

REVISTA

seguro total

Inovação • Seguros • Saúde Suplementar • Previdência • Capitalização

Ano 20 - Edição 207 - R\$ 20

Como a diversidade pode ajudar em um cenário de dúvidas e incertezas?

Marcele Lemos, CEO da Coface, analisa cenário econômico e questões de gênero

**Diversidade
é a resposta em
momentos de incertezas**

RECEBA AS NOTÍCIAS EM SEU E-MAIL!



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

REVISTA

segurototal

#FOCOTOTALEMVOCE



Olá, chegou a hora de ficar bem informado!

Momento desafiador exige profundas reflexões e nós estamos ao seu lado

Em momentos como o que vivemos fica evidenciada a relevância e necessidade do trabalho indispensável realizado pela imprensa. Estar bem informado é o primeiro passo para proteger-se das intempéries que surgem.

Nós da **Revista Seguro Total** estamos sempre com **Foco Total em Você** e este slogan não é apenas um simples slogan. Desde os primeiros momentos noticiamos os principais pontos da crise ocasionada pelo novo coronavírus. Como lidar para preservar a saúde física e mental, além dos impactos na economia e também no mercado segurador. Em nosso site, um atalho permite que os visitantes acompanhem de forma ágil as últimas atualizações sobre o assunto.

Este é e sempre continuará sendo nosso maior compromisso. Estamos ao seu lado em todos os momentos ouvindo os principais especialistas e

seus distintos pontos de vista.

Nas próximas semanas ainda anunciaremos uma série de novidades em nossas plataformas digitais, que as tornarão ainda mais atrativas e diferenciadas. Afinal, acreditamos que um público extremamente qualificado mais do que merece conteúdos únicos e especialmente produzidos por uma equipe dedicada e apaixonada pelo que faz.

Na edição 207 da **Revista Seguro Total** abordamos ainda questões como a diversidade de gênero - dado que estamos no Mês da Mulher. Além de reportagem de capa com a CEO da Coface, Marcele Lemos, trazemos diversas reportagens alusivas ao assunto e, claro, os principais destaques e movimentações do mercado segurador e demais segmentos relacionados nas últimas semanas.

Excelente leitura :D

REVISTA
segurototal

ANO 20 | EDIÇÃO 207 | PUBLICAÇÃO MENSAL
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

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

Editor-Chefe

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Departamento Comercial

Mauricio Rodrigues
mauricio@revistasegurototal.com.br

Redação, Design e Tecnologia

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br

Cleber Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Tatiane Pina
tatiane@revistasegurototal.com.br

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

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



É hora de refletir

William Anthony

william@revistasegurototal.com.br

Mais uma vez deparamo-nos com a imprevisibilidade que permeia a existência da vida. Aqui, vivos, contamos com apenas uma certeza. Independente de gênero, raça, orientação, credo ou status social, estamos todos diante de um problema em comum. Momentos assim pedem lucidez. Pedem diálogo. Pedem compreensão.

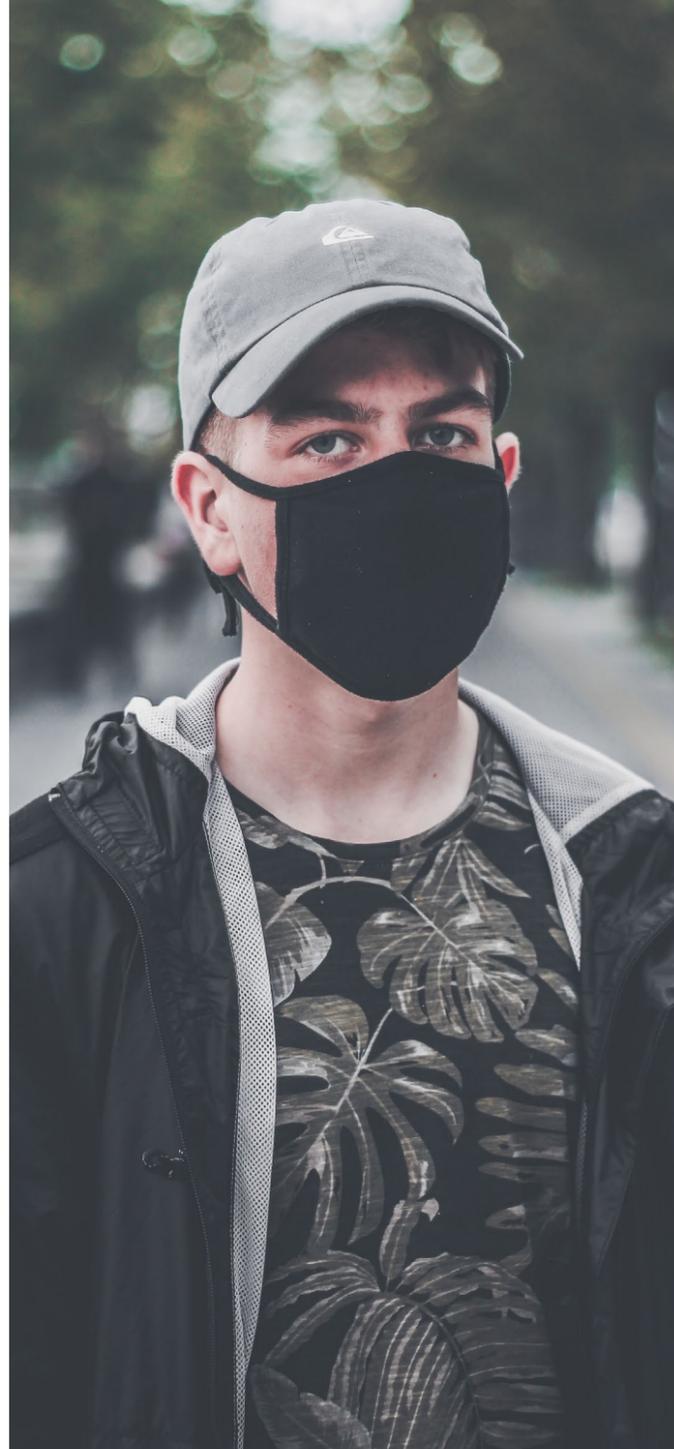
Situações como a que vivemos com a pandemia de coronavírus certamente podem assustar, mas precisamos seguir com a certeza de que sairemos ainda mais fortes após essa crise. As palavras 'difícil' e 'impossível' devem ser riscadas de nossos dicionários e cabe a cada um de nós fazer a sua parte para reverter este problema. Chega a ser batido, mas a velha máxima de que "unidos somos mais fortes" continua valendo, mais uma vez.

É tempo de refletir. O que temos feito por nossos semelhantes? Refiro-me a coisas simples como uma videochamada para alguém que está longe, uma ligação para aquele amigo que há muito não conversamos, um "eu te amo" - talvez há muito tempo não dito para quem amamos.

Se por um lado o egoísmo de alguns pode impressionar sempre devemos confiar que a maioria de nós escolherá promover o bem. Os episódios das últimas semanas demonstraram que a força do coletivo sempre se sobressai diante das intempéries.

É impossível também não fazer uma alusão com o segmento de seguros, ao qual esta publicação é dedicada, por exemplo. São humanos que somam esforços para conter os eventuais danos de seus semelhantes.

As estimativas iniciais indicam que o surto de Covid-19 custará US\$ 320 bilhões em perdas comerciais por trimestre, mas os impactos da doença ainda são desconhecidos. No entanto, certamente teremos grandes lições quando tudo isso acabar. Trata-se de um episódio para guardarmos em nossas memórias e fiscalizarmos, cada vez mais, a validação de importantes projetos que promovam o pleno desenvolvimento de nosso amado País para que todos possam ter uma vida muito mais digna, livre e justa.



Confira nesta edição:

- 6 - Alper Seguros aposta na telemedicina para revolucionar setor de saúde
- 8 - Como conectar-se aos clientes de seguros no ambiente digital
- 10 - Pentagonal inaugura unidade exclusiva para cyber risks
- 12 - Fator Seguradora apresenta Seguro de RC Profissional
- 14 - Inovação e tecnologia na maternidade: O que esperar do futuro?
- 16 - As conquistas delas
- 20 - Diversidade é a resposta em momento de incertezas
- 24 - Vitória dos corretores de seguros do Brasil
- 26 - Potencial da energia renovável estimula proteção securitária
- 28 - Sancor Seguros mais próxima dos corretores de São Paulo
- 30 - O potencial do Seguro Ambiental
- 32 - O papel do corretor em um país sem a cultura do seguro
- 34 - O monstro embaixo da cama



SEGURO APP MBM

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

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

0800 541 2555
www.mbmseguros.com.br



Alper Seguros aposta na **telememecina** para revolucionar setor de saúde

Plataforma healthtech oferece atendimento primário aos usuários

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Alper Seguros revoluciona o setor de saúde ao anunciar o lançamento do **Dr. Alper**. A plataforma healthtech foi apresentada aos principais parceiros de negócios da consultoria em evento realizado no Hotel Unique, na capital paulista, no mês de fevereiro. Segundo André de Barros Martins, vice-presidente de Benefícios, o intuito da aplicação é democratizar o acesso a um atendimento médico de qualidade. “É a primeira consultoria em benefícios do País a oferecer um serviço de teleorientação médica por vídeo. Essa plataforma permite que o paciente tenha o atendimento primário em qualquer lugar do Brasil e do mundo”, disse.

