida tão bem dos clientes merece mais que parabéns.

Estamos sempre oferecendo mais para você. **Mais cursos, mais soluções digitais, mais prêmios, mais inovação, mais capacitação.** Fazemos tudo para que o seu dia a dia seja cada vez melhor. **Um feliz Dia do Corretor, todos os dias.**

12 de outubro  
**Dia do Corretor de Seguros**

Acesse agora mesmo  
[www.ikatuseguros.com.br/corretor](http://www.ikatuseguros.com.br/corretor)  
e conheça todas as vantagens que você tem com a Icatu.

Centro de Relacionamento: **0800 285 3002**

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109.  
Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.



**Icatu**  
SEGUROS

# Piwi desenvolve ferramenta que vai revolucionar RHs

*Corretora dinamiza processos e desenvolve ferramenta*

Com DNA de seguros no sangue, Felipe Baeta fundou a Piwi em janeiro de 2018. A Piwi é uma empresa centrada no cliente e focada em resolver suas dores. “Quando iniciamos a operação da Piwi® sob o formato beta, buscamos validar hipóteses e construir um modelo de negócio disruptivo e que, de fato, gerasse valor para os clientes, sempre os colocando à frente de tudo”, diz Baeta.

A Piwi nasceu dentro da corretora da família, a Centurium. “A Piwi®, como a grande maioria das corretoras, nasceu como um negócio offline. Mas, fomos nos descobrindo como um negócio digital”, diz ele. No início, ele conta que o foco era digitalizar todos os processos com vistas a otimizar a operação. “Porém, logo entendemos que esse processo precisava envolver o cliente, criando uma experiência surpreendente e assertiva bem como uma relação extremamente próxima e conectada”, explica.

Ele lembra que a tecnologia permite transformar processos complexos e cheios de ruído em uma relação eficiente, leve e envolvente no que tange os processos mais ordinários.

## Atendimento

Além do atendimento focado no cliente, a Piwi também é uma corretora digital, onde o cliente consegue realizar seus processos, desde a cotação de preços até a conclusão da apólice, por meios digitais. Os RHs, por exemplo, fazem input de documentos tudo online. “Hoje nós entendemos muito de como se relacionar com as PMEs e e todas as nossas inicia-

tivas combinam a manutenção do trato pessoal com ferramentas digitais”, diz, ressaltando ainda que a intenção é disponibilizar essa plataforma integralmente para as empresas, para que elas possam fazer as cotações e levantamentos que precisarem.

Baeta diz que a Piwi® entende que o escopo de serviços e entregas de uma corretora focada em benefícios corporativos, especificamente planos de saúde, é bastante diferente daquelas que ofertam, prioritariamente, produtos de ramos elementares. Inclusive, muitas vezes, os próprios interlocutores nas empresas clientes são diferentes. “A recorrência de sinistros em contratos de benefício saúde é infinitamente maior do que aquela presente nas apólices de seguro automóvel”, diz. Segundo ele, a estrutura, time, operação e respaldo tecnológico da corretora precisam estar adaptados para essa realidade e preparados para surpreender o cliente.

“Entendemos que a inovação nasce do profundo conhecimento sobre os clientes e seus anseios, portanto, para a realidade de uma startup como a Piwi®, tal especialização acelera o processo de pivotação a favor de um modelo de negócios disruptivo e plenamente centrado em soluções criativas para as dores reais dos clientes”, reforça.

Ele explica ainda que ao longo das interações com a área de recursos humanos de alguns clientes percebeu que os profissionais desse setor têm atuado cada vez mais de forma estratégica. “Por outro lado, ainda são tomados por processos burocráticos e intensos da gestão de pessoas.



Felipe Baeta, CEO da Piwi

Dessa forma, eles estão sedentos por automação e digitalização das atividades operacionais do antigo departamento pessoal”, completa.

A ideia, segundo ele, é desenvolver uma solução para automatizar a área de recursos humanos e, dessa forma, digitalizar a relação com o colaborador. “Isso envolve desde o *onboarding* digital do funcionário até o acompanhamento das mais distintas solicitações relacionadas aos benefícios, passando pelo controle de férias e ausências”, detalha.

Ainda, a plataforma conta com um marketplace que permite a cotação e a contratação totalmente online dos benefícios.

Entendemos que essa é uma evolução natural do modelo de negócio de uma empresa que age hoje com os olhos no futuro.

