

Só existe evolução com mudanças

A nova sede da **Quiver** traz a evolução necessária para que as corretoras de seguros **superem** ainda mais seus limites



Quiver

VEJA TAMBÉM:

**O fator econômico no seguro transporte
Expo ABGR**

Suas vendas acabaram de ganhar um novo **Horizonte**.

O **Horizonte é o Seguro de Vida** que oferece a combinação perfeita entre a proteção e a possibilidade de formar uma reserva para aproveitar durante a vida. Seu cliente pode continuar protegido utilizando sua reserva para quitar o seguro. Ele ainda pode escolher coberturas adicionais de acordo com as suas necessidades.

CONFIRA OS DIFERENCIAIS DO HORIZONTE

- ✓ Coberturas de proteção vitalícia
- ✓ O valor das parcelas não aumenta com a idade
- ✓ Possibilidade de quitar o seguro e continuar protegido
- ✓ Acumulação de reserva

Para mais informações sobre o produto, acesse:
www.icatuseguros.com.br/horizonte
Centro de Relacionamento: **0800 285 3002**

Icatu
SEGUROS



Ano XX | Edição Nº 205 | 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

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



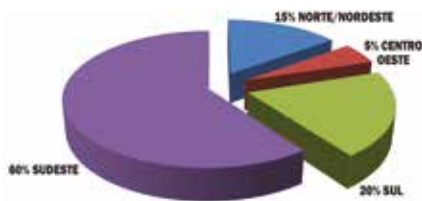
facebook.com/revistasegurototal



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

O ano de 2019 veio cheio de transformações para o mercado de seguros. Principalmente no segundo semestre com as últimas resoluções da Susep. Quando a superintendente Solange Vieira anunciou durante o Congresso dos Corretores que a autarquia estudava a autorregulação da categoria, ninguém desconfiou o que vinha pela frente.

No início de novembro, por meio de Medida Provisória, o governo federal acaba com o seguro DPVAT a partir de janeiro de 2020. Há quem concorde devido às denúncias de corrupção que envolve o sistema, mas há quem defenda o seguro DPVAT que tem uma função social. Como ficam os acidentados de baixa renda a partir de janeiro que recebiam o seguro? Continuam a ser atendidos pelo SUS, diz a superintendente.

Além do fim do DPVAT, a Susep atendeu uma reivindicação antiga dos corretores e concedeu a autorregulação para os profissionais “que são maduros o suficiente”, disse Solange no Congresso que aconteceu em outubro. Na mesma MP, a Susep decidiu desregular a profissão de corretores de seguros. A notícia deixou a todos perplexos. As lideranças se uniram e questionam a decisão no Supremo Tribunal Federal (STF). Já há quatro Ações Diretas de Inconstitucionalidade (Adin’s) questionando a MP.

Enquanto isso, o mercado de seguros encerrou os dez primeiros meses de 2019 com lucro líquido de R\$ 14,5 bilhões, segundo dados compilados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) analisados pela consultoria Siscorp. O valor ficou acima dos R\$ 12,5 bilhões registrados no mesmo período do ano passado.

Seguradoras ligadas a bancos seguem liderando as três primeiras posições do ranking de lucro. A Bradesco Seguros segue sendo a líder do ranking, com R\$ 5,1 bilhões, com uma participação de quase 30% no lucro do banco, que deve divulgar balanço do terceiro trimestre em breve. A BB Seguros vem em segundo lugar, com ganho de R\$ 2,3 bilhões.

A edição que você tem em mãos traz informações importantes que vão deixar você por dentro do que acontece no mercado. A matéria de capa mostra as novas instalações da Quiver que vem se destacando no mercado. Há também uma matéria que fala sobre longevidade. Assunto muito falado nos últimos tempos e que o Brasil ainda precisa debater muito.

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

Boa leitura!

SU MÁRIO



10

Longevidade

Perfil populacional do país está mudando. Estamos preparados pra viver mais?



14

QUIVER

Empresa inaugura nova sede em São Paulo

11 Autoglass

18 A influência da economia no seguro transporte

22 Inovação em seguros é tema de ITC/CQCS

28 Planos de Saúde: um mercado de troca

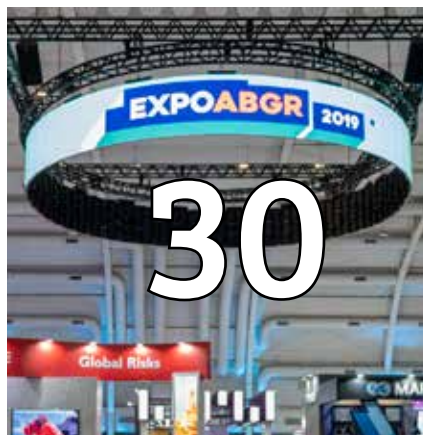
34 Executivos assumem novos postos



20

Fala, corretor!

20 Qual o papel do corretor na inovação do mercado de seguros?



30

Seminário ABGR

A importância do gerenciamento de riscos

OS CARROS AUTÔNOMOS SÃO O FUTURO.



A Autoglass já chegou lá!

A Autoglass oferece em sua rede de lojas o que há de mais moderno para recalibrar os sistemas de apoio à direção em parceria com um dos maiores fornecedores de equipamentos de recalibragem do mundo.

Quer saber mais? Confira nossa matéria na revista.



RECALIBRAGEM

ADAS

ADVANCED DRIVER ASSISTANCE SYSTEMS

(Sua segurança em primeiro lugar.)

Isso é **inovar.**



BERKLEY SEGUROS inova em proteção de transporte de carga

Seguradora investe em equipe especializada e sistemas estruturais

No Brasil, mais de 60% de tudo que se consome e produz é transportado por caminhões em rodovias. Em tempos de crise financeira, o impacto negativo nesse tráfego é sentido imediatamente. O transporte terrestre é encarregado de estabelecer a maior parte das conexões em território nacional. Além de ser mais barato à transportadora, a quantidade de caminhoneiros é alta e, portanto, supri a demanda exigida.

Entretanto, ao mesmo tempo em que o uso de transporte terrestre seja mais simples, ele também é o mais perigoso. O número de sinistros pelas estradas é maior em relação às ocorrências por via aérea ou marítima. Variadas razões justificam o número elevado de acidentes e de cargas perdidas nas estradas. Um estudo feito pelo Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) revelou que apenas 13% da malha rodoviária brasileira são pavimentadas. Outra razão que explica o alto número de sinistros é a violência. Em 2018, um levantamento realizado pela Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logísticas (NTC&Logística) registrou 22.183 ocorrências de roubo pelo país.

Para diminuir o prejuízo da transportadora em eventuais perdas de produtos, o seguro de transporte viabiliza o pagamento de indenização desses imprevi-



tos. Está entre as especialidades da Berkley Brasil Seguros, empresa com 13 anos de atuação em território nacional, promover a proteção desse importante segmento de desenvolvimento econômico. Com coberturas personalizadas que atendem de maneira peculiar cada segurado, a companhia figura entre as maiores desse segmento no país.

Thiago Tardone, Superintendente de Transportes da seguradora (**foto**), explica a capacidade da Berkley em trabalhar em conjunto com as transportadoras, assegurando desde o processo de mitigação dos riscos até os pagamentos indenizatórios. “Temos uma equipe altamente especializada, que atende muito bem o mercado, como sempre foi a vertente da Berkley. Prezamos pela agilidade e na qualidade da entrega. Além disso, evoluímos

em sistema de proteção”.

O corretor de seguros, principal canal de distribuição dessa carteira no país, é beneficiado com a evolução dos sistemas da companhia comentada por Tardone. “Ele (corretor) consegue cotar, emitir, gerar boleto e produzir certificado na ponta, sem a necessidade de mandar para a Berkley subscrever”, ressalta.

Acompanhando a tendência interna de especialização dos sistemas, a seguradora passou a assumir, desde junho deste ano, a emissão de carta Protesto. O processo que antes era de responsabilidade do corretor de seguros, agora é passado para a seguradora desde que esteja autorizado por meio de uma procuração.

“O cliente não precisa mais se preocupar com a carta Protesto. Antes, a seguradora terceirizava esse serviço, o que já era bom. Agora, um colaborador da própria Berkley emite a carta para os segurados com a procuração e sem custos para o cliente e para o segurado”, explica.

Ao mesmo passo que os sistemas de atendimento estão em constante evolução, a companhia aplica uma estratégia de desenvolvimento nas coberturas disponíveis dentro da carteira de transporte. De forma diferenciada, a seguradora faz a consultoria em gestão de riscos, mapeando e estabelecendo métodos logísticos com o objetivo de mitigar os riscos.

CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2020

O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA
17 E 18 DE JUNHO DE 2020 - SÃO PAULO

O MELHOR LINE UP DE PALESTRANTES JÁ VISTO NA AMÉRICA LATINA!

CARIBOU HONIG
Cofundador e Chairman
InsureTech Connect



JEROEN MORRENHOF
CEO and Co-Founder



PETER MILLER
Presidente e CEO
The Institutes



JONATHAN KALMAN
Fundador
Eos Venture Partners



MARCELO BLAY
Fundador e CEO
Minuto Seguros



WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR



/cqcsinsurtechinovacao



@cqcsinsurtech



@CQCS Insurtech & Inovação

CARROS SEMIAUTÔNOMOS: eles são o futuro, mas precisam de manutenção específica

Rede Autoglass tem investido em equipamentos para recalibragem do sistema ADAS, presente nos semiautônomos, para garantir a segurança dos motoristas

Quem acompanha o mercado automotivo sabe que a linha evolutiva dos carros é marcada pela chegada de novidades apresentadas por esta indústria. Às vezes, estas tecnologias são criadas para agradar aos consumidores ávidos por novidades, outras, para reforçar a segurança, evitar acidentes e trazer mais conforto para os condutores e ocupantes dos automóveis.

Uma das tecnologias surgidas para trazer mais segurança para o trânsito foi a dos carros semiautônomos. Esta tecnologia é conhecida como “advanced driver assistance systems”, ou seja, sistemas avançados de assistência ao condutor (ADAS), abrangendo radares, sensores e câmeras que auxiliam o motorista a estacionar, evitar colisões, manter distâncias seguras e até mesmo identificar as placas de sinalização.

