

REVISTA

segurototal

Inovação • Seguros • Saúde Suplementar • Previdência • Capitalização

Ano 20 - Edição 208 - R\$ 20

Covid-19 faz

o mundo repensar

hábitos e modelos de negócios

Edição especial apresenta entrevistas com especialistas de diversos segmentos em meio à pandemia de Covid-19

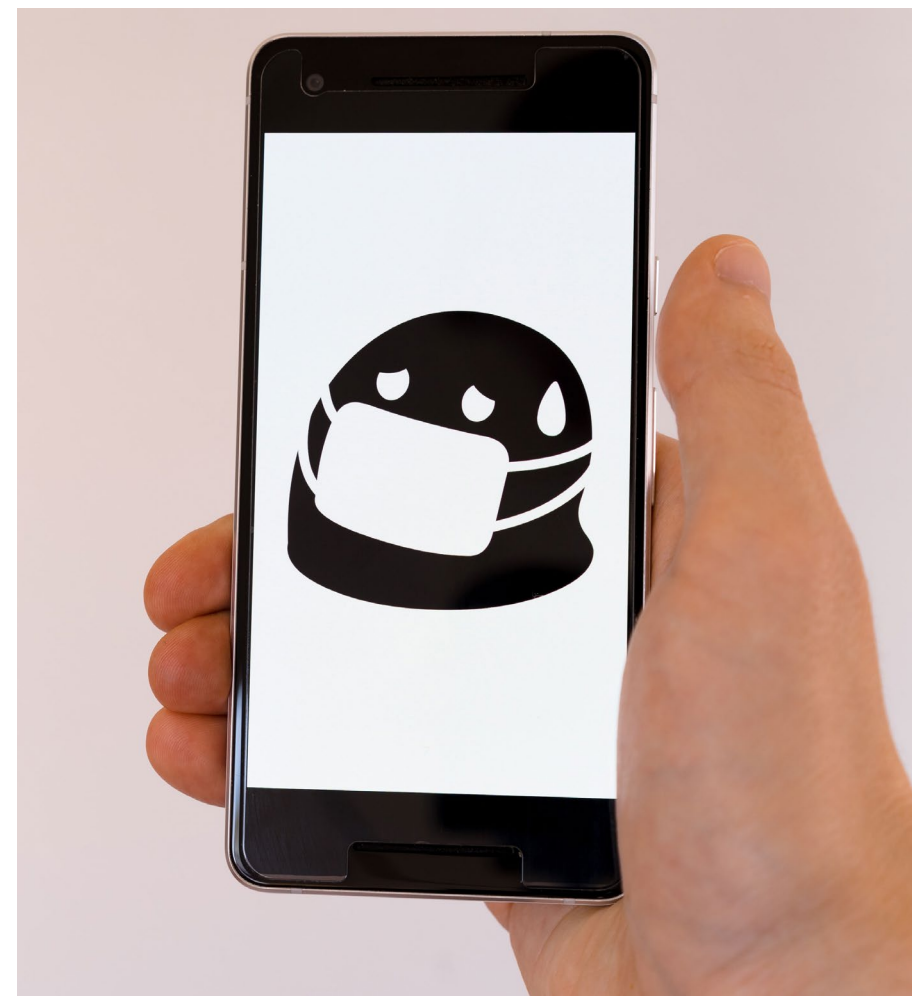
#com Você sempre

Com a Bradesco Seguros, seus Clientes podem contar com as melhores soluções em Auto, Residencial, Saúde, Dental, Vida e Previdência.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios. Saiba mais em: bradescoseguros.com.br.

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000



Olá, vamos trocar experiências?

Revista Seguro Total promove conexão do ecossistema de seguros

A pesar do home office o mês foi extremamente movimentado. Tivemos de nos adaptar e, mais uma vez, nos reinventar. Foi assim com todos nós.

Entretanto, a troca de experiências e o diálogo, mesmo que através dos meios digitais, foram mais importantes que nunca. Pensamentos saudáveis e uma melhor preparação emocional se impuseram àqueles que vão vencer mais essa crise.

Por isso, no começo de abril, a Revista Seguro Total, promoveu na web uma maratona de webinars denominada **#FocoTotalemVC**, que é justamente o slogan da publicação. Mas isso representa muito mais do

que uma simples frase de efeito. Isso significa ouvir o mercado e, através da interação, disseminar conhecimento sobre seguros e educação financeira. Um desafio e tanto em um País como o Brasil, mas que - sem dúvidas - é extremamente necessário.