O executivo ainda observa que a iniciativa deve otimizar os atendimentos em hospitais por resfriados e até mesmo atuar na contenção da propagação de vírus, por exemplo. “Este atendimento inicial pode ser realizado de casa. O médico irá fazer as mesmas per-

guntas que são realizadas no pronto-atendimento. Em caso de suspeita de algo mais grave o paciente é encaminhado para especialista. No caso de um simples resfriado o paciente deve receber a indicação de medicação através do celular. Ou seja, o cliente não precisa sair de casa e aguardar atendimento. Isso é muito mais prático e rápido”, justificou Martins.

A medida também deve fomentar uma redução nos custos dos planos de saúde. “Hoje a inflação médica é alta em razão do excesso de utilização”, acrescentou. O objetivo da Alper Seguros, segundo o vice-presidente de Benefícios da empresa é ser



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

uma referência em soluções diferenciadas para seus clientes. A Alper tem investido fortemente em tecnologia com foco em Business Intelligence e Analytics, por exemplo. A tecnologia está aí para facilitar a nossa vida e a Alper está aqui para contribuir com isso”, complementou ao ressaltar que grande parte da captação de R\$ 80 milhões realizada pela consultoria em seguros será investida em inovação tecnológica.

Listada na Bolsa de Valores (B3), a Alper Seguros ainda aposta no assistencialismo social. A nova área da empresa reúne assistentes sociais, psicólogos e psiquiatras para prestar todo suporte necessário para os colaboradores das empresas acompanharem casos como depressão e burnout, por exemplo. “Queremos ser referência também na prevenção desses casos, de modo a colaborar com as empresas para que as mesmas consigam ajudar seus colaboradores”, finalizou André de Barros Martins.



*"A tecnologia está aí para facilitar nossa vida e a **Alper** está aqui para contribuir com isso"*

André B. Martins, vice-presidente de benefícios da Alper Seguros

CORONAVÍRUS COVID-19

O que você precisa saber e fazer.

Como posso me proteger?

- Lave as mãos com frequência, com água e sabão, ou higienize com álcool em gel 70%.
- Ao tossir ou espirrar, cubra nariz e boca com lenço ou com o braço, e não com as mãos.
- Se estiver doente, evite contato físico com outras pessoas e fique em casa até melhorar.
- Evite tocar olhos, nariz e boca com as mãos não lavadas. Ao tocar, lave sempre as mãos com água e sabão.
- Não compartilhe objetos de uso pessoal, como talheres, toalhas, pratos e copos.
- Evite aglomerações e mantenha os ambientes ventilados.

Como o coronavírus (Covid-19) é transmitido?

A transmissão acontece de uma pessoa doente para outra ou por contato próximo (cerca de 2 metros), por meio de:



E quais são os principais sintomas?

O coronavírus (Covid-19) é **similar a uma gripe**. Geralmente é uma doença leve a moderada, mas alguns casos podem ficar graves. Os sintomas mais comuns são:

- Febre
- Tosse
- Dificuldade para respirar



Como conectar-se aos clientes de seguros no ambiente digital

Tecnologia e planejamento estratégico são fortes aliados na hora de recomendações

Redação Seguro Total
redacao@revistasegurototal.com.br

É crescente a demanda por conteúdos de qualidade nas redes sociais. Cada vez mais os empreendedores percebem a importância de solidificar uma conexão com seus clientes no ambiente digital. No mercado de seguros isso não é diferente. Com uma corretora de seguros solidificada e uma startup acelerada pela Oxigênio Aceleradora, do Grupo Porto Seguro, o especialista **Kléber de Paula** aponta que cada vez mais o profissional da corretagem deve desenvolver apreço pela resolução das dores dos clientes e não pelos produtos - como acontece tradicionalmente. “Atuamos com o desenvolvimento de facilidades com foco no marketing de referência. A recomendação só acontece se estes clientes estiverem satisfeitos com a expe-

riência propiciada por determinada marca. Para que isso aconteça no ambiente digital é preciso estar conectado e saber ouvir o cliente, além de contar com plataformas de gestão. Encontramos muitas falhas relacionadas à jornada do cliente e divulgação dos propósitos das corretoras”, explica o especialista.

Responsável pelo “**Divã do Corretor**” nas redes sociais, Kléber de Paula ressalta a relevância do planejamento estratégico. “Estes profissionais fazem um trabalho brilhante e muitas vezes encontram dificuldades em demonstrar isso ao público. É preciso construir uma jornada com conteúdos relevantes de acordo com o direcionamento e segmentação da carteira de clientes. Assim, é possível destinar o conteúdo certo ao cliente certo, na hora certa e de forma correta”, afirma.

Outro aspecto relevante para Kléber é que as redes sociais devem ser vistas como ambientes sociais. “Quando você vai encontrar com seus amigos em uma festa ou um happy hour você não leva panfletos para divulgar seus produtos. Você correria o risco de ser o chato da turma que quer vender em um momento inoportuno. Isso também vale para as redes sociais. As pessoas estão em um ambiente de socialização e ninguém quer ver o tempo todo minha marca ou o preço de meu produto. As pessoas buscam, na verdade, por conteúdos relevantes - o

que evidencia a relevância do copy (conteúdo com intuito de estimular a realização de uma conversa)”, diz ao demonstrar o objetivo de disseminar a cultura do seguro para um maior número de pessoas. A plataforma inicial, Cliente Agente, ganhou mais funcionalidades. Com uma ferramenta chamada Studio, é possível que o corretor de seguros crie conteúdos personalizados e otimizados para as redes sociais, construa campanhas de e-mail marketing e landing pages. “É preciso que o corretor atue cada vez mais como um assessor do planejamento de redução de riscos de uma família, empresa e da sociedade em um aspecto geral. As startups, por exemplo, cativam os clientes e contam com um projeto transformador no modo em que os problemas dos clientes são resolvidos. Podemos pegar este bom exemplo e incorporar a utilização das métricas. Tudo se mede. Tudo se testa. Assim é possível compreender

“A educação do consumidor é muito importante até mesmo pelo aspecto social”

Kléber de Paula,
CEO do Grupo FBN e da
Cliente Agente

o que será feito no próximo passo”, exemplifica. Kléber de Paula alerta, entretanto, que não basta fornecer uma enorme caixa de ferramentas para um profissional da corretagem de seguros sem explicar porque e quando utilizá-las. “Por isso estamos apostando em um programa de educação em marketing digital para o corretor de seguros. Estamos em um momento de muita reflexão. Trabalhar com seguros é muito bom e é um mercado de muita oportunidade. Vamos aproveitar esse momento em que as mentes estão

o que será feito no próximo passo”, exemplifica.

o que será feito no próximo passo”, exemplifica.

mais abertas para focar em educação voltada ao marketing digital justamente com este enfoque nas necessidades do cliente e na jornada que pode ser desenvolvida com base nisso. Com um clique e com um conteúdo bem desenvolvido é possível conversar e impactar rapidamente

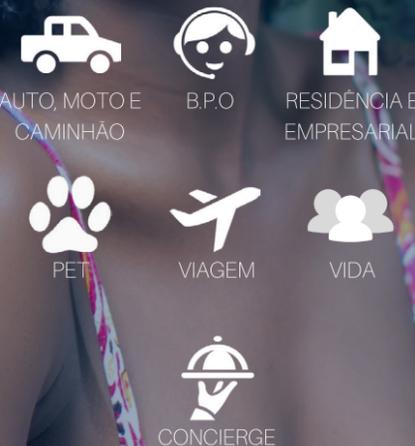
milhares de pessoas”, embasa. “A educação do consumidor é muito importante até mesmo pelo aspecto social. Os novos entrantes do mercado contam com tecnologia, mas não tem o conhecimento e o time de compreender as necessidades do cliente. Se nós corretores conseguirmos associar essa expertise com a tecnologia certamente estaremos preservados como principal canal de distribuição de seguros”, finaliza.



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

Seu cliente em Foco!

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



O nosso foco é o seu cliente e as nossas pessoas são assim, cuidam e oferecem as melhores experiências.

Estamos em qualquer lugar, a qualquer hora, sempre que precisar.

Somos pessoas que atendem pessoas.

iKê
Assistência®

(11) 2101-2900

www.ikeassistencia.com.br

Pentagonal inaugura unidade exclusiva para **cyber risks**

Projeto conta com profissionais de Tecnologia da Informação

Karem Soares
Especial

Os ataques cibernéticos já fazem parte da realidade do cotidiano de empresas que atuam em diversos setores. O Brasil, por exemplo, está entre os principais alvos dos hackers. Segundo uma pesquisa divulgada pela Neway, empresa brasileira especialista em big data aplicada a negócios, são aproximadamente 195 mil empresas ativas no setor de tecnologia no País.