São vários os tipos de automação de direção dos veículos. Eles foram divididos pela SAE (Society of Automotive Engineers) em seis níveis, começando pelos carros sem automação alguma e terminando nos automóveis com direção completamente autônoma.

Enquanto os carros nos níveis mais avançados ainda não são uma realidade cotidiana, é importante lembrar que vários modelos circulantes já possuem recursos semiautônomos, como auxílio à frenagem de emergência e câmeras que detectam obstáculos - sistemas presentes no nível 2 de automação. No Brasil, a frota com estes recursos ainda é pequena, mas a estimativa é que este número cresça rapidamente.

Veja as diferenças entre os níveis de automação no diagrama a seguir:

NÍVEL 0



Sem automação

Nenhuma automação, o condutor executa todas as atividades de direção.

NÍVEL 3



Automação condicional

O condutor é necessário, mas não precisa monitorar o ambiente. Ele deve estar preparado para tomar o controle do veículo a qualquer momento.

NÍVEL 1



Assistência ao condutor

Veículo controlado pelo condutor, mas algumas funções de assistência são incluídas no projeto do carro.

NÍVEL 4



Alta automação

O veículo é capaz de realizar todas as funções de direção sob certas condições. O condutor deve ter a opção de controlar o veículo.

NÍVEL 2



Automação parcial

Carro possui funções automatizadas (como aceleração e frenagem), mas o condutor deve manter atenção na direção e monitorar o ambiente todo o tempo.

NÍVEL 5



Automação total

O veículo é capaz de realizar todas as funções de direção, independente das condições. O condutor deve ter a opção de controlar o veículo.

Recalibragem é essencial para o funcionamento correto dos recursos de automação

Para que todos estes recursos funcionem perfeitamente e mantenham os parâmetros de segurança, esta tecnologia exige uma manutenção minuciosa e muito específica: a recalibragem do sistema ADAS.

Por exemplo, imagine uma situação completamente comum para os donos de automóveis: o para-brisa está danificado e você precisa fazer a troca. Caso a calibragem não seja feita, o não alinhamento dos sistemas pode passar informações imprecisas e o sistema ADAS poderá apresentar falhas e deixar de cumprir seu propósito.

Neste cenário, a Autoglass foi pioneira em oferecer o serviço de recalibragem do sistema ADAS, sendo assim a primeira prestadora de serviços do mercado segurador a investir na aquisição dos equipamentos necessários para a prestação desse serviço. A rede possui equipamentos da marca alemã MAHLE, referência para as principais montadoras que possuem modelos com o sistema.



Equipamento de recalibragem ADAS em uma das lojas Autoglass

Para Lyssia Chieppe, Superintendente de Serviços da empresa, "somos reconhecidos como uma empresa focada em qualidade e inovação, um investimento como este reforça o nosso compromisso em estar sempre atualizados."



Lyssia Chieppe, superintendente de serviços da Autoglass

LONGEVIDADE

o que fazer com o tempo a mais de vida

**Brasil terá 73 milhões
de idosos até 2060.
País não está preparado
para cuidar dessa população**

Sueli dos Santos



Já não é novidade que a sociedade atual vive uma revolução: a expectativa de vida aumentou. O que é bom, mas as pessoas estão preparadas para viver mais com qualidade? Envelhecer com qualidade exige planejamento. O assunto é tão importante que há algum tempo vem sendo discutido por especialistas de diversos segmentos. No Brasil, são cerca de 30 milhões de pessoas com 60 anos ou mais e a expectativa de que a população ultrapasse os 73 milhões de idosos até 2060, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). No Brasil de hoje as pessoas envelhecem em condições sociais e culturais diferentes que no século passado. Em média, as pessoas estão vivendo, em média, 20 anos a mais do que há 50 anos. O que fazer com esses 20 anos extras? É a pergunta que se faz.

No livro “Economia da Longevidade”, da 106 Editora, o jornalista e professor da Universidade de São Paulo, Jorge Félix (foto), amplia a visão sobre a dinâmica demográfica para muito além da questão da previdência. Ele diz que o envelhecimento populacional, a dinâmica demográfica, inédita na história do capitalismo, está construindo uma nova geopolítica. Segundo ele, o que está em discussão não é o fato de o Brasil envelhecer antes de ficar rico, como sempre é sempre repetido no debate público. A questão é em qual economia os países ricos envelheceram e em qual economia os países pobres estão envelhecen-

do. A concorrência global se transforma, para Félix, em uma “corrida populacional”, assim como o mundo assistiu, no passado, as corridas do ouro ou a armamentista.

Felix, que é reconhecido por seu trabalho em economia da longevidade, diz que a economia capitalista demorou muito para aceitar a infância e, agora, se vê diante da velhice, que ela também nunca aceitou. “A longevidade, portanto, é uma grande vitória da modernidade, mas se tornou um fator perturbador do capitalismo”, sentencia. As transformações sociais decorrentes da dinâmica demográfica do século 21 colocam países pobres e países ricos em uma disputa ainda mais acirrada. “O Brasil está atrasado nessa corrida, principalmente devido à desindustrialização precoce”, afirma o autor. Inovação, pesquisa, desenvolvimento, industrialização no segmento de produtos e serviços especificamente para o envelhecimento tornam-se, portanto, o ringue dessa guerra.

A longevidade obriga a repensar aspectos do orçamento familiar. Com menos crianças e mais idosos, a estrutura do consumo muda e, por conseguinte, a produção também precisa estar adaptada à nova demanda. Em países desenvolvidos, essa transformação já chamada de economia da longevidade (*silver economy* ou *longevity economy*). No Brasil, percebe-se esse interesse com a criação de alguns produtos e nichos voltados especialmente para a população



mais idosa como aparelhos de celular, conjuntos residenciais para idosos, agências de viagem, entre outros serviços. Imagem: (procurar imagem de velhinhos viajando

Isso tem um custo e, por isso, é importante estar preparado para a viver a onda longa. Félix defende a necessidade de inclusão da economia da longevidade nos currículos escolares, em acordo com o Artigo 22 da Lei 10.741/2003 (Estatuto do Idoso) e “em consonância com uma nova necessidade de o país adequar sua produção, sua mão de obra, sua área de pesquisa e desenvolvimento às realidades e demandas globais suscitadas pelo envelhecimento da população mundial”, alerta.



Ele é contra o modelo de privatização da previdência do Chile que considera um fracasso. “Muitos no mundo acreditaram que o caminho escolhido por Pinochet levaria o país à vitória na corrida populacional, mas agora deve ficar bem atrás e perder espaço na geopolítica do envelhecimento”, diz o autor.

O fato é que não basta acrescentar anos à vida, é preciso acrescentar qualidade. Por isso, envelhecer pede planejamento em diversos níveis. Em São Paulo, a maior cidade do país, por exemplo, são mais de 7 milhões de idosos. Além da maior expectativa de vida, também há mudanças de comportamento deste público, incluindo uma nova realidade de comunicação tecnológica. Pesquisa realizada em setembro pelo Instituto Data Popular, com foco na classe C, por exemplo, revela que 57% dos entrevistados com mais de 50 anos utilizam o WhatsApp. O governo do Estado, por meio da Fundação de Apoio a Pesquisa, Ensino, Tecnologia e Cultura (FAPETEC) coloca à disposição desta população a Rede Amigo do Idoso de São Paulo (RAISP). O objetivo é integrar um conjunto de ações públicas e priva-

das, voltadas para a valorização e a promoção da qualidade de vida das pessoas idosas, principalmente, no estado de São Paulo.

Qualidade de vida

Outro aspecto importante é como se manter ativo. Durante o fórum se discutiu também a importância do aprendizado que ganhou um painel especial: “Aprendizagem ao longo da vida” que levantou questões importantes sobre as necessidades dos indivíduos para fazer frente ao aumento da expectativa e qualidade de vida na longevidade.

O primeiro painel, “Conhecimento”, discutiu a importância da aprendizagem permanente em todas as etapas da vida, com participação de Alessia Forti, economista da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), que falou sobre as habilidades necessárias para atender às mudanças no mercado de trabalho e os desafios e oportunidades da atualização profissional de quem está envelhecendo. Christine O’Kelly, professora da Universidade de Dublin, Irlanda, propôs a discussão sobre as oportunidades de aprendizagem na maturidade e contou como abriu a AFU (Age Friendly University), voltada a alunos mais velhos, e como criou uma rede que reúne 58 instituições. Viviane Mosé, psicanalista e doutora em Filosofia, falou sobre a alegria de ser um eterno aprendiz.

As atividades para idosos são de extrema importância para prevenir doenças senis e treinar a capacidade mental e motora nessa fase da vida. De olho nessa tendência, algumas escolas usam jogos como ferramentas para adiar o en-

velhecimento do cérebro.

Relatório da Organização Mundial da Saúde (OMS) diz que o exercício constante do cérebro na terceira idade ajuda a prevenir doenças como o Alzheimer e proporciona a melhora da coordenação motora, percepção visual, concentração, atenção e, também, aumenta a autoestima, itens essenciais para viver com qualidade.

O objetivo da ginástica cerebral é diminuir a velocidade do envelhecimento do cérebro por meio de jogos de raciocínio, por exemplo. Isso é tão levado a sério que já há escolas como a Super Cérebro, uma escola criada no Paraná, onde pessoas da terceira idade podem fazer ginástica cerebral.

Manter a mente saudável pode ajudar a população da melhor idade a ter mais qualidade de vida e garantir sua independência por mais tempo. Por isso, as atividades também ajudam a afastar os primeiros sintomas do Alzheimer. As atividades desenvolvidas nas unidades da Super Cérebro estimulam o cérebro e trazem o desenvolvimento da memória, agilidade de raciocínio, aumento da qualidade de vida, melhora da coordenação motora, mais socialização, melhor raciocínio lógico, e mais autoestima através da superação de desafios.

Nas duas unidades da escola existentes em São Paulo, os jogos não são apenas instrumentos de entretenimento. Tanto na unidade Granja Julieta quanto no bairro da Vila Mariana, a prática pode ajudar a exercitar o cérebro mantendo habilidades como memória e raciocínio lógico contribuindo para a qualidade de vida para idosos de maneira divertida e prazerosa.