Não sabemos ainda até quando a situação sob a qual o mundo está vivendo irá continuar, mas iremos continuar sempre com a nossa missão. Conte sempre com a **Revista Seguro Total** em todos os canais possíveis para ficar a par das discussões e movimentações que interessam às suas finanças e negócios.

Excelente leitura :D

REVISTA
segurototal

ANO 20 | EDIÇÃO 208 | PUBLICAÇÃO MENSAL
REVISTASEGUROTAL.COM.BR

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

Editor-Chefe

José Francisco Filho (MTB-33.063)
francisco@revistasegurototal.com.br

Departamento Comercial

Maurício 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:



Já deu certo

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Utilizo este espaço para promover um agradecimento a todos os parceiros e especialistas que se dispuseram a conversar com a **Revista Seguro Total** através dos meios digitais, desde o começo da pandemia desencadeada pelo novo coronavírus. Certamente a colaboração de diversas pessoas foi fundamental para mantermos o foco em informar sobre seguros, conversar com operadores do mercado e, com essa troca de conhecimento, fomentar projeções mais otimistas para que, em breve, todos possam retomar suas rotinas normalmente.

Ao longo das próximas páginas serão apresentados conteúdos especialmente preparados por nossa equipe. Foram tantas contribuições que, na **próxima edição**, daremos sequência às publicações. Sem contar a repercussão de outras apresentações, que acontecem diversas vezes por semana em nossos canais nas mídias sociais.

Diante de tantas exposições que evidenciam a necessidade de uma visão diferente sobre o momento de crise, fica ressaltada a capacidade do ser humano em ajustar-se ao meio em que vive. Operações mais **flexíveis** e **integradas** passam a ter um protagonismo jamais visto. As empresas procuraram passar a atuar omnichannel e se reinventaram. Diversas iniciativas foram colocadas em prática. Certamente, como disse o especialista Bruno Garfinkel (p. 32) vamos sair desta situação melhores do que entramos.



Confira nesta edição:

- | | |
|---|--|
| 6 - Covid-19 faz o mundo repensar hábitos e modelos de negócios | 22 - Planejamento, execução e inteligência emocional são palavras-chave em momentos de crise |
| 8 - O cliente no centro das atenções | 24 - Clésio Galvão analisa medidas contra Covid-19 e impactos econômicos |
| 12 - Corretores acreditam que crise deve impactar negócios | 26 - Como ficam os Seguros de Crédito durante a pandemia |
| 14 - Engajamento e satisfação em meio ao home office | 30 - Resiliência é fundamental neste momento |
| 16 - Avançam estudos com remédios e vacinas contra coronavírus | 32 - Quem você quer ser quando tudo isso acabar? |
| 20 - "É o momento de cooperar", diz CEO da Rede Lojacorr | |

Aliro seguro

O que já cabia em todos os bolsos, ficou ainda melhor.

Agora ficou ainda mais fácil atender todos os clientes:



ALIRO SEGURO AUTO P E ALIRO SEGURO AUTO M

Coberturas mais competitivas e assistências mais flexíveis para todos os bolsos, do jeito que você queria para não perder mais nenhum negócio em seguro de automóvel.

ALIRO SEGURO AUTO P

AGORA MAIS FÁCIL DE PAGAR

Até 12 x sem juros por débito em conta ou cartão de crédito.

INDENIZAÇÃO INTEGRAL

Agora com indenização de até 100% da tabela Fipe.

E mais:
agora com plano de assistência com até 500 km de guincho.



Aproveite as melhorias de Aliro e cresça ainda mais com a Liberty.

Aliro seguro

Uma marca da  **Liberty Seguros**

Liberty Seguros S/A - CNPJ 61.550.141/0001-72 - Código SUSEP 518-5. Processos SUSEP 15414.100331/2004-96 e 15414.901089/2015-23. O registro destes planos na SUSEP não implica, por parte da autarquia incentivo ou recomendação à sua comercialização. Ouvidoria: acesse o site www.libertyseguros.com.br, em que é possível postar seu recurso. Se preferir, o recurso também poderá ser feito pelo e-mail ouvidoria@libertyseguros.com.br, ou pelo telefone 0800 740 3994.



Portal Nacional de Seguros

www.segs.com.br

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

#FocoTotalemVC!