A versão beta da plataforma já está em funcionamento em alguns clientes e, a partir de janeiro de 2020, essa versão será disponibilizada para todos os parceiros. O

lançamento está previsto para meados de ano que vem. “Estamos trabalhando para proporcionar a melhor experiência aos nossos usuários. Quanto maior for a satisfação deles, maiores serão as chances de fidelização em um modelo que é conhecido pelo alto churn”, acrescenta Baeta.

O CEO da Piwi diz que a ferramenta desenvolvida pela corretora é útil tanto para uma pequena empresa familiar até grandes corporações. “Entretanto, a ferramenta foi desenhada para gerar valor para pequenas e médias empresas, de acordo com nossa experiência, empresas com até 500 colaboradores”, pontua. Segundo Baeta, essas empresas possuem características específicas e que as diferem das grandes corporações. “Usualmente, possuem processos menos maduros e, portanto, demandam menos customizações da plataforma à medida que conse-



guem se adaptar ao fluxo genérico da ferramenta”, completa.

Ele diz ainda que o desenvolvimento e evolução da plataforma é que os processos de compra de benefícios por parte das peque-

nas e médias empresas são mais factíveis de serem digitalizados, “ainda que tenhamos muitas interações pessoais, do que aqueles tocados por grandes empresas”, finaliza.

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



## Oito em cada dez usuários de planos de saúde não fazem checkup preventivo

*Levantamento inédito da corretora It'sSeg mostra que baixa adesão ao benefício impacta em custos mais elevados e menor chance de diagnóstico precoce de doenças*

A baixa adesão ao checkup preventivo está impactando diretamente nos custos totais dos planos de saúde e diminuindo a chance da descoberta de novas doenças em estágio inicial. De acordo com pesquisa inédita realizada pela corretora It'sSeg, terceira maior corretora de seguros do país especializada em gestão de benefícios, que avaliou um grupo específico de usuários elegíveis ao checkup disponibilizado pelo plano de saúde, oito em cada dez pessoas não realizam checkup preventivo.

O estudo foi realizado em agosto deste ano com o objetivo de identificar o comportamento de sinistros e média de eventos, de forma comparativa, entre aqueles que realizaram ou não o checkup. Foram contemplados nesse levantamento cerca de 64 mil vidas e 15 clientes da companhia.

Ao avaliar os indicadores, os usuários que não realizaram checkup registram despesas mais elevadas em relação àqueles que fizeram checkup em todos os itens analisados, como sinistro

per capita (+2%) e custo de internação (+19,6%), associado a estas elevações, a taxa de internação por mil usuários também foi muito superior para os que não realizaram o checkup (+18,8%),

“Esse descaso com a saúde ainda é um problema cultural. O hábito de utilizar o sistema de saúde reativamente é um fator determinante para a precificação de um plano. E quem acaba pagando essa fatura mais elevada é o próprio usuário, que poderia realizar preventivamente o plano de saúde, independentemente de ter acesso a checkups, reduzindo riscos com sua saúde e despesas desnecessárias. Enquanto essa equação não for calibrada, ou seja, mais usuários aproveitando o benefício do checkup, a conta continuará elevada”, explica Thomaz Menezes, presidente da It'sSeg.

A média de eventos por beneficiário foi maior para aqueles que não realizaram o checkup em quase todos itens, exceto em terapias (-1,7%). A alta foi superior em consultas (+5,1%), diagnose (+17,4%) e exames por con-

sulta (+12,9%).

“Inclusive este aumento nas terapias pode ser considerado um fator positivo, pois é um procedimento importantíssimo para o tratamento ambulatorial, prevenção do risco e é muito menos invasivo”, relata Thomaz. Ao avaliar o grupo elegível ao checkup (cerca de 4 mil vidas), os resultados obtidos demonstram o custo evitado de sinistro, caso integralmente esta população tivesse realizado checkup preventivo.

“O impacto do diagnóstico precoce, especialmente em surgimento de doenças, é importantíssimo para tratamentos mais eficazes e possíveis, preservando a saúde e qualidade de vida do usuário. Comprovadamente o checkup é uma forma eficiente de rastreamento de grande parte das patologias, entre elas diversos tipos de câncer. Quando o diagnóstico dessa doença é descoberto em estágio mais avançado, pode custar 20 vezes mais caro se detectado em fase inicial, além de diminuir as chances de cura”, diz Menezes.