Como a grande maioria das empresas atualmente possuem bancos de dados com informações sensíveis sobre o negócio e clientes, o **Grupo Pentagonal Seguros** apostou em operação inédita com a implantação em São Paulo de uma franquia com foco no Seguro de Riscos Digitais. O projeto conta com profissionais de Tecnologia da Informação, que vão especificar sobre a importância do segmento e detalhar as particularidades deste tipo de operação com ênfase à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que passa a vigorar a partir do mês de agosto.

As coberturas vão desde a Responsabilidade Cibernética do segurado em relação a terceiros, o que garante o reembolso das indenizações causadas por ações judiciais, dados perdidos ou sequestrados, responsabilidade de mídia – como plágio, pirataria, apropriação indébita ou roubo de ideias –, segurança de rede – como o aparecimento de um malware. Outras são reclamações que podem causar transtornos e prejuízos irreparáveis. As coberturas adicionais são custos de remediação, multas PCI e custos de avaliação e lucros cessantes.

Para **Bernard Biolchini**, CEO do Grupo Pentagonal Seguros, a franquia exclusiva voltada para cyber risk vai poder se destacar de maneira diferenciada nos Seguros de Riscos Digitais, pois tem o diferencial de ter especialistas no assunto com objetivo de falar a mesma língua dos gestores de tecnologia da informação das empresas, com um processo de negociação personalizado.

“O mercado segurador possui um leque infinito de serviços agregados numa apólice, onde a

maestria do corretor de seguros está na consultoria prestada nesta atuação, como o intermediário na relação seguradora e segurado. Montamos uma operação, onde iremos acompanhar todo planejamento estratégico de negociação com profissionais de TI desde a análise inicial de eventual fragilidade dos sistemas, na qual, independentemente da contratação do seguro, o cliente já tem como bônus uma consultoria gratuita feita pelas próprias seguradoras. Para definirem os valores dos prêmios cobrados, as companhias

terão de fazer esta espécie de vistoria técnica, com o compromisso de levar para esses executivos todo conhecimento necessário no que diz respeito ao produto, a sua cobertura e gerar o diferencial dessa equipe em compartilhar toda experiência em tecnologia, de forma a agregar valor não só em números, mas na condução do saber que cada um possui na sua área de atuação. O cliente terá a certeza de ter tomado a decisão correta, por ter especialistas em seguros que pertencem à área de TI com suporte em todos os aspectos”, especificou.

Ainda sobre a Lei de Proteção de Dados, uma pesquisa recente da ICTS Protiviti, consultoria de ética e compliance, revelou que entre 104 empresas brasileiras de diferentes setores, 84% ainda não estão preparadas para atender todos os requisitos da nova legislação. De acordo com o estudo, apenas 12,5% das companhias já realizaram o mapeamento de riscos de segurança da informação e proteção de dados, que pode ser considerada a fase embrionária no processo de adequação à Lei.



Bernard Biolchini
CEO do Grupo Pentagonal



Vai e vem do mercado

Líder de mercado e referência em previdência privada, a **Brasilprev** anunciou no começo de março que **João Marsiglia Quaranta** será seu novo Superintendente de Dados. A área, desenvolvida recentemente pela empresa, terá como principal missão criar uma cultura orientada por dados. Entre as principais atividades estão a elaboração e o fornecimento de estudos e relatórios que subsidiem os processos corporativos de Inteligência de Negócios, o desenvolvimento de modelos que orientem as estratégias e a atuação da companhia, definição, implementação e gerenciamento da Arquitetura e Governança de Dados e de Modelos, a disseminação da cultura de dados e análises, além da geração de valor para o cliente, que terá produtos e serviços cada vez mais alinhados com a realidade.

Já a **Ezze Seguros** apresentou **Simone Libonati** como nova Sócia e Diretora Comercial de Massificados da companhia. Simone conta com mais de 25 anos de experiência em seguros e passou por importantes empresas como Tokio Marine, Chubb e Zurich Seguros. A Ezze Seguros ainda anunciou recentemente **Anderson Conceição** como novo Diretor Técnico de Varejo. Conceição agrega com mais de 10 anos de atuação no mercado e trabalhou em seguradoras como a Allianz e Previsul Seguradora.

A Gerente Comercial da **PASI** no Estado de São Paulo, **Beatriz Abadia**, ganhou uma nova missão no final de fevereiro. Agora, a gestora também é responsável pela otimização de processos e aumento da participação da empresa na Região Sul. O intuito é promover a percepção de que os benefícios em vida vinculados às proteções securitárias sejam percebidos com alto valor agregado.

Corretor de Seguros
poderá distribuir
produtos
financeiros



Fabio Basilone (Foto/Divulgação), CEO de Wholesale na **Som.us** e Head de Seguros no **C6 Bank**, participou da 51ª edição do programa Panorama do Seguro. Organizado pelo Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros de São Paulo, o programa abordou a aquisição da Som.us pelo mesmo grupo do C6 Bank, o posicionamento da empresa, a importância do corretor de seguros, entre outros assuntos.

Segundo Basilone, o corretor de seguros é o cliente da Som.us. “A Som.us é uma assessoria que tem o trabalho de atuar junto ao corretor para solucionar problemas, tanto na venda quanto no processo de manutenção do negócio, no pós-venda”, explica.

Sobre o C6, ele explica que o banco pretende ser altamente disruptivo. “A ideia do C6 junto a Som.us é justamente reforçar e apoiar o corretor de seguros como parte do ecossistema do banco. Então, nós queremos colocar o corretor numa posição central das vendas de seguros e de produtos do próprio banco”, conclui.

Som.us

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






Fator Seguradora apresenta Seguro de RC Profissional

Mais de quarenta categorias contam com garantias por Erros e Omissões

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Mais de quarenta categorias contam com opções de proteção para garantias de responsabilidade em função do exercício de suas atividades profissionais, segundo a **Fator Seguradora**. Alexandre Viani, gerente executivo da companhia, explica que este tipo de solução protege continuidade de empreendimentos – uma vez que processos podem até mesmo inviabilizar uma operação. “Somos especialistas em RC Profissional – onde crescemos muito no ano passado. As atividades estão inseridas no Portal do Corretor e as contratações podem ser realizadas de forma muito simples”, diz.

Viani lembra que o faturamento e a importância seguradas podem chegar a R\$ 5 milhões de reais e que o profissional da corretagem de seguros pode ampliar seus ganhos e carteira com este segmento. “Entendemos muito bem sobre este nicho de seguro que irá certamente proteger os clientes dos corretores. Certamente existem advogados ou médicos, por exemplo, que também contrata o Seguro de Automóvel. O corretor tem de explicar ou, até mesmo, oferecer a possibilidade de contratar essa apólice que

é muito mais barata que uma eventual indenização e vai proteger sua atividade profissional”, completa o executivo.

Alexandre Viani ressalta em conversa com a **Revista Seguro Total** que a Fator Seguradora tem ampliado sua participação no mercado de massificados. “A ideia é capacitar cada vez mais o corretor. Contamos com treinamentos presenciais e online e com certeza este conteúdo pode ser assimilado de forma muito simples e vai fazer com que este corretor venda e arrecade um número cada vez maior de negócios. Em três telas do nosso portal é possível ainda customizar completamente a apólice, de acordo com as necessidades do cliente. Qualquer dúvida nós estamos aqui, sempre disponíveis para ajudar nossos parceiros naquilo que for necessário”, finaliza.



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



VOCÊ MERECE UM LUGAR DE DESTAQUE NO MERCADO

FAÇA MBA NA ENS!

CONHEÇA NOSSOS CURSOS DE MBA

- Gestão Estratégica de Seguros
- Gestão de Riscos e Seguros
- Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro
- Executivo em Negócios de Seguros
- Marketing & Consumer Insights
- Liderança Sustentável de Pessoas
- Gestão Financeira de Empresas
- Gestão Estratégica de Negócios de Serviços
- Controladoria Estratégica
- Transformação Digital no Mercado de Seguros
- Gestão Estratégica por Processos
- Gestão de Sistemas e Serviços de Saúde
- Gestão Comercial

Inscrições Abertas!

ENS.EDU.BR/MBA

! Condições especiais para empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059
posgraduacao@ens.edu.br





Inovação e tecnologia na maternidade: O que esperar do futuro?

Piwi promove debates e reflexões sobre o futuro do mercado e das relações humanas

Tatiane Pina

tatiane@revistasegurototal.com.br

Em comemoração ao mês das mulheres, a corretora de seguros digital **Piwi** promoveu uma edição especial do Talks no começo de março, em São Paulo. O encontro contou com palestras de Sumaia Thomas (Foto), especialista em gestão de carreira com equilíbrio entre maternidade e trabalho e, Ligia Zotini, pensadora e pesquisadora de futuro.

Sumaia falou sobre como a maternidade é vista como um impedimento no avanço das mulheres no mercado de trabalho. “No momento mais lindo, em um momento de vida você lida como se fosse morte”, comentou. A especialista também questionou sobre a falta de pensamento de que homens também faltam ao trabalho, ficam doentes, têm pais para cuidar.