Adriana Valadão, Especialista em Transformação Digital da Bridge2Innovation; **Affonso Fausto**, presidente da Sociedade Brasileiro de Ciências do Seguro; **Alexandre Camillo**, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo; **Alex Camargo**, Biomédico e Analista Clínico; **Arley Boullosa**, fundador da Kuantta Consultoria; **Bernard Biolchini**, CEO do Grupo Pentagonal Seguros; **Bruna Garcia**, fundadora da Megaluzz Negócios; **Caio Timbó**, Diretor da LTSeg; **Carlos Minamoto**, Sócio da Builders Plataform; **Clésio Galvão**, advogado; **Diogo Arndt**, CEO da Rede Lojacorr; **Eduardo Lucena**, CEO da THB Group Brasil; **Emerson Bueno**, Diretor da Fator Seguradora; **Felipe Baeta**, Co-Founder & CEO da Piwi; **João Ferreira**, Sócio da startup Haü; **Josafá Ferreira Primo**, Corretor de Seguros; **José Luis da Silva**, especialista em seguros;

Kleber de Paula, fundador da Cliente Agente; **Luiz Alberto Gigliotti**, da Gigliotti Seguros; **Marcello Brancacci**, diretor da Doutores do Seguro; **Marcelo Finardi**, Corretor Especialista em Seguros de Crédito; **Maurício Tadeu**, Diretor do Clube de Seguro de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG); **Mauro Johashi**, diretor da BDO no Brasil; **Nicolas Toth**, CEO da Sharecare no Brasil; **Lucas Paglia**, Sócio da P&B compliance; **Patrícia Campos**, Diretora de Gente e Gestão da MAG Seguros; **Patrícia Coimbra**, Vice-Presidente de Capital Humano da SulAmérica; **Rodrigo Rosa**, Economista, Consultor e Corretor de Seguros; **Silas Kasahaya**, presidente do Clube Vida em Grupo de São Paulo; **Thiago Fecher**, Corretor de Seguros e membro da Comissão de Transportes do Sincor-SP; e, **Tiago Melo**, renomado autor de grandes obras dedicadas aos negócios em seguros;

Mais de 15 horas de conteúdo no
[YouTube.com/RevistaSeguroTotal](https://www.youtube.com/RevistaSeguroTotal)



Covid-19 faz mundo repensar **hábitos** e **modelos de negócios**

A Revista Seguro Total promoveu, entre os dias 06 e 10 de abril, a maratona de webinars **#FocoTotalemVC!** - que apresentou mais de 15 horas de conteúdo sobre saúde, seguros, inovação e gestão de negócios gratuitamente nas mídias digitais da publicação. A ação contou com apoio de Clésio Galvão Advocacia, Megaluzz Negócios e Rede Lojacorr.

A programação contou com a participação de diversos especialistas e conteúdos selecionados, diretamente extraídos desses bate-papos, serão apresentados ao longo das próximas páginas. A iniciativa de conectar os profissionais do ecossistema de seguros no Brasil vai de encontro à missão da **Revista Seguro Total** em informar através de conteúdos diferenciados, promover troca de experiências e aprimorar relacionamento no segmento.



70 ANOS GRUPO MBM

Neste ano, o **Grupo MBM** completa sete décadas de história. Desde então, trabalhamos para garantir a tranquilidade das pessoas, com solidez e confiabilidade nos negócios de seguro de vida. Queremos ser sempre o ponto de apoio seguro para clientes e um parceiro sempre confiável para corretores e outros profissionais. Vida londa ao **Grupo MBM**

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

0800 541 2555
www.mbmseguros.com.br



O cliente no **centro** das atenções

Aumento do trabalho remoto tem feito empresas repensarem processos

Tatiane Pina
tatiane@revistasegurototal.com.br

Com o foco em criar uma jornada positiva para o cliente, a **Piwi** apresenta uma forma inovadora de estreitar laços com o segurado através da tecnologia, mas sem deixar de atuar de forma consultiva. Quem explicou todo o conceito e diversas skills da operação foi o co-fundador e CEO, **Felipe Baeta**, durante participação na maratona de webinars Foco Total em Você, promovida pela Revista Seguro Total entre os dias 06 e 10 de abril. “Temos uma estrutura bastante digitalizada. Trabalhamos com a telefonia IP, por exemplo, trata-se de uma super facilidade de trabalhar com softphone (chamadas através de um software para computador), além de alocar os ramais nos celulares”, explicou Baeta sobre algumas adaptações que

foram realizadas nos negócios diante da quarentena imposta pelo avanço da pandemia do novo coronavírus.