Planejando o futuro

Durante o XIV Fórum da Longevidade promovido pelo Bradesco Seguros, especialistas nacionais e internacionais discutiram variados aspectos sobre o assunto. O economista e professor Marcos Silvestre ressaltou a importância do planejamento financeiro como forma de criar uma reserva estratégica e estruturar um projeto de aposentadoria particular. É a chance de ter prosperidade na longevidade.

Viver mais tem um custo e é importante estar preparado para as despesas financeiras da velhice. O gasto com remédios será maior, por exemplo. Por isso, é importante fazer um plano para guardar recursos. A reforma da previdência tem despertado a atenção do brasileiro para os rendimentos futuros.

Viver mais também implica em outros aspectos como, por exemplo, as operadoras de saúde. Se atualmente já se discute a questão



dos gastos médicos, como será no futuro, quando muitos idosos estiverem integrando o sistema?

Clea Klouri, sócia do Hype 60, disse em sua participação no 4º Encontro de Inteligência do Mercado, evento paralelo ao Insurance Meeting, promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg), que as ações para aprimorar a jornada do consumidor da terceira idade ainda são muito tímidas e concentradas em poucos serviços e produtos.

A chamada economia prateada

é um segmento que tem muitas oportunidades para o mercado de seguros. As empresas que miram a própria longevidade devem olhar mais para o público sênior, criando produtos e serviços em linha com as suas expectativas. Em termos de representatividade de mercado, os consumidores maduros serão cada vez mais numerosos e capazes de selar o destino das empresas. O público maduro movimenta mais de R\$ 1 trilhão por ano, mas ainda passa despercebido nas estratégias das empresas.



Conheça o CRM Ping Seguro

Diversos serviços para sua corretora!

Teste o 1º mês grátis!

Acesse: www.pingseguro.com.br





Quiver

Quiver:

transparência, integração e agilidade em novo escritório

A empresa quer garantir a proximidade com o mercado

Falar sobre futuro é citar mudanças, já que os dois estão diretamente ligados. A nova sede da Quiver, em São Paulo, é a representação de uma empresa que, apresentando soluções para superar limites, também se torna, nas palavras do CEO Fernando Rodrigues, “uma casa de tecnologia, uma casa voltada para o mercado de seguros, onde aqui na Quiver o corretor de seguros possa ter todo um conhecimento de tecnologia voltado para o negócio dele”.

O executivo explica que a nova concepção do escritório vem de encontro com a gestão aberta, transparência e integração que a empresa quer. “Internamente e externamente, queremos agilidade em nossa prestação de serviços, desde a solução até a entrega para todos os clientes. Com nosso novo escritório, temos espaços para criar proximidade com todo mercado de seguros e outros, que começamos a nos relacionar”, afirmou Rodrigues.

Além de tornar as operações diárias mais dinâmicas e promover maior interação por conta de seu ar despojado, a nova sede da Quiver familiariza os clientes com todos os colaboradores para que, desta forma, trabalhem juntos no

mercado brasileiro de seguros. Em relação a mudança, o presidente da empresa, Sílvio Gardin expressou sua satisfação sobre a questão: “começamos em um escritório bem modesto e hoje estamos inaugurando um local tão bonito. É com muito orgulho que eu participo deste processo, estive aqui desde o começo; 2020 vem aí, muitas ideias novas, e o escritório é só o início de todas as mudanças”.

A Quiver tem trabalhado para que suas atividades sejam cada vez mais amplas, claras, transparentes e ágeis porque são características que combinam com a maneira de trabalhar da empresa. Hoje, a sede está localizada em um local de fácil acesso por várias vias, próximo de uma estação de metrô o que permite comodidade tanto para clientes quanto para os colaboradores.

Por meio de um portfólio de produtos diversificados para atender corretoras de seguros de todos os portes, a Quiver oferece soluções completas de gestão (operacional, financeira e vendas), gestão de benefícios (saúde, odontológico, vida e benefícios não seguráveis) e multicálculo (cotações mais rápidas, mais produtividade e gestão de toda equipe



Sílvio Gardin, presidente da Quiver

de vendas). “Entregamos as melhores práticas de negócios, com aumento de eficiência e processos muito mais ágeis com suporte técnico e capacitação das equipes da corretora”, diz Gardin.

Ele explica que com a expansão crescente do mercado de seguros - mesmo com o cenário econômico dos últimos anos - por meio da força dos corretores e se-



A nova instalação é ampla e reflete a transparência da empresa.



Road shows promovidos pela empresa querem ouvir corretores

guradoras, unindo tecnologia no dia a dia, a Quiver tem disponibilidade de atender a todo mercado brasileiro, em qualquer região do país. “Como costumamos dizer: se você tiver um acesso a internet, consegue usar nossas soluções”, simplifica.

A atuação da Quiver é bem focada nos corretores de seguros. O CEO diz que a empresa busca sempre aprimorar o atendimento e os serviços para uma jornada do cliente mais efetiva. “Os investimentos são voltados para a expansão de negócios dentro de um ecossistema para que corretoras, seguradoras e parceiros recebam mais soluções com maior alcance na gestão, oferta e venda, tudo apoiado em nossos produtos”, diz. E para que esta contribuição seja efetiva, também buscamos conhecimento em vários outros setores, trazendo as melhores práticas no desenvolvimento de nossas equipes, de nossos serviços e de nossa infraestrutura. Novidades para 2020 estão sendo construídas para que nossa participação seja ainda mais percebida como diferencial de mercado.

Como forma de divulgar sua atuação, a Quiver busca promover o contato direto com os clientes, por isso, a empresa promoveu, em

2019, vários eventos presenciais, regionais (*road shows*) para ouvir as necessidades dos corretores e apresentar as aplicações das soluções da empresa para o dia a dia dos profissionais. “Avaliamos dar continuidade com esse formato de evento em 2020. Estivemos presentes nos principais eventos de tecnologia do mercado e, também, fomentamos conteúdos especializados no nosso Blog “Soluções para Corretoras”, informando sobre novidades do mercado e dicas úteis para a corretora”, detalha o executivo.

Rodrigues acrescenta que a Quiver começou a fazer *meetups* com grupos de clientes para passagem de conhecimento dos produtos. “Em nossa sede, multiplicaremos essas ações de relacionamento com maior assiduidade”, garante.

O ano de 2019 foi de aprendizado diário. “A melhoria é uma exigência interna que buscamos em quaisquer etapas dos processos que desenvolvemos e aplicamos. Nossos números são relevantes e crescem ano a ano, nossa responsabilidade com o mercado também”, disse.

Para 2020 os planos da empresa estão centrados em melhorias contínuas e a percepção dos clien-

tes. “Temos desafios maiores, em aumentarmos nossos índices de satisfação, diminuir nossas SLAs, aumentar eficiência e produtividade, atuando para nos mantermos reconhecidamente como o maior player de tecnologia para corretoras de seguros, diferenciado no mercado, auxiliando todas as camadas envolvidas e todos os perfis de corretores do Brasil. Podemos adiantar que nosso posicionamento será diferenciado, agressivo e disruptivo”, finalizou.



Fernando Rodrigues, CEO

Contagem regressiva para 2020

O principal canal de distribuição do mercado de seguros é o corretor, profissional capacitado para ajudar o consumidor a proteger seus bens e representá-lo junto às seguradoras. O ano de 2019 chega ao fim e o setor de seguros apresenta resultados animadores com crescimento na casa de dois dígitos. A revista Seguro Total esteve ao lado dos corretores durante todo o ano. Esperamos que 2020 seja muito melhor com muitas realizações e concretização de muitos negócios!

Quiver

Quiver

A Quiver deseja Boas Festas a todos os corretores de seguros! Agradecemos pela confiança e parceria e que possamos compartilhar grandes conquistas no próximo ano. Feliz Natal e Próspero Ano Novo!

Rede Lojacorr

A todos aqueles que buscam garantir proteção, segurança, confiabilidade e continuidade de vidas e patrimônios, o time da Rede Lojacorr deseja votos de união, paz, amor, felicidades e saúde. Um Feliz Natal a todos os profissionais de seguros e suas famílias.



Dentalpar

“Desejamos aos nossos amigos e parceiros que tenham novo ano repleto de conquistas. Aproveitamos para agradecer todo o empenho durante 2019, pois a dedicação de cada um nos fez alcançar resultados tão importantes para nossa marca!”



Autoglass

Agradecemos e celebramos a nossa parceria neste ano que passou. Em 2020, continuaremos juntos desenvolvendo novidades para o mercado e sendo solução para nossos clientes e parceiros.



Cooperativa Autobem

Chegou a data mais especial do ano! Vamos aproveitar todos os segundos com muita alegria, mais um ciclo se fecha e é tempo de fazer uma retrospectiva, agradecemos pela oportunidade de fazer parte da sua história e por contribuir para o seu sucesso, União, generosidade, amor e paz, Presentes em forma de bênçãos, Unidos somos mais fortes, juntos transformamos vidas e tornamos sonhos reais! A COOPERATIVA AUTOBEM BRASIL vem desejar a todas as Corretoras e todos os Corretores Feliz Natal Feliz Ano Novo! Que 2020 venha para cumprir sonhos e superar expectativas! Boas Festas e Felicidades!



Tracker

“O final do ano se aproxima e com ele a esperança do início de um novo ciclo. A Família Tracker deseja a todos os amigos e parceiros Boas Festas e um 2020 de muita paz, felicidade e conquistas. Até lá!”



tracker

Seguro de transporte e ambiente econômico: uma relação de dependência

A economia brasileira e o seguro de transporte andam de mãos dadas. Se um lado opera de forma negativa, o outro sofrerá o impacto

Sérgio Vitor

O transporte terrestre é um importante setor de engrenagem da economia. No Brasil, o vasto território de estrada torna a viagem perigosa e desgastante. O estudo feito pelo Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) é alarmante: apenas 13% das rodovias possuem pavimentação. A possibilidade de acontecer um sinistro, portanto, aumenta exponencialmente.