Você pode esperar  
o ano inteiro por algumas datas.  
A gente não. **Doe agora.**  
**#AACDTeletonoanotodo**



Dia das  
**Crianças**

**Sua doação é importante no Teleton, e no resto do ano também.**

Para doar qualquer valor, ligue\*

**0800 770 1231**

Para doar R\$ 20,00, ligue\*\*

**0500 12345 20**

Para doar R\$ 5,00, ligue\*\*

**0500 12345 05**

Doe também em: **teleton.org.br**

Custo da ligação para telefone fixo: R\$ 0,39 + impostos. Custo da ligação para celular: R\$ 0,71 + impostos.

\*Para ligações com fixo ou celular, pré e pós-pago, ligar para o número 0800.

\*\*Doações de telefones pós-pagos (fixo ou celular), ligar para os números 0500.

## Sincor-SP ganha homenagens pelos 85 anos

Durante cerimônia realizada na Assembleia Legislativa, Sincor-SP recebeu condecorações de líderes do mercado, políticos e corretores de seguros. A entidade também ganhou selo e carimbo comemorativos, além de diversas homenagens pelos 85 anos da entidade. Na ocasião, estiveram presentes corretores de seguros, lideranças do mercado, políticos e jornalistas. O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, destacou a história da entidade. “Cumpre-nos parabenizar e agradecer a toda a categoria que esteve lado a lado com o Sincor-SP, possibilitando que a instituição percorresse essa jornada de lutas e de conquistas. A categoria dos corretores de seguros foi a razão e o porquê de estarmos há 85 anos tão ativos e chegando firmes a este momento”. Durante o evento, foram entregues condecorações a toda a diretoria, composta por corretores de seguros voluntários na representação da categoria, como também aos associados mais antigos. Essa certificação acontecerá em todo o Estado de São Paulo, homenageando os associados de cada região em eventos especiais de comemoração ao aniversário. Executivos de seguradoras também prestaram homenagens, entregando placas ao presidente do Sincor-SP.

## Aconseg-SP elege novo presidente

Os associados da Aconseg-SP elegeram, por aclamação, Helio Opipari Junior como o novo presidente da entidade, para o biênio 2020/2021. O executivo é um dos fundadores da associação e está à frente da Opipari Assessoria em Seguros há 30 anos. Para o atual presidente da entidade, Marcos Colantonio, contar com Helio para os próximos anos é sinônimo de continuidade do trabalho realizado pela Aconseg-SP. “É uma honra passar a presidência desta entidade para um grande amigo e excelente profissional, que sempre esteve ao meu lado. Continuaremos na nossa missão de valorizar as assessorias de seguros para o mercado e continuarei por perto para dar todo o apoio necessário”. A cerimônia de posse da nova diretoria será realizada no mês de novembro, durante o evento de final de ano da Aconseg-SP.



## Brasesul 2020 já tem corretores de seguros inscritos

A próxima edição do Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros, o Brasesul, em 2020, será dias 14 e 15 de maio. Apesar da distância, já há inscritos e 11 seguradoras já confirmaram participação. A programação está em construção e em breve será divulgada pela organização, formada pelo Sincor-Rio Grande do Sul, Sincor-Santa Catarina e Sincor-Paraná. “Estamos preparando uma programação dinâmica com muito carinho, com a temática “Customer Success - Fidelize, Diversifique e Monetize”, explica o coordenador do Brasesul 2020, José Antonio de Castro, observando que haverá muitas novidades em relação à última edição. Castro adianta que dentre as novidades estão as duas Arenas, de 60 lugares, espaços dentro da feira para os seguradores apresentarem novidades aos corretores. Essas Arenas ficarão dispostas em meio ao público, onde haverá palestras e apresentações das mais diversas, ligadas ao segmento. “Serão 12 apresentações em dois dias de evento”, diz, observando que isso aumentará ainda mais o leque de assuntos a serem abordados no Brasesul 2020, com o propósito de contribuir para o crescimento profissional do corretor de seguros.

# Homenagem ao corretor

*O corretor de seguros é o principal canal de distribuição do mercado de seguros no Brasil. É o profissional que mais está próximo do consumidor e acompanha de perto as necessidades. O mercado evolui e exige mais desse profissional que hoje precisa atuar como consultor, identificando e até antecipando as necessidades dos clientes. A revista **Seguro Total** foi ouvir algumas empresas como forma de homenagear esse tão importante profissional.*



## Argo Seguros

Não poderíamos deixar de participar deste evento e parabenizar a todos os corretores nesta data em especial pela parceria, comprometimento e dedicação

a qual desempenham junto a Argo Seguros, transmitindo segurança e tranquilidade aos nossos segurados.