Sumaia Thomas contou um pouco sobre sua trajetória e como se tornou consultora de carreiras. “É preciso questionar mais sobre os planos delas e de que forma pode ser feita uma transição para a licença maternidade”, comentou.

Como case de sucesso, a palestrante citou o caso do youtuber e empresário Felipe Neto, que anunciou o aumento da licença parental em

sua empresa. Isso possibilita que mães e pais possam solicitar o afastamento durante o nascimento e primeiros dias de vida de uma criança. Wagner Bernardo, Head de Experiência da Piwi, contou sobre a experiência da startup. Ao fazer um processo seletivo a candidata escolhida desistiu da oportunidade por ter descoberto a gestação. Em comum acordo, a Piwi decidiu mantê-la na oportunidade e ela foi contratada.

Com a palestra “Futuro do trabalho ou trabalho do futuro”, Ligia Zotini trouxe ao espaço inovações tecnológicas e o que será do trabalhador no futuro com a inteligência artificial. Algumas profissões podem ser impactadas e muitos não sabem o que pode acontecer com trabalhos repetitivos em um futuro próximo.

A também fundadora do Voicers falou sobre as novas tecnologias do mercado e como cada uma pode facilitar a vida de todos. Uma experiência prática com os convidados possibilitou leituras neurais para medir foco e concentração diante de uma situação de estresse. “Nós somos a última geração ‘windows’, aquela que pega a internet e as informações pela janela”, finalizou Ligia – também entusiasta das tecnologias espalhadas pelo corpo.

DMS

NO SERTÃO
FALTA ÁGUA,
MAS NÃO
VAI FALTAR

FUTURO



Desde 1993, os Amigos do Bem atuam no semiárido mais populoso do mundo, para que no futuro a miséria seja lembrada apenas como um fato histórico. Hoje, são 60 mil pessoas atendidas com projetos de inclusão social que geram Educação, Saúde e Trabalho.

Ajude os Amigos do Bem a continuar transformando vidas no sertão nordestino.



Colabore.

11 3019.0100

amigosdobem.org





As conquistas delas

O papel da mulher na sociedade e no mercado de seguros

Tatiane Pina

tatiane@revistasegurototal.com.br

As lutas das mulheres por igualdade e equidade na sociedade estão longe de acabar, mas podemos enaltecer as conquistas para que elas possam ser o que elas quiserem ser.

Quando falamos sobre o **Mês da Mulher**, muitos citam as 129 operárias que morreram em uma fábrica têxtil em Nova York, onde lutavam por seus direitos. Essa história, entretanto, é muito mais extensa.

Durante a I e a II Guerra Mundial, os homens iam para as batalhas e as mulheres assumiam os negócios da família ou faziam doces e bolos para suprir as necessidades financeiras até que seus maridos voltassem, se voltassem. Alguns deles voltavam mutilados, sem condições de voltar ao mercado de trabalho, e a mulher virava a provedora do lar, mesmo ganhando bem menos. A justificativa era que cabia ao homem cuidar financeiramente do lar.

Por volta de 1839, na Alemanha, as mulheres conquistaram o seu direito de trabalhar, mas eram exploradas com longas jornadas. Em 1919 foi criada a Organização Internacional do Trabalho (OIT), que estabeleceu recomendações trabalhistas como as 8 horas de trabalho, igualdade salarial, descanso semanal e salário mínimo.

Em 2020 ainda há muito o que discutir sobre o histórico dos direitos das mulheres. Por volta do século XVII, o movimento feminista começou a ganhar ares de ato político, na busca por mais igualdade da mulher na sociedade. Hoje, as mulheres ocupam cerca de 60% do mercado de trabalho, mas ainda ganham 70% do salário dos homens e, segundo pesquisa da Escola de Negócios e Seguros (ENS), quanto mais baixa a remuneração, maior a porcentagem de mulheres no mercado segurador, por exemplo.

Para Luciano Salamacha, especialista em carreiras e em neurociência, o processo de igualdade salarial é um processo inevitável para a sociedade. “A questão é como reduzir o tempo para que esse processo seja concluído”, cita. O especialista menciona alguns aspectos que podem acelerar esse processo. “Avaliação de competências e de monitoramento de resultados nas organizações, de forma que as competências sejam atribuídas a partir da performance e não do gênero e sensibilização dos gestores na delegação de atividades para mulheres nas organizações”, reitera.

Algumas seguradoras têm se movimentado para oferecer produtos cada vez mais consultivos. Em 2018, apenas 17% das companhias tinham produtos voltados especificamente a mulheres. Porto Seguro, Bradesco Seguros e outras

empresas do segmento, por exemplo, possuem seguros de vida específicos para a mulher. A MAPFRE, possui o produto “Vida Você Mulher”, que oferece uma segurança financeira para mulheres na ocorrência de doenças como câncer de mama, útero ou ovários.

Viviane Alves Quinalha, Diretora Territorial da MAPFRE em Minas Gerais, diz que a companhia possui produtos para saúde, para as empreendedoras, profissionais liberais e motoristas de aplicativo (onde há crescente do público feminino). Ela ainda explica que a companhia decidiu criar produtos específicos para mulheres porque acredita que o setor tem um papel social importante. “Em um país em que 45% dos lares são liderados por mulheres, segundo a Pnad Contínua, do IBGE, as brasileiras precisam contar com proteções adequadas, que garantam a manutenção do mesmo padrão de vida, quando um problema de saúde as impedir de manter suas atividades regulares”, afirma a diretora. “A intenção é abranger um público cada vez maior, e, por isso, o produto tem um valor bem democrático”, completa.

A executiva ainda explica que a indenização pode ser resgatada em vida e tem vários outros benefícios. “Essa modalidade ainda dá direito a assistência para casa e carro, como chuveiro, encanador, eletricista, guincho em caso de pane, além de descontos em medicamentos, serviços de limpeza e organização doméstica e sorteios mensais de R\$ 20 mil”, acrescenta.

No setor de seguros também aumentam os programas destinados à igualdade de gênero. Isso fica evidenciado com o relato de Simone Pereira Negrão, Advogada formada pela Faculdade de Direito da USP

que atua no mercado segurador há 20 anos. “Eu não tive a oportunidade de aprender sobre liderança ou de me espelhar em outras executivas. Antes, as profissionais ficavam em segundo plano, o que vem mudando de forma bastante positiva, principalmente de cinco anos para cá”, diz a hoje Diretora de Jurídico e Controles Internos da MAPFRE e integrante do Comitê Diretivo da companhia.

“Hoje ouvimos falar muito em solidariedade, que nada mais é do que a união feminina baseada na empatia e no companheirismo. Com essa rede de apoio, é possível estimular e motivar outras a atingirem seus sonhos e objetivos, tomando seus espaços seja ele onde for”, incentiva Simone que já passou pelos setores de Governança, Compliance, Controles Internos e Normas.

Simone Pereira Negrão conta que, no início de sua carreira, não existiam tantas mulheres em altos cargos nas empresas pelas quais passou. “A minha atual equipe é composta em sua maioria por mulheres, para as quais procuro ser uma executiva que não tive quando iniciei minha vida profissional. Sempre que posso tomo iniciativas que as empoderem, que tenham voz, se posicionem e se expressem”, prossegue.

A filha da executiva completou 10 anos exatamente no último Dia Internacional da Mulher (8 de março). “Educo minha filha longe das barreiras sociais impostas a tantas outras mulheres. Quero que ela tenha certeza de que pode alcançar qualquer posição no mundo, que não há cores certas ou erradas para meninos ou meninas, que ela é muito mais que qualquer atributo físico, ou seja, competente, capaz de conquistar sua independência e seus sonhos”, finaliza.

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



NISSAN KICKS S DIRECT 2020



Innovation
that excites

CONDIÇÕES ESPECIAIS
PARA PESSOAS
COM DEFICIÊNCIA.



low/terra/120WA

CONSULTE UMA CONCESSIONÁRIA NISSAN.



Bancos dianteiros com tecnologia zero gravity.

Câmbio XTRONIC CVT.

Piloto automático.

**BAIXO CUSTO
DE MANUTENÇÃO**

A partir de
R\$ **53.082** à vista

PREÇO COM ISENÇÃO DE IPI E ICMS
+ SUPERDESCONTO NISSAN

COMPROMISSO
NISSAN

2
anos

NISSAN WAY
ASSISTANCE

3
anos

GARANTIA



REVISÃO COM MENOR
CUSTO DO SEGMENTO

Acesse nissan.com.br/mobilidadeparatodos

Preço sugerido considerando a isenção de tributos para o Estado de São Paulo; o preço poderá variar de acordo com o Estado de concessão da isenção. A isenção tributária é concedida pelo poder público competente e não pode ser garantida pela Nissan. Valor de R\$ 53.082,35 apenas para pagamento à vista do Nissan Kicks S Direct 1.6 CVT, 2019/2020, na cor sólida. Vendas exclusivas para pessoas com deficiência. Oferta válida enquanto durar o estoque de 150 unidades; frete incluso.