Além de percorrerem por estradas esburacadas, os motoristas também convivem com o medo da violência. Em 2018, um levantamento realizado

pela Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) registrou 22.183 ocorrências de roubo pelo país, uma queda de 15% em relação ao ano anterior. Com índice de 84,79%, os motoristas que percorrem pela região Sudeste são as maiores vítimas das ações criminosas. “Mesmo a pesquisa apontando uma considerável redução se comparado ao ano de 2017, estamos falando de milhares de roubos em todo o Brasil e isso não é aceitável”, disse José Hélio Fernandes, presidente da NTC&Logística.

O roubo é só uma entre as diversas preocupações das transportadoras e dos motoristas. Ocorrências como capotagem, colisão e tombamento de carga são recorrentes em viagens de longa distância. Diante desse cenário, a seguradora garante o pagamento da indenização, além de atuar como gestora de risco, mitigando a possibilidade de sinistros.

Além de cobrir os prejuízos que a transportadora teria, as seguradoras tentam reduzir a quantidade de sinistros. “As companhias de seguros se esforçam para minimizar os prejuízos junto aos transportadores rodoviários”, explica Mariana Miranda, gerente de Subscrição da Argo Seguros. Segundo ela, o risco bem gerenciado afasta as quadrilhas especializadas e os desvios, mas não elimina os roubos de oportunidade. “Por esse motivo, cada empresa tem

um tratamento e recomendações aderentes a sua operação”, completa.

Greve dos caminhoneiros

Em maio de 2018 aconteceu a maior paralisação de caminhoneiros autônomos da história. Enquanto os grevistas protestavam contra o aumento do combustível, os consumidores encontravam as prateleiras dos supermercados vazias devido a falta de reposição. Na ocasião, a indústria, o comércio e a agricultura indicaram perdas de R\$ 50 bilhões, segundo o levantamento de diferentes setores econômicos. Diante do cenário, o mercado segurador se posicionou por meio da Federação Nacional de Seguros Gerais – FenSeg – que divulgou, à época, uma nota explicando quais as coberturas de seguros disponíveis para evento dessa natureza.

O desgaste econômico oriundo da paralisação escancarou a importância do transporte terrestre na vida das pessoas. A greve alertou, inclusive, as transportadoras que não possuem contratos de seguro. Ainda de acordo com a FenSeg, a perspectiva de crescimento no seguro de transporte neste ano é de 12%. Estima-se que o volume de prêmios será de R\$ 3 bilhões, contra R\$ 2,7 bilhões de 2018.

Comercialização do seguro

Hailton Costa, corretor de seguros e diretor de comunicação do Sindicato dos Corretores de



Mariana Miranda, gerente de subscrição da Argo Seguros



Hailton Costa, diretor de comunicação do Sincor-GO

Seguros de Goiás (Sincor-GO), avalia que a comercialização dessa carteira é complexa. “Esse não é um seguro que se contrata pela internet. A presença de um corretor perito no assunto é fundamental”. A intermediação do consultor, segundo Costa, é necessária porque vai assessorar o cliente na busca de uma seguradora que possa aceitar e mitigar o risco. O especialista alerta,

ainda, que um seguro mal contratado não resolverá o problema do cliente. “Seguro é como vinho. Se ele for escolhido pelo preço, fatalmente o consumidor terá dor de cabeça”.

Para analisar o risco, alguns itens são levados em conta pela seguradora:

- Origem e destino
- Tipo de mercadoria
- Valor das cargas
- Motorista agregado ou CLT

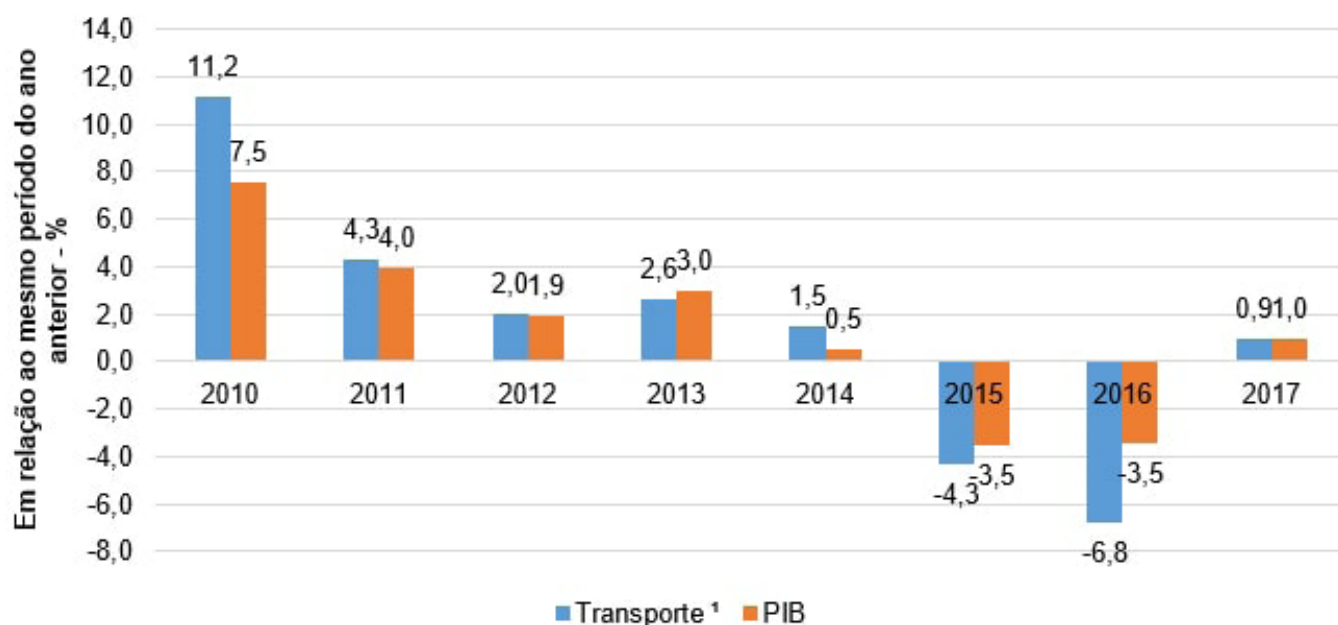
O desenvolvimento do seguro de transporte no Brasil depende de algumas variáveis, sobretudo as macroeconômicas. Costa analisa que quanto mais a economia crescer, mais haverá demanda dessa carteira. “Esse produto está diretamente ligado à crise financeira. Agora que o país está saindo de uma duradoura recessão, percebemos que a procura pelo seguro cresceu”.

Em 2017, um relatório divulgado pela Federação das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo (FETCESP) comparou

o PIB brasileiro com a movimentação de transporte de cargas no Brasil durante sete anos. De acordo com o levantamento, o deslocamento de cargas acompanhou a recessão financeira, principalmente nos anos de 2015 e de 2016, veja o gráfico abaixo.

Em concordância com Hailton, Salvatore Lombardi, diretor de Transporte da Argo Seguros, diz que a demanda pela proteção aumentará. “O seguro de transportes apresentou um crescimento expressivo neste ano. Ele poderá superar as expectativas em 2020”, projetou o executivo.

O transporte terrestre e a economia são dependentes. Em momento de recessão econômica, as movimentações no transportes caem da mesma maneira. Conseqüentemente, a procura pelo seguro sofre retração, impactando negativamente os negócios do mercado de seguros. Os três ambientes formam uma relação de dependência. Se uma parte for deficiente, comprometerá todo o processo das demais.



Qual o papel do corretor na inovação do mercado de seguros?

Sueli dos Santos

No mercado de seguros, o corretor é o profissional mais próximo do cliente. É ele que consegue identificar a necessidade de proteção do consumidor, ou mesmo, indicar a ele o tipo de proteção que ele precisa em determinada fase da vida. Isso leva

tempo. É uma relação que precisa ser construída ao longo do tempo. E no corre-corre do dia a dia, a pressa em fechar orçamentos, como o corretor trabalha a conquista dos clientes? Nesse cenário, a fidelização da carteira de clientes é investimento ou perda de tempo? A **Revista Seguro Total** fez essa pergunta para alguns corretores. Confira as respostas.



“É fundamental que o corretor inove hoje no mundo que muda o tempo inteiro, mas antes é preciso entender o significado desse termo que é muito utilizado. Ao contrário do que muitos pensam, inovar não é criar algo novo, inexistente ou somente ligar inovação à tecnologia, é melhorar como fazemos, o que já fazemos. O corretor precisa estar incomodado, analisar os processos da sua corretora, pensar como pode melhorar, ser mais rápido, eficiente e rentável. Sendo melhores, estamos preparados para qualquer mudança do mercado.” **Liliane Barros - Gestora da Moby Seguros**



O papel do corretor é se fortalecer. Precisamos nos capacitar porque a tecnologia está avançada, e cada dia temos coisas diferentes no mercado de seguros. É através da inovação que precisamos caminhar, e mantermos a motivação e União no saber. Esse desenvolvimento da tecnologia é fundamental para sobrevivemos a essa. Avalanche de conhecimentos. O cliente é nosso comprometimento com tantas mudanças nesse mercado. Essas modificações são necessárias, a fim de nos adaptar à complexidade que pauta a relação profissional corretor-cliente.” **Claudia Fontenelle - Clareal Corretora de Seguros**



“O papel de um corretor de seguros sempre foi o foco no segurado, sendo o elo entre a Seguradora e o mesmo, entendendo suas reais necessidades e auxiliando em seus produtos. Com as tecnologias e inovações constantes, o atual corretor precisa se reinventar e aprimorar seu relacionamento com seus clientes. Para um bom empreendedor, estas mudanças nunca devem gerar apreensão e receio, mas sim, uma visão de melhorias nas ferramentas de trabalho e controles. Em tempos de mudanças, sair da zona de conforto e buscar é a melhor opção sempre, todos devemos se inovar e reciclar. Um bom corretor avalia os novos cenários como oportunidade de crescimento e aperfeiçoamento estando preparado para contribuir e fazer parte destas inovações”. **Carine Huber dos Santos, franqueada da Pentagonal Seguros, Guarantã do Norte -MS**

It'sSeg lança laboratório de inovação para o mercado de seguros

Oktuz pretende oferecer soluções em softwares e sistemas inteligentes de RH

A It'sSeg Company, corretora de seguros especializada em gestão de benefícios, lançou um laboratório de inovação dedicado a oferecer soluções em softwares e sistemas inteligentes para RH, Oktuz, que nasce com um sistema digital dividido em dois módulos: gestão de saúde e financeira das apólices; e outro para administrar todos os benefícios seguráveis, não seguráveis e flexíveis. "Ele foi pensado para garantir que todas as áreas envolvidas com a saúde e benefícios da empresa tenham acesso rápido e completo a indicadores, análises e dados essenciais para facilitar a sua gestão e controle", explica Thomaz Menezes, CEO da

It'sSeg e idealizador da Oktuz. A gestão de saúde e financeira das apólices permite aos médicos que tenham acesso à base de utilização com o detalhamento de todos os eventos; oferece aos RHs, Financeiros e Compras indicadores gerenciais e estatísticos dos contratos, realiza projeções e mostra o histórico da sinistralidade e dos custos. A Oktuz compartilha a mesma estrutura física da It'sSeg, contando com uma equipe multidisciplinar de 15 colaboradores e que trabalha em diversas frentes. "Estamos de olho em parcerias estratégicas com startups para acelerar nosso modelo de inovação e apoiar novos negócios



e tecnologias", afirma Siqueira. Uma das metas da Oktuz, segundo o executivo, é desenvolver produtos que possam ser comercializados independente da corretora. "Também temos a possibilidade de atender novos clientes sem um contrato de corretagem", conclui João Siqueira.