Felipe Baeta afirmou ainda que todo o sistema da corretora é em nuvem, o que também representou uma facilidade adicional para efetuar a realocação de todo o time para o trabalho remoto. “O convívio com o time tem sido através de videochamadas ou aplicativos de mensagens. Eu brinco que bastou um dia para a gente organizar a casa e poder trabalhar remotamente”, ressaltou o executivo da empresa especializada em cotações e contratações de seguros voltados à saúde.

O impacto da situação nas negociações, segundo Baeta, foi bem significativo. “Temos clientes precisando de ajuda de caixa, em relação a prorrogação de fatura do plano de

RECEBA AS NOTÍCIAS EM SEU E-MAIL!

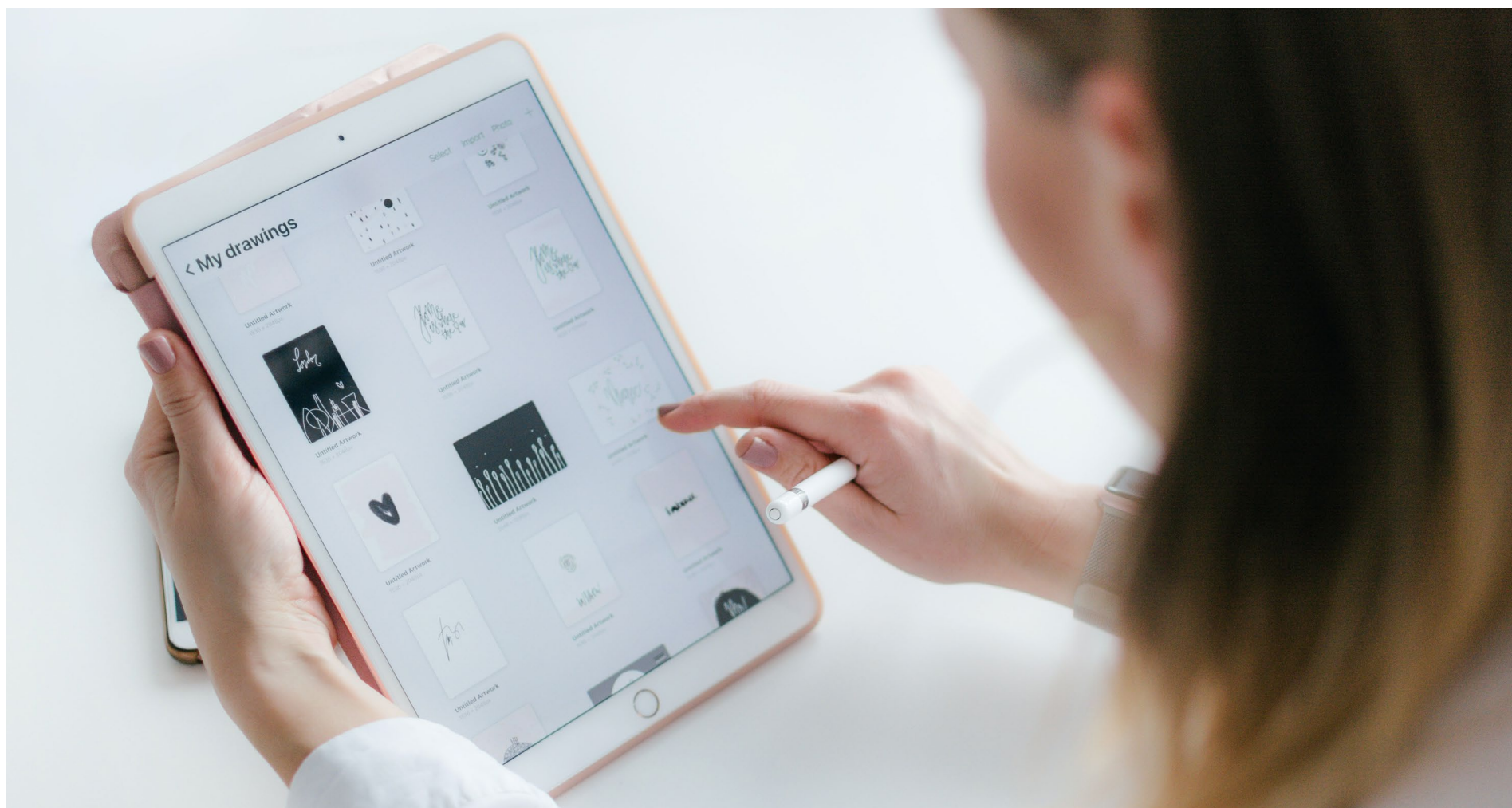


CADASTRE-SE EM **REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR**.
ENVIOS DA NEWSLETTER ÀS TERÇAS E QUINTAS!