[/nissanbrasil](https://www.facebook.com/nissanbrasil) [@nissanbrasil](https://twitter.com/nissanbrasil) [@nissanbrasil](https://www.instagram.com/nissanbrasil) [/nissanbrasil](https://www.youtube.com/nissanbrasil)

No trânsito, dê sentido à vida.

FÁCIL DE COMPRAR, FÁCIL DE MANTER.





Diversidade é a resposta em momento de incertezas

CEO da Coface no Brasil, Marcelle Lemos, aposta na pluralidade empresarial em cenário desafiador para a economia

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

A pesar dos avanços, ainda é relativamente baixo o número de mulheres que ocupam posições de destaque no mercado de trabalho. Segundo pesquisa, divulgada no último trimestre de 2019 pelo Insper com a Talenses, elas ocupam 26% das posições de diretoria. Outros 23% de mulheres ocupam os cargos de vice-presidência e 16% estão nos conselhos das empresas. O número, no entanto, cai para apenas 13% de mulheres em função de presidência. “Podemos avançar muito mais. Ainda há muito a ser feito e quando olhamos para outros lugares como América do Norte e Europa este índice de mulheres presidentes cai para 3% e 6%, respectivamente”, comenta Marcelle Lemos, que ocupa a posição de CEO da **Coface** há quase 9 anos no Brasil.

A executiva revela que começou na companhia - especialista em Seguros de Crédito - em 1999 e que ter passado por diversos departamentos fez toda diferença em sua trajetória. “Comecei na empresa como analista de crédito. Fazia as avaliações e fui galgando novas posições. Todas as vezes que um novo departamento ou alguma novidade surgia eu prontamente me oferecia para atuar neste projeto. Sempre gostei de desafios e nunca tive medo de trabalho. Depois disso fui promovida a gerente, superintendente e diretora técnica. Foi quando cheguei à presidência da Coface, onde estou há quase 9 anos”, explica. “Posso dizer que conheço a empresa como um todo, desde o momento de precificação de uma apólice, passando pela análise de crédito, emissão, efetivação de um contrato de resseguro ou até mesmo em um caso de sinistro. Acredito que isso foi importante e fundamental para que eu chegasse ao posto de country manager”, complementa ao enfatizar a importância de contar com o apoio de sua

equipe. A Coface conta, ao todo, com mais de 4 mil funcionários no País.

Defensora da diversidade para oxigenação de um negócio, Marcelle Lemos defende que as mulheres não tenham receio de candidatar-se para posições de destaque. “É preciso ter mais auto confiança. Isso tudo vem da própria criação e educação que vem de casa. A menina geralmente é tratada como a princesinha, a frágil. O menino não pode chorar, pois a vida tem de continuar. Esse cenário só vai mudar com a educação”, analisa. “Mulheres. Não tenham medo se vocês estão disputando uma vaga com outro colega. Se você tem as qualificações necessárias e está

preparada para a posição não tenha medo de assumir. Sempre há o que aprender”, completa.

E, de fato, são diversos os levantamentos que demonstram maior satisfação, inovação e lucros em empreendimentos que apostam na diversidade de ideias, gêneros e demais características em seu quadro funcional. De acordo com a consultoria americana McKinsey (2018), as empresas com maior diversidade de gênero em cargos executivos

contam com 15% mais chances de lucros acima da média em detrimento dos concorrentes. No caso de diversidade étnica o número é ainda maior: sobe para 33%. “É preciso confiar mais. Não existe uma universidade que prepare um presidente ou um diretor financeiro. Muitas coisas só são aprendidas na prática, quando você está em uma cadeira executando no dia a dia. Tanto as executivas, como os executivos, precisam ter mais autoconfiança e não ter medo dos desafios que surgem”, destaca Marcelle.

E por falar em adversidades, o momento é desafiador para a economia mundial. A Coface conta com um time de analistas que

"Se você tem as qualificações necessárias e está preparada para a posição não tenha medo de assumir"

Marcelle Lemos,
CEO da Coface no Brasil



Marcele Lemos é CEO da Coface no Brasil

acompanha a situação em mais de 200 países e a uma das grandes questões do momento é o que acontecerá após a da pandemia de coronavírus, por exemplo. “Estamos vivendo um cenário de muitas incertezas e vemos uma desaceleração da economia. Não se sabe ainda qual será o impacto do coronavírus e ainda estamos atravessando questões como a crise do preço do petróleo. Mesmo assim, as empresas precisam continuar com seus negócios nesse ambiente de incertezas. O Seguro de Crédito, por exemplo, possibilita que tudo continue de uma forma protegida. Por isso somos uma companhia considerada próxima ao risco, pois nossos analistas conhecem bem as informações para a tomada de decisão”, reitera Marcelle Lemos.

A presidente da Coface lembra que o momento pode ser uma oportunidade para incentivar as exportações de empresas brasi-

leiras. “Vemos que o governo tem propiciado um melhor ambiente de negócios, com juros mais baixos, inflação controlada e uma maior disponibilidade de crédito no mercado após a tão esperada Reforma da Previdência. Isso tudo traz visibilidade ao Brasil, além de que a postura do Executivo é mais favorável às privatizações - o que diminui o ambiente de corrupção no País e, conseqüentemente, atrai novos investimentos. Com a desvalorização do real as empresas brasileiras ficam mais competitivas no mercado internacional, o que pode ser uma oportunidade para os empreendedores brasileiros”, comenta.

A especialista também lembra que a sinistralidade do mercado de Seguro de Crédito caiu consideravelmente após a grave crise atravessada pelo Brasil nos últimos anos. “Entre 2015 e 2016 o índice chegou a bater 130%. Depois, em 2017, esse valor foi cain-

do e chegou a um pouco menos de 39% no ano passado. Essa é uma modalidade que auxilia as empresas a protegerem seus recebíveis e a crescerem em mercados desconhecidos. Ainda é, no entanto, um nicho de mercado muito pequeno - com R\$ 430 milhões de faturamento - um valor que pode crescer significativamente nos próximos anos dada a extensão e o número de empresas no País”, apresenta ao lembrar que este é um seguro que pode ser contratado por qualquer tipo de negócio. “Atendemos fábricas, montadoras e diversos segmentos da economia. Trata-se não de uma simples apólice, mas de um guarda-chuva de proteção. Atuamos com o monitoramento da situação dos clientes, dos números financeiros de uma empresa e contamos com um serviço de cobrança que tenta reaver recebíveis. Também é possível, para os empresários, anteciparem estes valores a receber em instituições financeiras - onde o contrato de seguro serve como garantia de pagamento”, revela Marcelle. “É uma grande ferramenta para que as empresas alavanquem

seus negócios e reduzam seus custos. É possível, ainda, que a equipe comercial de nossos segurados direcione suas vendas de acordo com o score de seus clientes, que varia de 0 a 10, onde 10 é o melhor risco”, sintetiza.

Marcele Lemos ainda lembra que o Seguro de Crédito pode ampliar a carteira e os ganhos dos profissionais da corretagem de seguros. “Temos muitos corretores que são nossos parceiros na distribuição deste tipo de cobertura no mercado brasileiro. Fica aqui minha atenção também aos profissionais que ainda não tiveram contato com este nicho. Estamos à disposição para treinar sua equipe e apresentar esse produto. Venha fazer com que cada vez mais empresas se beneficiem com este produto que tem muitas oportunidades para crescer”, finaliza.



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

DIVERSIDADE ÉTNICA E DE GÊNERO AUMENTAM A PROBABILIDADE DE MELHOR PERFORMANCE FINANCEIRA

DELIVERING THROUGH DIVERSITY
MCKINSEY&COMPANY 2018

*PROBABILIDADE DE PERFORMANCE FINANCEIRA SUPERIOR A MÉDIA DO SETOR

DIVERSIDADE DE GÊNERO NA EQUIPE EXECUTIVA



DIVERSIDADE ÉTNICA NA EQUIPE EXECUTIVA



OU SEJA, AUMENTA EM **15%** A CHANCE DE MELHORES RESULTADOS FINANCEIROS EM EMPRESAS COM MAIOR DIVERSIDADE DE GÊNERO. NO CASO DE EMPRESAS COM MAIOR DIVERSIDADE ÉTNICA ESTE ÍNDICE É **33%** SUPERIOR.

**MAIS DE 1 MIL EMPRESAS PESQUISADAS EM 12 PAÍSES NO ANO DE 2017



Vitória dos corretores de seguros do Brasil

Desregulamentação da profissão fica de fora da MP 905/2019

Redação Seguro Total
redacao@revistasegurototal.com.br

O relatório final da Comissão Especial do Congresso Nacional, que analisa a Medida Provisória 905/2019 (Contrato de Trabalho Verde e Amarelo), deixou de fora a desregulamentação da profissão de corretor de seguros. Isso restitui o que está previsto na Lei nº 4.594/1964 e estabelece modificações em artigos do Decreto Lei nº 73/1966. Assim, os profissionais da corretagem seguem incluídos no Sistema Nacional de Seguros Privados. A tendência, após todo o trabalho para que a regulamentação da profissão continuasse, é de que os corretores de seguros passem a contar com a chamada autorregulação.