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, odontológico, 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

Accesse e conheça mais



SP: Av. Francisco Matarazzo, 1400
18º andar | Torre Torino | São Paulo

PR: Rua Mato Grosso, 26 | Ponta Grossa

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

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

#EU FUI

Confira o depoimento das personalidades do setor de seguros brasileiros que participaram da delegação no Insuretech Connect 2019

Fabiana Resende - PASI

Muitas das tecnologias e temas abordados já estão aqui no Brasil. Várias empresas novas estão chegando ao nosso país. E nós inclusive já agendamos com algumas empresas que conhecemos lá para avaliarmos como as soluções podem ser integradas ao PASI.



Creio que o Brasil está no caminho correto da evolução do mercado segurador. De forma geral, globalmente o mercado segurador está um pouco pra trás de outros mercados, e creio ser por causa do conservadorismo e dos ór-

gãos reguladores. Porém percebi ampla vontade e muito trabalho das seguradoras e de diversos corretores em busca de uma rápida transformação. A chegada das InsureTechs também acelera esse processo. Na minha opinião 2020 será um ano marcante em termo de evoluções e novidades tecnológicas no mercado segurador brasileiro.

De forma geral, o comportamento de consumo do norte americano é bem diferente daqui do Brasil devido a diversos fatores econômicos e culturais. Nossa sociedade está passando por uma fase de ampla transformação.

Heitor Ohara - Curador do CQCS Insurtech & Inovação

Neste mundo global, as evoluções da Tecnologia ficam dispostas a todos quase no mesmo momento. As barreiras, embora persistam, são



muíto menores. O que foi muito interessante nessa edição do Insuretech Connect foi constatar que as Novas Tecnologias deixaram de ser apresentadas “em tese”, ou seja, através de seu enorme potencial de revolucionar e sua aplicabilidade, para esse momento em que a Execução (e seus inúmeros obstáculos) ocupa as agendas de todos. O interesse se

volta para a troca de experiências e análise dos “cases”, na busca de aprendizado, boas práticas e o que deve ser evitado.

Inteligência Artificial, Data Analytics, Machine Learning e Internet das Coisas saem na frente como aplicações que vão sendo incorporadas ao nosso negócio. Como esperado, a demanda pela robotização de processos é também muito grande.

As Seguradoras brasileiras, sejam elas multinacionais ou não, ampliaram sua rede de parceiros para capturar as vantagens das novas ferramentas que, em breve, também estarão à disposição de Corretores de Seguros e Clientes.

Luiz Longobardi Junior - Lojacorr

O mercado de seguro esta em franca evolução. A velocidade das tecnologias impressiona. No ITC tomamos contato com muitas tendências que em pouco tempo estarão desembarcando no mercado nacional. Muita tecnologia que tem como objetivo a melhora da experiência do cliente, automação de processos, a continuidade da jornada dos API's continua um grande tendência, e também modelos de distribuição em diversas plataformas de distribuição, BI, analytics. Hoje na Lojacorr estamos



mergulhados em alguns temas relevantes para que possamos estar inseridos neste novo momento do mercado, onde o consumidor esta cada dia mais no centro dos negócios.

No Brasil há ainda um grande mercado para ser protegido pelo seguro, seja com relação às pessoas físicas, quanto pessoas jurídicas. O uso das novas tecnologias

deve encurtar as distancias e melhorar a experiência dos consumidores dos nossos produtos, ainda a tecnologia em alguns segmentos tem um custos altos para determinados produtos e processos, mas existe uma tendência natural de redução, facilitando assim o acesso.

Marcelo Blay - Minuto Seguros

É possível constatar a consolidação das insurtechs como catalisadoras da transformação da indústria de seguros. Anteriormente entendidas como ameaças, é um alento notar que

são cada vez mais percebidas como parceiras para evolução dos negócios. Passou o medo de 3 anos atrás. Um exemplo incrível foi apresentado na palestra “Golias se junta a Davi”: a insurtech States Title adquiriu uma companhia de seguros estabelecida, chamada North American Title Insurance Company (NATIC). A NATIC chegou à conclusão que não



tinha as habilidades necessárias para fazer uma transformação digital para melhorar a experiência do cliente e potencializar os resultados da empresa.

Foi uma experiência enriquecedora compor um painel de debates onde comparamos os mercados brasileiro, indiano e americano, além de ter sido uma grande honra ser o primeiro brasileiro a participar como palestrante do ITC. Brasil, Índia e EUA são mercados de milhões de consumidores de seguros, mas estão em estágios de maturidade muito diferentes. Abordamos questões regulatórias, tecnológicas, taxa de penetração da indústria no PIB e empreendedorismo.

Marcio Chaves - Qualinvest

Foi uma experiência extraordinária, tanto na interação humana quanto nos sistemas tecnológicos. Fui a Las Vegas com objetivo de investir pesadamente para trazer as novas tecnologias ao Brasil e vou citar dois exemplos que já estão em andamento. O primeiro é o QIS (Qualinvest Intelligências em Sinistros), um aplicativo de gestão de sinistros para frotistas. Com ele, aplicamos a mais avançada técnica de localização em Google Map e integração de dados

com mais de 5 mil acidentes por ano nas maiores cidades do país. O segundo é nosso novo CRM que permite administrar Cross Sell para toda nossa base e criar novos fluxos de venda.

A presença de quase 200 brasileiros no evento é uma prova que estamos “antenados” nas mudanças e em tudo que está acontecendo pelo mundo. Existe uma previsão de crescimento por volta de 20% ao ano nos próximos cinco anos no mercado de seguros brasileiro. Isso não será possível sem a aplicação de tecnologia tanto para distribuição dos produtos (vendas) quanto para administração dos dados e regulação de sinistros.

Márcio José Uberti - Livonius MGA

Estar em um ambiente onde se respira inovação nos acrescenta uma bagagem incrível. Bastou uma pequena rodada pelos estandes para encontrarmos parceiros com soluções interessantes e





aplicáveis aos nossos processos.

Acho que o tamanho de nossa delegação, a 3ª maior do evento, perdendo apenas para os donos da casa e para os vizinhos canadenses, mostra que estamos seriamente comprometidos com os processos de inovação. Somos um mercado ainda carente, em

fase de aprendizado, mas que possui um corpo de profissionais de excelência e que trabalha na busca constante do aprimoramento e crescimento. Temos muito a avançar ainda em tecnologia, novos produtos e também na parte de legislação.

O mercado americano está muitos passos a nossa frente. Poderia falar sobre diversos aspectos, mas vou citar apenas um, como exemplo. A legislação firme que existe por lá é um dos motivos que impulsiona e fortalece a cultura do seguro. Além da necessidade de proteger seu patrimônio, o cidadão norte-americano tem bem claro, que se prejudicar alguém, enfrentará uma justiça eficiente, rápida, implacável e muito cara, bem diferente do que ocorre por aqui.

Marcelo Galbe - 88i

Foram muitas as interações com outras insurtechs no ITC. A troca de ideias e experiências



trouxe grandes expectativas para o futuro. A sinergia entre negócios foi tremenda e retornamos ao Brasil com uma agenda cheia de parcerias e novas possibilidades.

No geral, participar do ITC 2019 nos mostrou que estamos no caminho certo e não estamos devendo em

nada em termos de inovação. No Brasil a questão cultural e a burocracia ainda são grandes entraves

para a indústria de seguros e naturalmente melhorar a jornada do cliente, trazendo mais competitividade e confiança ao mercado ajudam a mudar estas questões. O caminho é longo, mas estamos no trilho certo.

Flávio Rodrigues - HDI Seguros

O InsureTech Connect reúne o que de mais inovador tem sido feito no setor segurador e a HDI está, há três anos, totalmente imersa neste universo. O primeiro passo, que foi a mudança de mindset e a reorganização de nosso jeito de ser, que foi muito bem assimilado na empresa e atualmente estamos em transição entre a 2ª e a 3ª fase desse processo.



Por aqui, estamos fazendo nossa lição de casa, que por envolverem também questões regulatórias, estão sendo discutidas pelos operadores do mercado segurador brasileiro, com foco em propostas disruptivas que estimulem a criatividade, a inovação e modelos híbridos de produtos e serviços. Nesse sentido, o desafio é demonstrar ao consumidor brasileiro a importância do seguro para a sociedade no tocante à reposição de bens e pacote de serviços hoje oferecidos através do seguro.

Renato Terzi - GRID

O InsureTech Connect destacou muitas iniciativas, principalmente a análise e o debate sobre as possibilidades geradas pela adoção de novas tecnologias. Ao final do encontro, em uma votação, foram eleitos os três principais temas que direcionarão a transformação digital da indústria de seguros nos próximos anos: Analytics, Inteligência Artificial e APIs.