REVISTA

segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ



Piwi apostou em serviços de telemedicina

saúde, clientes pedindo também movimentações em contrato”, relatou. “A saída foi ter uma abordagem mais proativa, entender a responsabilidade da corretora no mercado e quais eram as oportunidades para agregar valor ao mercado e aos clientes”, complementou.

Outra aposta da Piwi diante da pandemia foi nos serviços de telemedicina, liberados para toda a base de clientes. “A pessoa tinha dor de garganta, um sintoma isolado, e entendia que deveria se direcionar para um prestador, hospital, etc.”, abordou ao mencionar a pressão existente no sistema de saúde suplementar. O sucesso foi tanto que a abertura do atendimento virtual estendeu-se também aos prospects. “Entendemos que, naquele momento, dar sequência num tom comercial, seria até indelicado”, comentou Baeta. “Naquele epicentro, nosso objetivo era como, de fato, agregar valor. E aí disponibilizamos a telemedicina para alguns prospects selecionados, evidentemente”, esclareceu.

Um bom relacionamento com as operadoras também faz toda diferença neste momento. A Piwi atuou para conseguir a prorroga-

ção no pagamento de faturas para os clientes que solicitaram, a princípio por 15 dias. “Isso tem muito a ver com a postura que a gente trabalha, que é tentar se antecipar um pouco as demandas para criar uma jornada positiva para o cliente”, compartilhou o executivo.

Dicas para a contratação de um plano de saúde neste momento

O momento exige cautela, o aumento no número de contágios pelo novo coronavírus tem causado pânico em algumas pessoas, que têm procurado a contratação de plano de saúde em caso de necessidade de atendimento. Para Baeta, a decisão para a contratação de um plano de saúde não deveria ser feita no impulso, “ninguém contrata o plano de saúde porque viu na prateleira e resolveu comprar”. Uma das dicas é procurar o apoio de uma consultoria, e de um corretor de confiança que possa estudar os detalhes da sua necessidade. Outra dica importante, segundo o executivo, é prestar atenção às carências, “isso tem que ser olhado com detalhe”, sinalizou ao afirmar que, durante a epidemia,

deve “haver um grande número de contratações de planos de saúde, pois algumas pessoas entendem que no momento atual é importante ter uma segurança”. “Falo muito para os clientes que, inicialmente, eu não estou aqui para vender, estou aqui para ensinar a comprar”, completou.

Cliente no centro das atenções

A jornada do cliente é muito importante nesse momento, mais do que entender a sua necessidade, é acolher os seus medos perante a epidemia. O relacionamento do corretor com o cliente é o ponto chave, Baeta entende que o relacionamento tem que ser proativo e acolhedor, “não há tecnologia, não há ferramenta que vai ultrapassar”, disse o CEO da Piwi. “É nessa hora que o valor da nossa categoria é enaltecido. Temos abordado de forma positiva, feito um trabalho íntimo com os clientes, então, é o que eu acho que enaltece o valor em um momento como esse”, justificou.

Segundo Baeta, é papel do corretor orientar o cliente na utilização do plano de saúde. “Desde o nascimento da Piwi temos um código de conduta, em relação a como que trabalha o relacionamento com as operadoras e seguradoras, mas também o relacionamento com o cliente, e a gente entende que, por exemplo, o uso indiscriminado de recursos não fará bem para ninguém agora”, evidenciou.

Uso da tecnologia no segmento de seguros

O executivo estimou que após esse período acabar, o mundo será mais digital, não só na dinâmica de trabalho, mas também na relação com o cliente. “A telemedicina é mais uma faceta dessa mudança de comportamento. Eu nunca tinha pedido supermercado por aplicativo, agora só peço por aplicativo. Não que eu vá continuar dessa forma, mas certamente o dia que eu não tiver tempo para

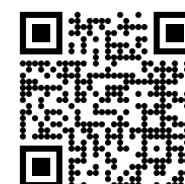
ir no supermercado, eu vou usar o app”, argumentou.