O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), Alexandre Camillo, analisou a situação e disse que o momento é de união e capacitação para os

membros da categoria profissional. “Buscamos sempre a defesa dos interesses e do reconhecimento da importância dos profissionais que atuam como corretores de seguros. Precisamos estar unidos”, afirma.

“Não temos nada contra a intenção da Medida Provisória 905, mas todos são unânimes que a discussão sobre desregulamentação de profissões não deveria estar incluída neste projeto”, comentou em entrevista realizada pouco antes da vitória dos corretores de seguros. Mesmo assim, o líder sindical também convoca os profissionais do segmento para que invistam, cada vez mais, em capacitação. “Precisamos aproveitar todo esse momento para também fortalecer a questão da autorregulação”, finalizou ao divulgar uma série de treinamentos e capacitações promovidos pela Unisincor, a universidade corporativa do Sincor-SP.



ENERGIA
ALÉM DAS
EXPECTATIVAS



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

(11) 97959-1395

WWW.ENERGIASOLARORIGINAL.COM.BR



Potencial da energia renovável **estimula** proteção securitária

Seguradoras preparam coberturas para riscos no setor energético

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

O Brasil está entre os cinco mercados emergentes mais atraentes para investimentos no setor de energia renovável, segundo o Climatescope 2019 - produzido pela Bloomberg. De acordo com levantamento apresentado pelo Plano Decenal de Expansão de Energia 2019-2029, divulgado recentemente pelo Ministério de Minas e Energia (MME), o setor de energia solar deve quadruplicar no País na próxima década. Empresas como a **Original Energy**, por exemplo, visam popularizar o acesso à energia solar com a expansão no número de usinas fotovoltaicas para ajudar o meio ambiente e a conservação do planeta. Isso não é diferente com o mercado de seguros. As companhias estão de olho neste mercado e, cada vez mais, preparam coberturas para riscos no setor energético.

Segundo Mário Cavalcante, Diretor de Massificados da **Liberty Seguros** a companhia aproveitou para lançar dois produtos para suprir essa necessidade. “O Liberty Engenharia Energia Solar fornece cobertura para instalações e montagem das estruturas de captação e transformação da energia solar. Além disso, o produto oferece coberturas adicionais que vão desde o erro de projeto, passam pela manutenção, equipamentos móveis e de informática, além de despesas extraordinárias e ferramentas de pequeno porte”, exemplifica o executivo ao

enfatizar que este tipo de proteção conta com coberturas de Responsabilidade Civil, como RC Geral Cruzada sem Fundações, RC Geral Empregador e RC Danos Morais. “No caso do Liberty Equipamentos Energia Solar a proteção é para a estrutura completa dos equipamentos de coleta de energia e oferece cobertura de danos acidentais de origem externa, roubo e furto, vendavais e tempestades de granizo. Já nas coberturas adicionais, estão assegurados danos elétricos aos equipamentos que compõem o sistema fotovoltaico. Este é um seguro específico para o equipamento instalado, evitando que as coberturas contratadas nas apólices de riscos patrimoniais sejam impactadas”, acrescenta.

Ambos os produtos da Liberty Seguros para o segmento de Energia Solar estão disponíveis para Pessoas Físicas e Jurídicas. “No caso do Liberty Engenharia Energia Solar, o público alvo seriam as empresas ou pessoas físicas que estão em busca de um seguro para assegurar a montagem e instalação do equipamento fotovoltaico em sua residência ou empresa. Já o Liberty Equipamentos Energia Solar é uma opção para assegurar o equipamento em si, durante a vigência da apólice. Ou seja, a Liberty oferece dois produtos complementares aos clientes que investem neste tipo de coleta de energia”, comenta ao assegurar que toda a contratação de seguro deve ser intermediada por um profissional da corretagem de seguros.

Com a sustentabilidade como um dos principais de suas operações, a Liberty Seguros busca sempre soluções que contribuam com um futuro mais sustentável. “Observando as tendências de compra dos consumidores e a crescente preferência por opções de coleta de energia menos nocivas ao meio ambiente, principalmente no Brasil, a companhia enxergou uma oportunidade de atuação neste nicho”, justifica o executivo ao demonstrar entusiasmo com as oportunidades ofertadas por este segmento. “É importante que a diversificação seja considerada, pois a tendência é que outras frentes cresçam nos próximos anos. Os corretores podem contar com a Liberty na capacitação e no incentivo para que nossos parceiros estejam aptos a atuar nesses novos mercados e atender às novas demandas do consumidor”, explica Mário Cavalcante.

Um outro tipo de seguro relacionado à geração de energia, bastante difundido no Brasil, é voltado para hidroelétricas. O Head of Property and Energy da **Zurich no Brasil**, Fábio Tulmann, menciona a relevância do conhecimento sobre o conhecimento do mercado de energia no Brasil por parte do corretor de seguros para que ele possa prestar uma boa assessoria aos clientes. “Um diferencial do seguro para usinas de geração de energia, é contar com o suporte da Engenharia de Riscos durante a vigência do seguro. Após uma inspeção no local, os engenheiros especialistas em Power Gen elaboram um relatório de avaliação de riscos que envolve danos materiais, quebra de máquinas e lucros cessantes. A partir desse relatório será desenvolvido um trabalho para o gerenciamento dos principais riscos analisados. Nossos engenheiros podem propor sugestões alinhadas

a normas internacionais e melhores práticas industriais do setor de energia. Nossa área de Engenharia de Riscos poderá também acompanhar a implementação e discutir futuros projetos de melhoria, novas ideias e soluções visando a operação segura das usinas de geração de energia elétrica”, acrescenta o especialista da seguradora.

Tulmann afirma que este tipo de seguro é recomendado aos produtores independentes de energia elétrica, concessionárias e usinas de propriedade estatal. “O produto traz como principais coberturas danos materiais, incêndio, queda de raio, explosão, danos elétricos, quebra de máquinas, queda de aeronaves, danos da natureza e lucros cessantes. Há também diversas coberturas adicionais, que podem ser contratadas na apólice, de acordo com as particularidades de cada usina geradora de energia. O seguro pode ser estruturado na modalidade de Riscos Operacionais, com cobertura do tipo all risks, ou Riscos Nomeados”, completa.

A Zurich no Brasil retomou a comercialização do seguro de Property para as usinas de geração de energia elétrica alinhada com a reestruturação global em sua área de Energy, que visa dar suporte à expansão do setor de energia mundialmente. “A estratégia, de acordo com a política de Climate Change do Grupo Zurich, visa contribuir para a redução do uso de carvão mineral e, consequentemente, com as emissões de gases de efeito estufa no planeta. Essa política é aderente ao Acordo de Paris, de 2015. A geração de energia elétrica tem um papel fundamental para suportar o crescimento populacional e o desenvolvimento de novas tecnologias”, finaliza Fábio Tulmann.



Portal Nacional de Seguros
www.segs.com.br

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



Sancor Seguros mais próxima dos corretores de São Paulo

Companhia anuncia parceria com a Assecor Assessoria

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Próximo a completar sete anos de Brasil, a **Sancor Seguros** conta com uma trajetória de mais de sete décadas no mercado segurador argentino. A companhia solidificou as operações na Região Sul e expandiu para diversos estados como Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e o interior paulista, por exemplo. Foi a vez de olhar para a Grande São Paulo. E, com este intuito, a seguradora anunciou uma parceria com a **Assecor Assessoria** - especialista no atendimento e qualificação de empresas que atuam com corretagem de seguros dos mais variados portes. “Essa nova parceria disponibiliza um atendimento diferenciado ao corretor e é justamente isso que contemplamos em nosso plano de expansão para São Paulo. Essa região proporciona um mundo de oportunidades a serem trabalhadas e tudo que queremos é recepcionar bem o corretor de seguros”, comenta Rafael Leonel, Gerente Comercial Nacional da Sancor Seguros. O executivo ainda lembra que o Seguro de Vida - quando somado aos resultados do ramo Viagem - tornou-se a maior carteira da operação bra-

sileira da companhia. “Queremos fortalecer isso ainda mais através de nossas parcerias”, acrescenta.

Na visão de Leonel, o corretor de seguros sempre permanecerá como principal canal de distribuição de produtos deste segmento. “Não existe um canal mais importante que o corretor. Principalmente na hora de consultoria de riscos, onde o profissional apresenta as melhores oportunidades e soluções a seus clientes”, completa.

No mesmo sentido, o Superintendente Comercial e de Marketing da Sancor Seguros, Rosimário Pacheco, acredita que a tecnologia pode ajudar os corretores a impulsionarem a expansão da cobertura securitária. “Agregamos cada vez mais inovação para que o corretor não se preocupe com processos que podem e devem ser automatizados. Isso possibilita, inclusive, que este profissional possa trabalhar em uma maior quantidade de novas vendas em sua carteira”, analisa ao comentar que, cada vez mais, a Sancor procura acrescentar benefícios a vasta carteira de soluções oferecidas aos brasileiros.