A GR1D é uma plataforma aberta de APIs, que oferece diversas soluções para todos os players da indústria de seguros, em linha com os debates realizados no ITC.

Claramente o Brasil está no caminho certo para se tornar um líder da tecnologia de seguros. Embora os expositores sejam os líderes da tecnologia mundial de seguros, muito do que foi abordado lá também já está em andamento nas seguradoras e corretoras que lideram a inovação no Brasil.

Farid Eid Filho - Empresário no setor de seguros

O comportamento do consumidor tem mudado com muita velocidade e isso tem gerado novas oportunidades de negócio, principalmente em mercados muito maduros. A Tem Saúde está conecta-



da com diversos hubs de inovação e foi no InsureTech Connect 2019 que conhecemos os principais cases da Ásia e EUA, além de novas soluções que estão surgindo no mundo que podem ser referências para o nosso mercado no Brasil.

Sabemos que a inovação é um caminho entre o presente e o futuro, conectado

com a transformação de novas ideias em valor. O nosso produto é disruptivo e ajudará no processo de amadurecimento do mercado. Já construímos uma base consistente com mais de 3 milhões de cartões emitidos e acreditamos em um sólido crescimento para o futuro. O Brasil tem um potencial de 170 milhões de brasileiros que precisam de acesso à saúde.

Fernando Rodrigues - Quiver

Certamente que sim. O evento envolve um número imenso de empresas que atuam no mercado de seguros de todo o mundo. Conversamos com algumas empresas que podem se tornar parceiras e outras que conseguimos trocar grandes ideias e modelos de negócio que já estamos trabalhando para trazer aos nossos clientes. Algumas coisas já faziam parte da nossa estratégia e o evento serviu também para consolidá-las.

Não devemos em nada para os demais países

em termos de tecnologia para o mercado de seguros, as iniciativas nacionais estão bem evoluídas e em sintonia com nosso mercado interno que é bem particular, somos um país de 200 milhões de habitantes e nossas necessidades são bem distintas.



Gustavo Dória Filho - Fundador do CQCS

O CQCS ITC Experience 2019 foi uma experiência muito especial porque tivemos a maior delegação fora EUA e Canadá. Fora EUA e Canadá, o que é muito significativo se pararmos para pensar na relevância do evento. Empresas ao redor do mundo buscam parceiros para iniciar ou fortalecer suas operações no Brasil, prova disso foi a presença de executivos de diversos locais do mundo, da América, Ásia e Europa.

Importante também destacar o apoio de Caribou Honig, Cherman do ITC, responsável por orquestrar tudo isso. Há grandes planos para 2020, queremos uma delegação maior, uma comitiva com 200 pessoas.





Congresso dos corretores discute combate à proteção marginal

Seguradores defendem punição para corretores que atuarem com associações de proteção veicular

Entre os dias 10 e 12 de outubro, a Fenacor realizou o 21º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, na Costa do Sauípe. Durante os três dias, cerca de 3.000 corretores participaram da programação de palestras e conferiram as novidades apresentadas pelas seguradoras e prestadores de serviços nos estandes da Exposeg.

Na abertura, a superintendente da Susep, Solange Vieira, disse apoiar a autorregulação da categoria. “Todo dia acordo pensando o que preciso regulamentar, mas

acho que a categoria dos corretores de seguros está madura o suficiente para a autorregulação”, declarou. Ela afirmou que está trabalhando na direção da flexibilização e de buscar mais concorrência para o mercado. O atual foco da regulação é para viabilizar concorrência (produtos, qualidade, preço), credibilidade (conduta adequada, transparência, confiança), cobertura (inclusão, acessibilidade), e tecnologia (flexibilidade, inovação).

Solange também foi destaque no primeiro painel do evento: “Os caminhos para a retomada do crescimento e a reforma da previdência”. A superintendente destacou que o Estado brasileiro

é o maior segurador do Brasil, visto ser o fornecedor do seguro saúde (por meio do SUS), do seguro desemprego, do seguro de acidente de trabalho e de previdência, entre outros, afirmou que está na hora de se começar



Solange Vieira: “Corretores estão prontos para a autorregulação”

a incentivar o setor privado a suprir esses seguros. “O governo só deve estar onde o setor privado não consegue estar ou onde precisa estar por questões sociais”. No mesmo painel ainda esteve presente o secretário Especial de Previdência e Trabalho, Rogério Marinho. Ele afirmou que, este ano, o Brasil alcançará um déficit em seu sistema previdenciário beirando R\$ 300 bilhões e que há um nexos causal entre a reforma da Previdência e o crescimento econômico. E “quando há crescimento econômico, há crescimento de empregos, de renda e de negócios e o negócio do seguro se integra perfeitamente neste ambiente”, disse.

Márcio Coriolano, presidente da CNseg, disse que o mercado marginal é o assunto grave que envolve a Susep, o Executivo, o Legislativo e o também o Judiciário. “Não se trata de concorrência e de que é preciso que o nosso mercado formal de seguros se ajuste a preços. Essa concorrência não está se fazendo com base em cálculos técnicos, nem de margens nem de carregamentos, mas está se fazendo pela ausência absoluta de recolhimento de impostos aos cofres públicos, entre outras práticas danosas”, assinalou.

O presidente do Sincor- SP e vice-presidente da Fenacor, Alexandre Camillo, mediou o painel “Seguro de Pessoas e Benefícios”. Os participantes – Caio Henrique Cunha (Grupo Rumo Consultório Financeiro); Guilherme Rosante (Rumo Consultório Financeiro); Marco Antônio Gonçalves (Mongeral Aegon); Ricardo Iglesias Teixeira (Centauro-On); e Rogério Araujo (TGL Consultoria e TGL Educação) – defenderam que nunca houve melhor momento para atuação nos ramos de vida e previdência privada. “O segmento de pessoas cresceu

mais do que automóvel no último ano, o que era impensável. E temos agora muitas oportunidades, o governo é nosso melhor propagandista, com a reforma da previdência, novos produtos de vida e a necessidade de proteger a renda”, disse Camillo.

O painel “Futuro do Mercado e da Relação Segurador X Corretor” foi mediado pelo advogado Antonio Penteado Mendonça, contou com a participação dos presidentes das seguradoras Bradesco (Vinicius Albernaz), Chubb (Antonio Trindade), HDI (Murilo Riedel), Sampo (Francisco Cayubi Vidigal Filho, e Tokio Marine (José Adalberto Ferrara).

Para o executivo da Sampo, hoje o corretor de seguros é mais forte e necessário para o mercado. “A primeira coisa que eu vejo é que a relação do corretor com as seguradoras e com o consumidor vai durar por muito tempo”, afirmou. Ele disse que a penetração do seguro é pequena porque é preciso conhecer muito bem o cliente. “Temos que trilhar para outros ramos em que estão as necessidades dos clientes. Novos riscos que estão aparecendo”, ressaltou.

O painel “Mercado Marginal” foi mediado por Robert Bittar, com apresentação de dados e relatórios da Ernest & Young pelo sócio de Serviços Financeiros da empresa, Nuno Vieira, e debates de presidentes das seguradoras HDI (Murilo Riedel), MAPFRE (Luis Gutierrez), Porto Seguro (Roberto Santos) e do deputado federal Lucas Vergílio. De acordo com Nuno Vieira, o mercado de proteção veicular movimentou entre R\$ 7 a R\$ 9 bilhões ao ano e representa 27% do mercado de automóvel no Brasil, com prêmio médio de R\$ 1.800. São 687 Associações de Proteção Veicular (APV), com 4,5 milhões de associados pelo País, com foco na região Sudeste. Os



Lucas Vergílio participa de painel que discutiu mercado marginal

seguradores que participaram do painel defenderam a punição dos corretores que vendem proteção veicular, enquanto ainda não tem regulamentação. O presidente da Porto Seguro garantiu: “Na companhia, se comprovamos que o corretor comercializa APV, nós o cortamos. Está na hora de pegarmos pesado com isso”.

Durante o evento, ainda houve o anúncio do reposicionamento da ENS, cuja sigla até então se traduzia como Escola Nacional de Seguros, que, a partir de agora, passa também a atender outros setores, mudando de nome para Escola de Negócios e Seguros. Em coletiva de imprensa, o presidente da entidade, Robert Bittar, disse que a mudança na diretoria trouxe um novo olhar para o setor. “Os novos diretores vislumbraram novas oportunidades de treinamento e qualificação em atividades que a Escola pode desenvolver, por isso, a ampliação da atuação passou a ser uma necessidade, indo além dos cursos voltados para o mercado de seguros”.

Planos de Saúde: UM MERCADO DE TROCA

O trabalho do corretor do plano de saúde consegue gerar economias que passam dos 40% e sem perdas relevantes de rede

Ricardo Cotter*

Todos sabemos que os planos de saúde representam um custo cada vez mais alto no orçamento de famílias e empresas. Mesmo assim, é comum que anualmente quando se dá o aniversário dos planos contratados ou quando um beneficiário completa uma idade que gera a sua mudança de faixa etária e valor, os usuários dos planos aceitem os aumentos muitas vezes por entender que o trabalho que terá na busca por um novo plano, não vai se justificar.

O corretor de plano de saúde, tem como uma das principais funções dentro da venda, buscar alternativas que justifiquem esta troca, o que não gera nenhum esforço adicional de trabalho ao cliente, além do envio da documentação necessária, já que todo o trabalho de avaliação e

possibilidades é feito cuidadosamente pelo corretor após uma análise do perfil da massa familiar ou empresarial.

Às vezes, além de uma boa redução apenas com a troca de operadora, a análise do perfil da massa, pode mostrar que planos com coparticipação também passam a ser boas opções. Desta forma, muitas vezes, o trabalho do especialista na área, que é o corretor do plano de saúde, consegue gerar economias que passam dos 40% e sem perdas relevantes de rede.

Outra coisa que preocupa muito o cliente, é a falta de apoio após a concretização da venda e aí, pode-se detectar um outro diferencial oferecido por corretores especializados atentos a este mercado de troca, e que mantém contato permanente com o cliente visando sempre que aos cumprimentos dos 12 meses de contrato, tenha-se sempre a oportunidade de voltar a analisar sua utilização para uma nova troca e, isso só é possível, se o profissional realizar um bom trabalho de pós-venda.