## Alper

Sempre a melhor opção para proteger, acolher e amparar! Parabéns pelo seu dia, corretor de seguros!



## Autoglass

Corretor, além de peça essencial para trilhar uma relação de confiança no mercado,

você é o profissional mais capacitado para assessorar os clientes com seu conhecimento, sempre buscando o melhor para o segurado. Parabéns pelo seu dia!



tracker

## Grupo Tracker

O Grupo Tracker parabeniza todos os corretores de seguros neste dia 12 de outubro. Um especial agradecimento aqueles que ajudam tantas pessoas, afinal, segurança traz felicidade e felicidade transforma o mundo!



## D'Or Consultoria

Se o mercado de seguros fosse um diálogo entre pessoas de diferentes nacionalidades, o corretor seria o intérprete. Parabéns e obrigada por sua incrível capacidade de conciliar e traduzir interesses



## CIST

Parabéns àquele que orienta o consumidor, que atua como consultor de produtos, que encontra os melhores preços, que media conflitos na hora do sinistro, e que trabalha em prol do desenvolvimento do mercado... Parabéns pelo seu dia, corretor de seguros!



## SulAmérica

Assim como futebol sem bola, a SulAmérica não faz sentido sem você, Corretor. Nosso muito obrigado por levar sempre segurança e tranquilidade aos nossos clientes. Parabéns pelo seu dia!

## CCS-SP comemora 47 anos em almoço com a Porto Seguro



Contribuir para o desenvolvimento do mercado de seguros durante quase meia década é difícil. Porém, com profissionais focados a tarefa fica mais fácil. Por isso, atingir essa longevidade nunca foi problema ao Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), que celebrou 47 anos. Um evento comemorativo foi realizado pelo Clube no dia

1º de outubro, reunindo diversas personalidades do setor.

Aproveitando a ocasião, Rivaldo Leite, diretor geral da Porto Seguro, apresentou os números da companhia neste ano. Além disso, reforçou a importância do corretor de seguros na disseminação dos produtos à sociedade. “Temos um grande número de corretores. O papel

deles é fundamental para criar um vínculo entre consumidor e seguradora”.

O executivo comentou ainda sobre a Azul Seguros. Segundo ele, a companhia está próxima a se tornar a 4ª seguradora no ramo de automóvel no país. “Atualmente, a carteira possui 2 milhões de automóveis segurados. O resultado é muito positivo”.

## CNseg lança o Dia da Diversidade e Inclusão

Durante o Festival Dive In para Diversidade e Inclusão em Seguros, a diretora de Relações de Consumo e Comunicação da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, anunciou o lançamento do Dia da Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros, idealizado pela CNseg, que será celebrado em todo 25 de setembro. A data, segundo ela, “tem o objetivo de celebrar o compromisso do setor com as melhores práticas de diversidade e inclusão de talentos na carreira de seguros, refletindo a riqueza demográfica, étnica, cultural e social do nosso País”. Em cada 25 de setembro, informou Solange, a CNseg convidará as empresas do setor a promoverem ações de reflexão e debate sobre a importância da promoção de ambientes diversos para a sustentabilidade do negócio de seguros, com o objetivo de inspirar e fortalecer iniciativas que se desdobrem para o resto do ano.



Dar valor  
à **proteção**  
e ao **patrimônio**  
dos seus clientes  
é dar

# valor

ao que  
importa  
pra você.



Proteger é a melhor forma de dar valor aos seus clientes. Por isso, o **Seguro de Vida Individual Omint** foi feito sob medida para proteger a família e o patrimônio deles. São duas modalidades: **Omint Proteção**, que conta com assistência residencial, funeral, nutricional, serviços de help desk e aconselhamento psicológico, e **Omint Resgatável**, que constitui uma reserva financeira atualizada por taxa de juros e IPCA com opção de revenda à seguradora. Ofereça Omint para os seus clientes.

Saiba mais em [omint.com.br](http://omint.com.br)



OMINT PROTEÇÃO  
ATÉ 5 MILHÕES



OMINT RESGATÁVEL  
ATÉ 30 MILHÕES



ASSINATURA  
DIGITAL

# #parabénsCorretor

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**

A Bradesco Seguros quer homenagear e agradecer a todos os Corretores do Brasil pelo trabalho e dedicação.



**Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.**

SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