Pacheco ainda convoca os corretores de

seguros a participarem da já tradicional campanha de incentivo e relacionamento da seguradora. “Este programa mudou um pouco de formato este ano e visamos contemplar todos os tipos de profissionais, mesmo aqueles de médio ou pequeno porte. Queremos atingir um número cada vez maior de corretores”, justifica.

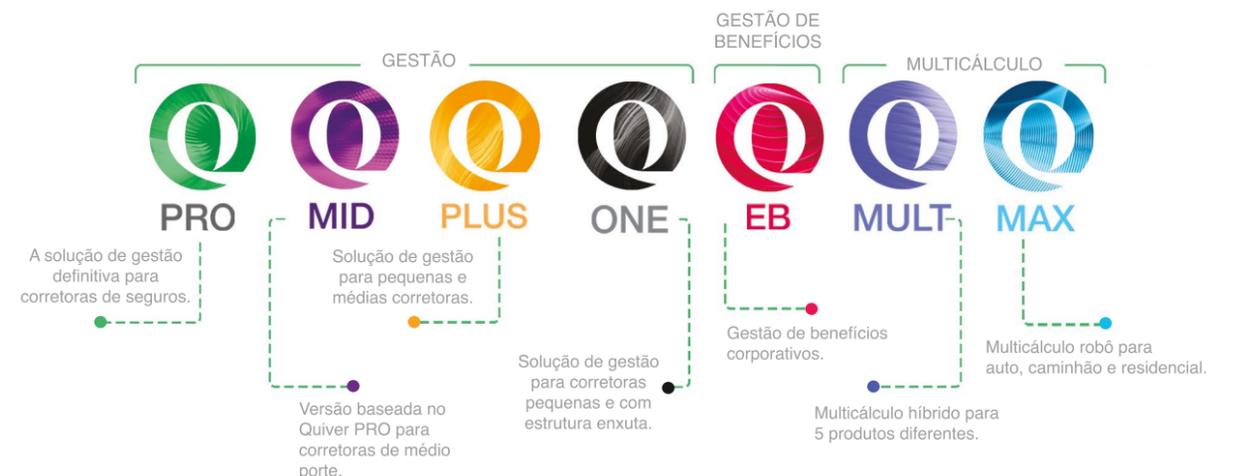
Para um dos sócios da Assecor Assessoria, Lucas Camillo, a tecnologia vem justamente para agregar valor aos processos que ainda dependem e continuarão dependendo das pessoas. “Essa parceria com a Sancor Seguros visa trazer uma série de novidades aos profissionais que atuam em nossa região. Sempre precisaremos de pessoas e o intuito é disseminar novas visões e possibilidades sobre o nosso mercado”, projeta ao ressaltar a relevância da união de profissionais de uma mesma categoria.

Outro sócio da Assecor, André Oliveira, lembra que existe um imenso mercado a ser explorado. “É preciso aprimorar até mesmo o entendimento sobre os produtos e a busca pelos clientes em potencial. Essa parceria visa incentivar para que o corretor possa diversificar até mesmo as coberturas de clientes que já estão na carteira de automóveis, por exemplo. O seguro parte do princípio de existência de uma relação de confiança e entendimento entre corretor e segurado. Vivemos em um tempo em que cresce a demanda por humanização e empatia na hora de relacionar-se com o cliente”, finaliza.



Confira mais detalhes no site da Assecor! Escaneie o QR Code com seu smartphone.

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



Quiver

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

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

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



APARECIDO ROCHA
Insurance Reviewer

O potencial do Seguro Ambiental

A Responsabilidade Civil consiste na obrigação do agente causador do dano reparar o prejuízo causado a terceiro, por ato próprio ou de alguém que dele dependa (responsabilidade subjetiva) ou ainda independente de culpa (responsabilidade objetiva). No caso dos riscos ao meio ambiente, o causador de um acidente com consequências de danos ambientais ao solo, às águas, às espécies e habitats naturais protegidos e danos corporais e materiais a terceiros, tem o dever de repará-lo.

O mercado segurador identifica grande potencial para o Seguro de Responsabilidade Civil Ambiental, um seguro definido por danos de poluição ambiental, que tem o objetivo reembolsar o segurado, até o limite da garantia contratada na apólice, as quantias pelas quais vier a ser responsável civilmente, relativas a reparações por perdas e danos causados a terceiros, em função de prejuízos decorrentes de poluição acidental, súbita e gradual. Porém, são poucas as seguradoras que operam com esta modalidade de seguro, e um dos motivos é a falta de profissionais de seguros especializados e capacitados para avaliar os riscos ambientais.

As poucas seguradoras que atuam no ramo são bem restritivas na seleção de riscos e limites de coberturas. Há grande resistência em garantir cobertura para poluição gradual, aquela configurada com a ocorrência de dispersão permanente e gradual de poluentes.

O Seguro de Responsabilidade Civil Ambiental prevê cobertura parcial de poluição súbita e acidental e ampla para gradual, resultantes de riscos de vazamento durante o transporte rodoviário de mercadorias, de derrame de petróleo ou derivados, riscos decorrentes da prospecção de produção de petróleo e para os da produção de energia nuclear e outras que exerçam atividade econômica potencialmente causadora de degradação ambiental. Também estão previstas cober-

turas para os gastos com limpeza e contenção de poluentes, depuração ou recomposição do meio ambiente, custos judiciais e lucros cessantes de segurados ou despesas decorrentes da impossibilidade de utilização do local coberto.

Desde 2003, tramita na Câmara de Deputados o projeto de lei 2313/03 que pretende instituir um seguro ambiental obrigatório para atividades lesivas ou com maiores possibilidades de causar danos ao meio ambiente. As empresas estão expostas ao ordenamento jurídico que trata dos acidentes de poluição ambiental, e neste quesito, a contratação do seguro, independente de sua obrigatoriedade, representa um elemento positivo para empresas que desejam agregar valor a sua imagem institucional. Nenhum seguro deveria ser compulsório, contudo a maioria das empresas brasileiras ainda não possui a cultura de preservação ambiental.

O seguro ambiental, além de cobrir danos a terceiros, protege o patrimônio da própria empresa segurada, possibilitando-a superar o impacto ocasionado por um acidente ambiental, sem comprometer a sua saúde financeira. Entretanto, o seguro não pode ser entendido como licença para poluir.

Os impactos causados ao meio ambiente repercutem nas esferas sociais, políticas e econômicas. Com a maior conscientização da sociedade brasileira em relação à questão ambiental, as seguradoras que atuam no ramo estão otimistas para o desenvolvimento de novos produtos e incremento da venda de seguros para as empresas mais expostas ao risco de serem responsabilizadas por danos ambientais.

O controle das atividades potencialmente poluidoras contribui para a preservação ambiental e sustentabilidade, e nessa linha o seguro ambiental se torna um forte aliado. As empresas querem produzir e obter lucros, as seguradoras querem vender seguros e obter resultados e o meio ambiente quer apenas sobreviver.



VAMOS TRABALHAR JUNTOS POR UM MUNDO MAIS SUSTENTÁVEL





IVANILDO SOUSA
CEO da Agência Seg News

O papel do corretor em um país sem a cultura do seguro

O mercado brasileiro de seguros possui algumas características peculiares, e que afetam muito o seu desenvolvimento. São fatores como o baixo nível de renda per capita, por exemplo. Dados do IBGE em 2019 apontam que o rendimento domiciliar per capita médio no Brasil foi de R\$ 1.439. Em função deste perfil econômico, há também a falta de cultura de seguros e de inclusão em outros produtos do setor financeiro. Um problema de acesso de grande parte da sociedade.

Por sua vez, além do Seguro do Automóvel, que é sempre o mais utilizado pela "visibilidade", alta exposição aos riscos e por contar com menos "preconceitos" por parte de consumidores - que ainda pensam no "Ricardão" na hora de contratar um Seguro de Vida com cobertura para sua família. Cresce a demanda de soluções adquiridas por profissionais liberais, como os Seguros de Vida e Acidentes Pessoais (com destaque para as Coberturas de Diárias de Incapacidade Temporária etc) e os Seguros de Responsabilidade Civil Profissional para Advogados, Médicos, Contadores e outros.

Papel de consultoria é fundamental

A boa contratação de produtos como os mencionados dependerá de um amplo trabalho de consultoria a ser desenvolvido pelos Corretores de Seguros. Trata-se de um profissional qualificado e imprescindível para assessorar o seu cliente na escolha das coberturas necessárias e adequadas ao perfil dos riscos aos quais os seus futuros segurados serão expostos. O nosso mercado potencial de seguro de pessoas, por exemplo, ainda é praticamente inexplorado. O papel dos Corretores de Seguros é fundamental para o atendimento de demandas reprimidas e a am-

pliação da Cultura do Seguro no Brasil.