Além de todas estas informações, muitos outros fatores podem contribuir para uma boa avaliação, buscando sempre as melhores opções, dentro da melhor relação custo x benefício para o cliente. Para isso, é preciso que o profissional esteja sempre preocupado com inovações e atualizações dentro da área, fazendo cursos, se informando sempre sobre novas opções no mercado, melhores e mais baratas, que possam contribuir com a melhoria do mercado consumidor desse tipo de produto.



(*) Ricardo Cotter é formado em gestão empresarial pela Universidade Anhembi/Morumbi e consultor em Planos de Saúde na Brandsaude

A tennis player with long, curly hair, wearing a dark grey Nike tennis dress and white sneakers, is walking on a blue tennis court. She is smiling and looking towards the right. A large red checkmark is superimposed over the scene, with the text 'Know You Can' overlaid on it. The background shows a large crowd of spectators in the stands under a clear blue sky.

Know You Can

A autoconfiança impulsiona
cada jornada. Estamos aqui
para ajudar você a ir além.

axa.com.br

Venha fazer parte do time de corretores AXA.

Seminário da ABGR

O gerenciamento de riscos em seus diversos aspectos mostrou que a atividade no Brasil ganha a merecida projeção e virou alvo das corporações



Diretoria da ABGR

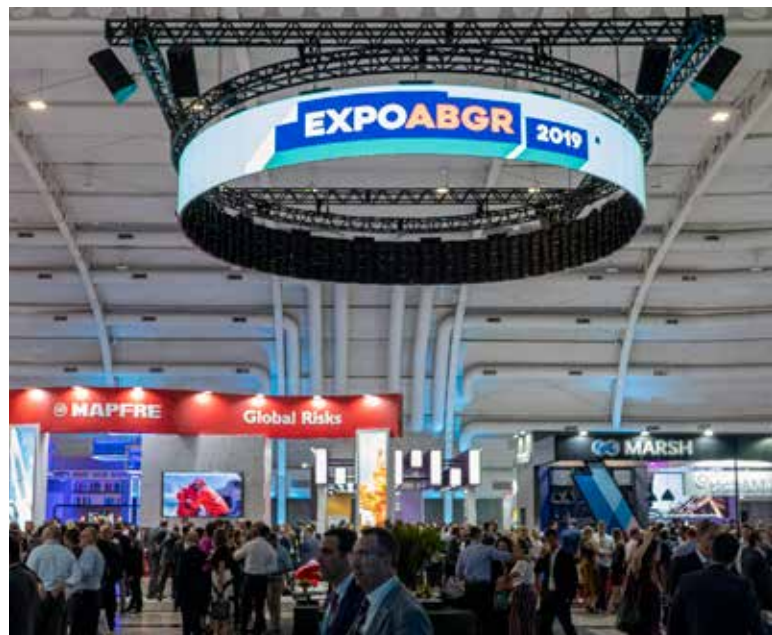
O XIII Seminário da ABGR e a EXPO ABGR 2019 reuniu cerca de 3 mil pessoas nos dias do evento – 12 e 13 de novembro – em São Paulo e confirmou mais uma vez a importância do evento. Os participantes acompanharam as 18 palestras dos dois dias, além da feira de negócios composta por 21 expositores do mercado de risk management e seguros.

O tema desse ano foi o “Gerenciamento e o desenvolvimento sustentável dos negócios”. Durante a abertura, diretora presidente da ABGR, Cristiane Alves, falou das transformações sofridas pela entidade. “A principal mensagem que independente da nomenclatura, a principal missão da ABGR é levar informação para quem trabalha nesse mercado. Sabemos como é difícil falar sobre gerenciamento dentro das empresas”, afirmou.

A superintendente da Susep, Solange Vieira, participou da abertura e reforçou que o setor de seguros “tem uma avenida enorme de crescimento”. Ela disse que o posicionamento do mercado de seguros brasileiro é inferior ao Chile, países africanos, Colômbia e Austrália. “Quando olho para o grau de concentração do mercado fico impressionada. O número de seguradores por habitante mostra como o mercado é concentrado no Brasil”. Segundo ela, também há um grande mercado para grandes riscos. “Falei sobre a ideia de tirar o governo como o grande segurador.

Precisamos deixar o mercado funcionar. Preciso que o mercado esteja pronto”, avisou.

Já o vice-presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Frederico Knapp, lembrou que o mercado de resseguros está aberto há 12 anos e isso trouxe uma série de mudanças de como o resseguro é colocado. “Temos acesso ao conhecimento internacional. Acreditamos que conseguimos trazer benefício ao mercado como um todo.



Acreditamos no governo. A previdência foi aprovada, a reforma tributária deve acontecer. Acreditamos que os números do mercado podem melhorar seja em grandes riscos ou riscos individuais”, afirmou.

No primeiro dia, na parte da manhã, a primeira palestra do evento discutiu gestão e sustentabilidade. Na parte da tarde, foram três palestras simultâneas: Strategic Risk Management, Garantias Contratuais e Projeto de Lei de Barragens.

Encerrando o primeiro dia de palestras no XIII Seminário internacional da ABGR, Edson Franco, CEO da Zurich, Ariel Couto, CEO da MDS Brasil, Marcelo Homburguer, CEO da AON Brasil, e Renato Rodrigues, CEO da AXA XL, participaram do painel “Mercado brasileiro e gestão de riscos”. No segundo dia do evento, foram 12 palestras. Foram discutidos como a diversidade no painel “Diversidade aliada à sustentabilidade nas organizações” que discutiu a importância de cultivar a diversidade e a inclusão dentro das empresas. Outro assunto importante foi a lei da liberdade econômica, em vigor no Brasil desde o ano passado (nº 13.974, de 20 de setembro de 2019). A palestra abordou questões relevantes no sentido de impulsionar o mercado segurador para uma mudança de mindset, como a simplificação da atual regulamentação e a despadronização de produtos para possibilitar o desenvolvimento de novos negócios.

No painel “O Futuro e Tendências do Setor Logístico”, o assunto girou em torno da Logística 4.0, Internet das Coisas, uso de drones, transportes autônomos, Blockchain e Big Data com aplicação na área de logística e Digital Twins. O painel “Saúde e Gestão de Riscos” foi composto por Lenise Secchin, chefe de gabinete da Presidência da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS); Rodolfo Petrait, risk manager da Bosch; Heitor Augusto, diretor técnico e de relacionamento com clientes Saúde e Odonto da SulAmérica; e Gustavo Quintão, vice-presidente de Saúde e Benefícios da MDS Brasil; e mediada por Josafá Ferreira Primo, CEO da Salagah Gestão em Contratos de Seguros. Na fala dos palestrantes, a transparência e a disponibilização de dados na área de saúde foram valorizadas. “Transparência é pilar para gestão de riscos”, afirmou Lenise Secchin, citando exemplos como a Lei de Acesso à Informação (LAI), que tem “acesso como regra, sigilo como exceção”.

A palestra “Mudanças climáticas e agronegócio” também fez parte da programação da EXPO ABGR 2019 e discutiu se a pecuária e a agricultura podem ser consideradas vilãs para o meio ambien-



Executivos discutem mercado de gestão de riscos

te. Para Carlos Branco, gerente regional de Seguros da Cargill Agrícola, “somos todos corresponsáveis pelas mudanças de clima no mundo”. Compuseram a mesa, ainda, Gabriel Lemos, head agro da Swiss Re Corporate Solutions; Miguel Almeida, head of agriculture da IRB Brasil RE; e Paulo Vitor Rodrigues, superintendente de Agronegócios da Lockton Brasil. A mediação foi feita por Cristina Weiss Tessari, coordenadora de Seguros Corporativos da CPFL Energia.

Rodrigo Ávila, gerente de Riscos e Seguros na Suzano e vice-presidente da ABGR, disse que a política de seguros nas empresas deve contemplar todas as normas de contratação do seguro até como atuar em caso de sinistro. “Isso dá mais conforto ao gestor de riscos”, disse. Sobre os salvados, Julia Santoro, sócia da DR&A Advogados, destacou que para a seguradora servem para minimizar os efeitos dos sinistros na carteira. Já o lucro com a venda de salvados pertence ao segurado, segundo ela. Sheila Garcia, diretora de Sinistros na Aon Brasil, contou que um segurado preferiu não reclamar o sinistro e vender o salvado, porque era mais vantajoso.

Katia Papaioannou, superintendente de RC e Ambiental na Marsh Brasil, destacou a confusão que as empresas fazem ao contratarem a cobertura de poluição súbita na apólice de RC Geral. “Pensam que todos os riscos ambientais estão cobertos, mas não estão”, disse ela no painel que discutiu “Seguro e Risco Ambiental”. Para Ilan Kajan, diretor de Riscos Corporativos na Alper Consultoria em Seguros, o corretor deve atuar como consultor no seguro ambiental. “Ele deve se especializar nessa área”, disse.

Seguros para proteção pessoal crescem 14,5% no acumulado de janeiro a agosto

Seguro de vida individual, proteção financeira, seguro viagem apresentaram os maiores crescimentos no período

O mercado de seguros de pessoas que engloba produtos como seguro de vida, prestamista, acidentes pessoais, seguro viagem e educacional, entre outros, registrou crescimento de 14,5% nos primeiros oito meses de 2019 frente ao mesmo período do ano anterior. No total, o mercado contabilizou R\$ 28,40 bilhões em prêmios (valor pago pelos clientes para contratar coberturas para seus riscos pessoais) frente a R\$ 24,81 bilhões registrados no acumulado de janeiro a agosto de 2018. Os dados constam em balanço da FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), entidade que representa 67 seguradoras e entidades abertas de previdência complementar no país.

O balanço da FenaPrevi mostra que as indenizações pagas aos segurados no período totalizaram R\$ 6,73 bilhões, valor 10,6% superior aos R\$ 6,08 bilhões registrados nos primeiros oito meses do ano passado.

O seguro de vida individual obteve o maior crescimento relativo no período com expansão de 65,50% e prêmios de R\$ 3,7 bilhões. No ano passado, as contratações movimentaram R\$ 2,2 bilhões.