Ele ainda analisou que o uso da tecnologia tem de avançar ainda mais, “acho que vai evoluir muito. Atuamos na parte de atenção primária, para medicina preventiva, para abordagem proativa”, esclareceu. Segundo Baeta, o uso da telemedicina ainda não está claro para os usuários, mas que isso pode ser repensado, como por exemplo, com a inversão, onde o médico pode acionar o paciente. “A Piwi está olhando a telemedicina a muito tempo, não por acaso a gente conseguiu estar com esse projeto emergencial em pouquíssimo tempo, e quando a gente olha o longo prazo, a gente acha que a telemedicina vai ter um papel fundamental em ancorar esse conceito de jornada preventiva de saúde”, revelou.

Felipe Baeta acredita que é o momento de agregar valor ao mercado, acreditar na relevância do corretor de seguros e ter uma abordagem mais enfática. Explorar o que a tecnologia e as mídias sociais tem a oferecer. “A mensagem é clara, nós, corretores temos um papel fundamental nesse momento. Acredite nesse papel e no valor que tem para entregar para o mercado e provocar ainda mais abordagens comerciais, provocar ainda mais a vontade do poder dar capilaridade para esse valor como corretor”, finalizou.

“A telemedicina vai ter papel fundamental em ancorar esse conceito de jornada preventiva de saúde”

Felipe Baeta,
Co-Fundador & CEO Piwi



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



Corretores acreditam que crise deve impactar negócios

Levantamento foi realizado pela Kuantta Consultoria

Karem Soares

colaborou com a equipe da Redação

Ao todo 283 corretores de seguros foram consultados pela **Kuantta Consultoria** para averiguar qual a percepção dos profissionais do segmento sobre a crise desencadeada pela propagação do novo coronavírus. Os resultados foram apresentados pelo professor **Arley Boullosa** (foto), durante transmissão da maratona de webinars Foco Total em Você, promovida pela Revista Seguro Total entre os dias 06 e 10 de abril.

Quando questionados se a crise atual afetaria o negócio, **91,8%** dos consultados disse acreditar nessa hipótese - ante **8,2%** - que afirmaram que não afetaria. Em outra questão, **77,6%** dos corretores disseram que já sentiram os impactos das ações relacionadas a Covid-19.

Os corretores também foram consultados sobre a durabilidade do período da pandemia. **36,7%** responderam até seis meses. **34,7%** dos entrevistados disseram que dura até três meses. E, por fim, **28,6%** até doze meses.

O índice de profissionais da corretagem que acreditavam em redução nas receitas por causa da pandemia foi de **83,7%**. O mesmo índice é o de corretores que já efetivaram a contenção de despesas. Sobre demissões, **81,6%** dos corretores não pretendiam demitir seus colaboradores - ante **18,4%** que poderiam reduzir seu quadro de funcionários. Chegou a **98%** o número de corretores que acreditavam que a pandemia mudou o comportamento do consumidor.

"A Kuantta realizou uma pesquisa para entender a percepção dos corretores sobre o atual

momento e a crise gerada pela Covid-19. Tivemos o retorno de 283 corretores e a ideia surgiu da necessidade de ouví-los para consolidar uma visão da categoria. Foram 20 perguntas objetivas que nos levaram a conclusão que a maioria dos corretores entende a gravidade da crise e a necessidade de se reinventar. Investimentos em marketing digital e na qualificação profissional ficaram em evidência na pesquisa. Há o entendimento de mudança no comportamento do consumidor e a necessidade de manter o time de funcionários, sem demitir. A pesquisa é um retrato do dia 9 de Abril, data que foi realizada a pesquisa, mas ela nos indica informações interessantes. Vou repetir o estudo em breve para confrontarmos com o resultado da primeira e ampliar o número de corretores participantes", explicou Boullosa.

"**Crise gera mudanças e essas mudanças não serão fáceis**", analisou o professor Arley Boullosa ao citar que a crise de 2008 foi propulsora para a criação de diversas plataformas como Uber e demais do ramo de **economia compartilhada**. "A gente precisa estudar não apenas sobre seguros, mas também sobre transformação digital, economia, marketing, jornada do cliente e muito mais. O cliente está mudando muito. Coisas que antes eram presenciais hoje você simplesmente escolhe, paga e já recebe. **O bem que temos mais precioso hoje em dia é o tempo, mas para isso também é necessário ter disciplina**", enfatizou o especialista durante transmissão realizada nas mídias digitais da **Revista Seguro Total**.