Autorregulação e desenvolvimento Profissional

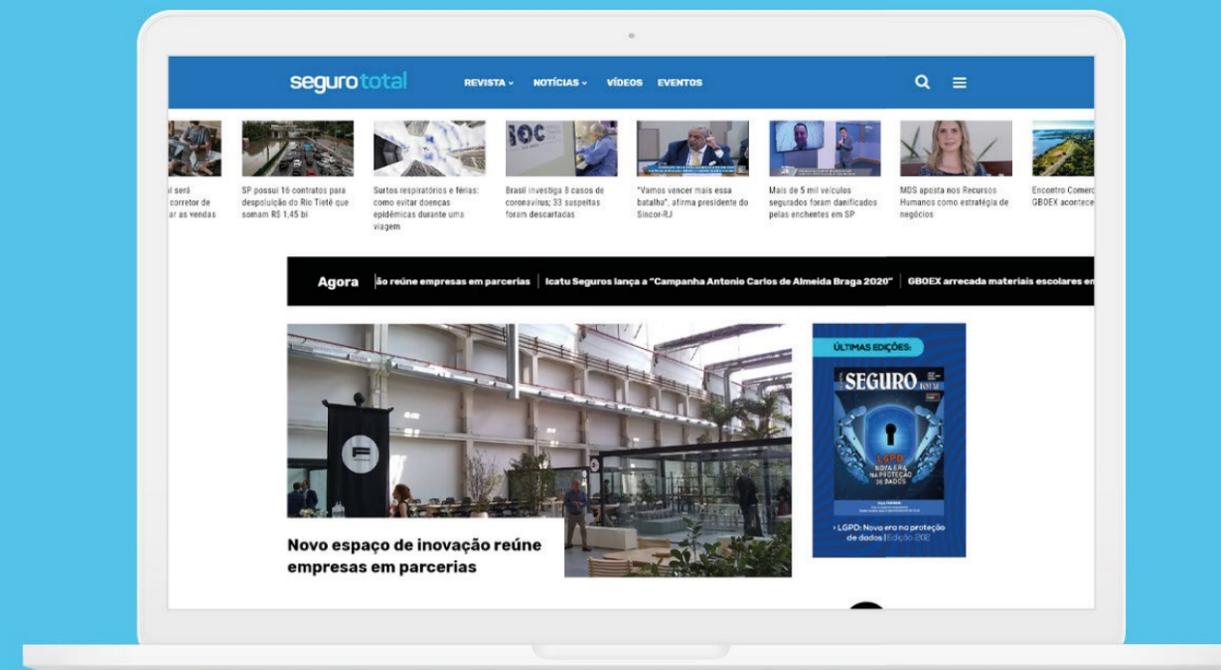
Com as mudanças que devem atingir o mercado de corretagem deve ser impulsionada a entrada de novos profissionais neste mercado. A Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) vão editar normas que estabelecerão critérios mínimos de qualificação para o exercício desta atividade.

Alguns estão contra a atuação de entidades como o Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor). O órgão tem como objetivo "orientar e promover as melhores práticas do mercado de seguros". Isso também ocorre em outras categorias profissionais regulamentadas, que estão organizadas em torno de seus Conselhos, Institutos e Ordens (Médicos, Advogados, Engenheiros, Contadores, Publicitários etc). Essas instituições oferecem o amparo ético e legal para manter em patamares elevados as relações com Consumidores, Órgãos Governamentais e demais entidades.

A questão é muito importante. Já pensaram se fossem extintas entidades como o Conselho Regional de Medicina (CRM); o Conselho dos Engenheiros e Arquitetos (CREA); a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB); o Conselho Regional de Contabilidade (CRC); o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) e assim por diante? Isso permitiria que pessoas, sem qualificação profissional, passassem a atuar em segmentos importantes para a economia, saúde e direito do País - o que certamente não é recomendável.

CONHEÇA O NOVO!

REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR



SEMPRE COM NOTÍCIAS ATUALIZADAS
SOBRE O SETOR DE SEGUROS :D

REVISTA

segurototal

#FOCOTOTALEMVOCE



ARLEY BOULLOSA

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

O monstro embaixo da cama

A economia global desacelera e aqui no Brasil seguimos atravessando uma crise que começou em 2014 e se arrasta com um crescimento medíocre, altíssimo desemprego, endividamento das famílias e aumento da informalidade. O coronavírus piorou ainda mais a situação e deixou o mundo em estado de alerta.

No mercado de seguros, muitas coisas aconteceram desde o final do ano passado. Começou com a Medida Provisória 905/2019 e logo depois a Superintendência de Seguros Privados (Susep) anunciou a necessidade da categoria de corretores partir para a autorregulação. Os corretores são constantemente apontados pela ineficiência da distribuição de produtos para a sociedade e ainda são acusados de receber remuneração acima da média mundial.

A verdade é que nunca fomos o único canal de distribuição. Sempre disputamos a atenção dos clientes com bancos, lojas de varejo e outros agentes. Também não ganhamos tanto como a Susep divulgou. Não é simples ser corretor e os comparativos realizados não são os melhores.

Fui segurador durante 21 anos e fundei e sou sócio de uma corretora há 8. Já imaginava o quanto seria difícil empreender ao construir uma empresa do zero, mesmo com todo conhecimento acumulado sobre o mercado de seguros e um planejamento que foi visto e revisto por 6 meses antes de iniciar o negócio.

Pelo menos 90% dos corretores que eu conheço aqui no Rio de Janeiro são pequenos e possuem até 3 funcionários. A maioria possui um faturamento até R\$ 1 mil e por isso existem dificuldades para se investir em marketing, tecnologia, pessoas e qualificação profissional. Estes profissionais sobrevivem 2014 para cá com resiliência para não desistirem, até mes-

mo porque buscar outra atividade no atual momento não é opção fácil.

Mas o que pode nos diferenciar e dar vantagem competitiva para continuar avançando? Volto a insistir que apenas a qualificação garante a sobrevivência de bons profissionais em qualquer segmento. Não existe outra possibilidade para os corretores de seguros que queiram continuar necessários para os clientes.

Entendo toda dificuldade existente para investimentos em educação, mas hoje existem inúmeras possibilidades e não há nenhuma desculpa que justifique a falta de qualificação. É muito importante que a categoria saia da inércia e procure estruturar um planejamento mínimo para qualificar também as suas equipes.

Cito o exemplo de Tallis Gomes, o mineiro que fundou o Easy Taxi - primeiro aplicativo do mundo para conectar passageiros e taxistas e que em menos de 4 anos estava em 35 países. Em determinado momento, Gomes precisou interromper o curso de marketing que fazia devido ao crescimento de sua startup e seguiu os estudos nas disciplinas que lhe seriam úteis para continuar sozinho nos estudos. Mesmo após ter vendido a Easy Taxi e virado um milionário, Tallis Gomes estuda diariamente uma hora por dia para seguir seus aprendizados e se tornar cada vez melhor.

Talvez nos falte um pouco de disciplina para compreender o quanto é vital estudar e evoluir profissionalmente. Precisamos de uma mudança cultural no mercado de seguros e em nossas corretoras. Falamos muito em tecnologia, mas sem estratégia, planejamento e execução realizadas por pessoas capacitadas nada funciona.

É hora de ter claro que não há nenhum monstro embaixo da cama. É hora de levantar e partir para a ação. Melhores resultados dependem apenas de nós.

Mais benefício para o seu **SEGURADO!**

Com a **nova cobertura de pequenos danos na lataria** o corretor tem maior fidelização do cliente!

Disponível nas melhores seguradoras.



Reparo Rápido

Não quer parar o seu carro na oficina? Com a alta qualidade da DiskReparo®, referência no Brasil, consertamos de forma rápida ralados e amassados de até 50cm na lataria e para-choque do seu carro.



SuperMartelinho®

Seu carro está com pequenos amassados sem danos na pintura? Nós reparamos rapidamente amassados de até 30cm na lataria, mantendo a originalidade do seu veículo.

75%

Danos causados em automóveis são de **pequeno porte** (abaixo da franquia)



Oportunidades para o Corretor:



Ofertar uma cobertura mais completa e aderente às necessidades do cliente



Maior conversão de vendas e fidelização dos clientes



Assistência de pequenos reparos na lataria e para-choque, que ficam abaixo da franquia



Alta utilização do serviço pelos clientes, criando maior percepção de valor para o Seguro Auto



Não se esqueça de selecionar a **cláusula de pequenos danos na lataria** para seu cliente!



Seu cliente pode alugar um imóvel sem fiador e sem burocracia

O **Icatu Garantia de Aluguel** é o título de capitalização que não exige análise de crédito e devolve o dinheiro no final da locação.¹

Confira as vantagens do **Icatu Garantia de Aluguel**:



Seu cliente não precisa de fiador

Evita o constrangimento para conseguir um fiador.



O dinheiro dele volta

O valor do título é devolvido no final do contrato de locação.¹



Prêmios em dinheiro

Sorteios mensais com base na extração da loteria federal do Brasil.



Assistência Residencial 24h²

Conta com serviços emergenciais gratuitos.

Para mais informações sobre o produto, acesse:
www.icatusseguros.com.br/garantia-de-aluguel

Centro de Relacionamento: **0800 285 3002**

Icatu
SEGUROS