O segundo produto com maior desempenho foi o seguro prestamista (proteção financeira). No acumulado de oito meses, a procura por essa modalidade foi 22,88% superior e o saldo de R\$ 9 bilhões. O seguro prestamista cobre o pagamento de parcelas realizadas em compras a prazo, no caso de morte ou invalidez do segurado.

De acordo com os dados da FenaPrevi, o seguro viagem também apresentou saldo positivo no

período. As contratações movimentaram R\$ 396,8 milhões e a expansão foi de 18,46% superior em relação aos R\$ 334,9 milhões registrados de janeiro a agosto de 2018.

A preocupação dos brasileiros quanto às despesas inesperadas com saúde também refletiu no desempenho dos seguros com coberturas para custear gastos com doenças graves. As contratações foram 12,33% superior e os prêmios de R\$ 642,5 milhões, contra os R\$ 571,9 milhões do ano anterior.

O seguro auxílio funeral também esteve entre as modalidades mais contratadas. Apresentou crescimento de 12,25% e prêmios de R\$ 452,6 milhões. O maior interesse dos brasileiros pelo seguro auxílio funeral deve-se ao conforto que proporciona aos familiares em situações adversas.

Resultado de Janeiro a Agosto

ACUMULADO NO ANO: JAN / AGO

COBERTURAS	PRÊMIO DIRETO (EM R\$ MILHÕES)		
	Jan - Ago/18	Jan - Ago/19	Δ
VIDA INDIVIDUAL	2.249,03	3.722,04	65,50%
VIDA EM GRUPO	7.505,35	7.767,21	3,49%
PRESTAMISTA	7.393,75	9.085,30	22,88%
ACIDENTES PESSOAIS	3.715,10	3.938,29	6,01%
DOTAIS	1.653,15	1.411,73	-14,60%
DOENÇAS GRAVES / TERMINAIS	571,92	642,46	12,33%
AUXÍLIO FUNERAL	403,22	452,60	12,25%
VIAGEM	334,95	396,78	18,46%
EDUCACIONAL	26,24	22,64	-13,72%
OUTROS	952,57	959,50	0,73%
TOTAL	24.805,29	28.398,57	14,5%

Resultado no mês de Agosto

COMPETÊNCIA: AGOSTO

COBERTURAS	PRÊMIO DIRETO (EM R\$ MILHÕES)		
	ago/18	ago/19	Δ
VIDA INDIVIDUAL	338,72	618,35	82,56%
VIDA EM GRUPO	986,52	909,42	-7,82%
PRESTAMISTA	972,56	1.076,48	10,69%
ACIDENTES PESSOAIS	479,77	399,35	-16,76%
DOTAIS	221,21	185,80	-16,01%
DOENÇAS GRAVES / TERMINAIS	81,62	77,57	-4,96%
AUXÍLIO FUNERAL	51,15	59,42	16,17%
VIAGEM	39,86	38,27	-3,99%
EDUCACIONAL	3,09	2,56	-17,03%
OUTROS	120,54	101,98	-15,40%
TOTAL	3.295,02	3.469,19	5,3%



Sua realização profissional está na ENS!

Há quase 50 anos
difundindo conhecimento
em todos os níveis de ensino.

- MBA
- Pós-Graduação
- Treinamentos no Exterior
- Graduação
- Cursos Técnicos
e Profissionalizantes

Há quase 50 anos difundindo conhecimento e formando profissionais de excelência para o mercado de seguros e áreas correlatas, a ENS planeja e concebe soluções educacionais dentro da filosofia da educação continuada.

Oferecidos nas modalidades presencial, semipresencial e online, nossos programas contam com corpo docente de altíssimo nível, composto por especialistas, mestres e doutores com larga experiência acadêmica e vivência de mercado.

Nossa Escola Virtual está hospedada em uma robusta plataforma online, capaz de abrigar milhares de alunos simultaneamente, que usufruem das mais modernas metodologias em e-learning e de diversos outros recursos de ponta.

Com sede no Rio de Janeiro (RJ) e filial em São Paulo (SP), a ENS atua em todo o território nacional valendo-se de parcerias com outras instituições e entidades renomadas.

ENS, construindo histórias de sucesso, com você e para você!

descubra: ens.edu.br



A SUA ESCOLA DE
NEGÓCIOS E SEGUROS



Confira nosso vídeo institucional:
ens.vc/NovaMarca

MAPFRE



Marcos Antônio da Silva Ferreira assume a regional de Ribeirão Preto (SP), interior paulista.



Waldemir Couto Fiorio Júnior que está na Mapfre desde 2001, assume a diretoria territorial carioca.



Sandro Pinto de Moraes sai do Rio Grande do Sul para assumir a diretoria territorial de São Paulo.



Os gaúchos recebem **Guilherme Bini** que tem 20 anos de experiência no mercado segurador, 13 na Mapfre.

SulAmérica



Sergio Ricardo de Souza Junior assumiu a gerência da filial Espírito Santo. Ele terá a missão de aprofundar o relacionamento e o desenvolvimento dos corretores parceiros no Estado e vai se reportar à diretora Comercial da companhia no Rio de Janeiro e Espírito Santo, Solange Zaquem.

Argo Seguros



Larissa Cordeiro dos Santos Gonçalves é a nova gerente de Casualty. Ela será responsável pelo planejamento, direcionamento e o desenvolvimento da carteira, além de visitar corretores, fomentar novos relacionamento e prospectar novos negócios.



Gabriel Petrosevicius Cale é o novo gerente de Property. Com 15 anos de atuação e passagens por várias outras empresas do setor, ele é especialista em seguros Patrimoniais e acumula experiência também em transportes.

Ikê Assistência



Armando Alcoforado reforça a diretoria comercial da Ikê. Com atuação em diversas seguradoras por 20 anos e há 23 atuando em Assistência, ele tem como missão manter o crescimento com rentabilidade e ganhar market share. O executivo possui experiência em todos os processos de prestação de serviços, desenvolvimento e liderança de equipe de vendas e trâmites burocráticos organizacionais.

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR **PEDRO BARBATO FILHO**



REVISTA

SEGURO TOTAL

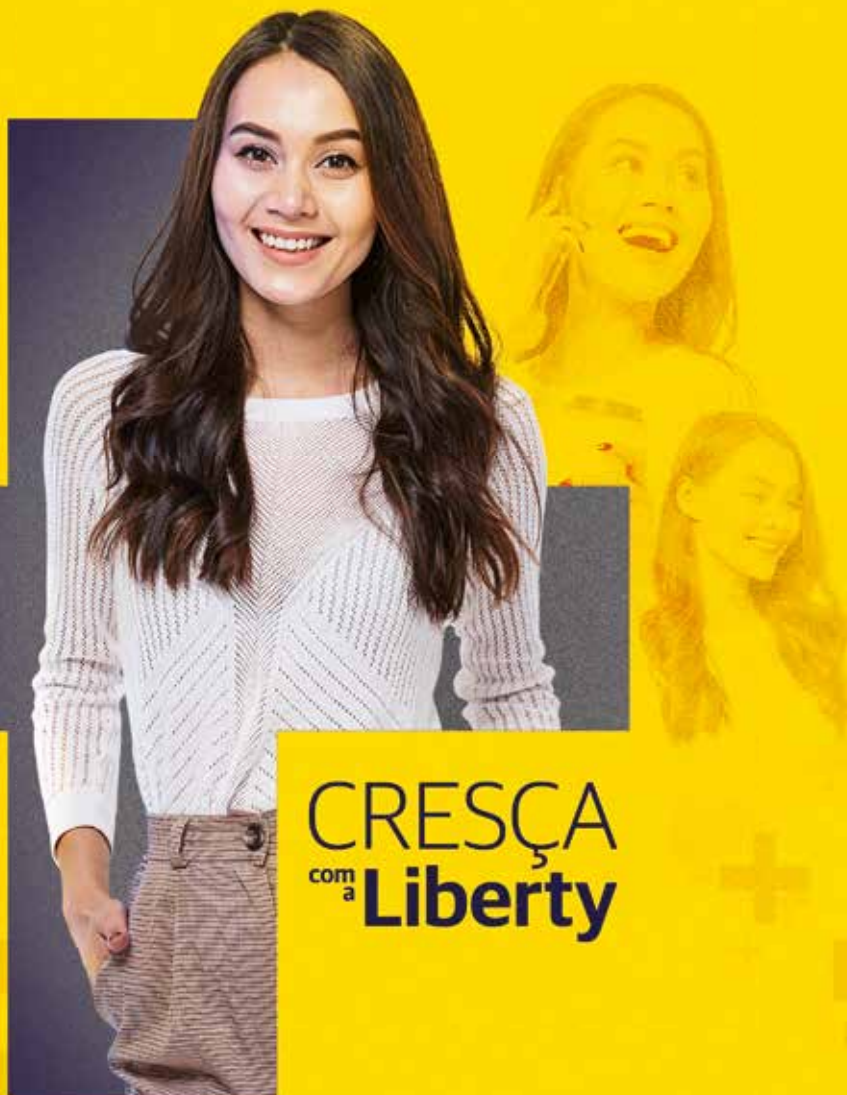


2020
ANOS



**20 ANOS DIVULGANDO E
PREMIANDO VENCEDORES**

Cresça Cada vez



Corretor, você é o principal motivo do nosso crescimento.

Por isso, a Liberty não para de investir em ações que antecipam tendências e criam oportunidades para continuarmos avançando cada vez mais. Relembre algumas ações, conheça alguns resultados desse nosso trabalho e continue crescendo com a gente!

CRESCA
com a Liberty

CRESCER NOSSAS VENDAS

- Meu Marketing;
- Campanhas de incentivo;
- Semana Feliz da Vida;
- Cross Sell.

CRESCER NOSSA EFICIÊNCIA

- Aquisição da Fácil Assist;
- Personalização das comunicações enviadas aos segurados;
- App para clientes;
- Auto Vistoria.

CRESCER NOSSO CONHECIMENTO

- Treinamentos presenciais e via webinar;
- Eventos de relacionamento e tendências;
- Comunicações mais assertivas;
- Conselho de Corretores.

**Vem com a gente.
Juntos crescemos mais.**