Alberto Yanez

As atitudes são mais estimuladas pela razão ou pela emoção?

Nós cuidamos da sua Saúde Emocional.



Saiba mais

www.yanez.com.br

 yanezoficial

 11 94005.2743



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



Engajamento e satisfação em meio ao **home office**

VP de Recursos Humanos da SulAmérica citou case da companhia em webinar

William Anthony

william@revistasegurototal.com.br

Olhar e conversar com as pessoas é fundamental neste momento que é bem diferente para todos”, disse **Patrícia Coimbra**, Vice-Presidente de Recursos Humanos da **SulAmérica**, em participação no webinar Foco Total em Você. A ação foi promovida entre os dias 06 e 10 de abril pela Revista Seguro Total com 35 participações dos mais diversos especialistas de startups, empresas de gestão, transformação digital, advocacia, corretoras e seguradoras.

A empatia foi um dos aspectos mais relevantes citados por Patrícia diante das transformações impostas pela pandemia ocasionada pelo novo coronavírus. “É necessário manter uma rotina e manter o olho no olho nos contatos com as pessoas através das conferências online, cada vez mais frequentes. Todos lidam com essa situação de diferentes formas e todos devem colaborar. Estamos aprendendo isso em nosso dia-a-dia”, citou.

A Vice-Presidente de Recursos Humanos da SulAmérica lembrou que a companhia aderiu ao sistema de trabalho home office há pelo menos cinco anos e que a mensuração dos resultados é indispensável para o sucesso nesta modalidade. “Sempre fizemos questão de avaliar os dados e notamos antes da quarentena que as pessoas que trabalhavam remotamente tinham um nível maior de retenção, maior produtividade e um NPS (Net Promoter Score) muito maior com os públicos que a companhia atua. Com isso evitamos de duas a três horas de deslocamento de nossos colaboradores. Trata-se de uma questão até mesmo de segurança”, explicou. Patrícia Coimbra ainda contou que a SulAmérica instituiu o home office para os profissionais que atuam no turno noturno. “Todo este movimento foi pensando até mesmo na continuidade e sustentabilidade do negócio, uma vez que é possível gerenciar a companhia à distância e contribuir com uma oneração menor dos sistemas – como o de

transporte, por exemplo”, completou ao enfatizar a importância de sempre efetuar a conferência dos indicadores de sucesso de uma equipe.

A especialista ressaltou a importância de um bom gerenciamento e distribuição das horas em casa. “Isso é relevante não apenas para a pessoa, mas para a equipe. O quanto sabemos sobre o funcionamento de nossa casa? Quais os horários que as crianças estudam e se alimentam? Qual horário é possível ter uma maior concentração ou até mesmo fazer refeições e atividades físicas? Isso é muito sobre como as pessoas vão entender suas rotinas e de suas equipes para tentar rodar dessa forma. Nada na vida acontece igual. Ajustes podem ser necessários. Temos de seguir uma certa estrutura, testar, ajustar e combinar com os colegas de trabalho. Assim, certamente, tudo acontecerá de forma mais produtiva”, acrescentou.

Patrícia Coimbra ainda abordou a necessidade de uma mudança no mindset para enxergar as oportunidades que podem surgir diante dos desafios. “Estamos muito acostumados a acreditar que o trabalho está atrelado a presença física e isso não é necessariamente absoluto. Estamos em uma nova etapa do consumo e das relações de trabalho. É preciso começar a praticar, aferir resultados e desenhar um modelo próprio. Sempre temos de buscar referências e o que funciona para nossa realidade, para os funcionários e com as ferramentas que se pode ter”, revelou. Patrícia ainda avaliou que pode ser o momento de marcar um call com um cliente que não se teria a possibilidade diante da rotina normal, por exemplo. “É possível ampliar os pontos e formas de contato com seu cliente. Uma ligação pode virar uma mensagem através de um aplicativo, uma proposta que era enviada via e-mail pode ser apresentada em vídeo, vemos também o avanço dos podcasts. A comunicação acontece de forma mais leve e ganha um destaque ainda maior. É preciso ver como isso tudo funciona para os diferentes tipos de clientes que se trabalha”, resumiu.

A executiva ainda destacou como os clientes valorizam os contatos genuínos das empresas que procuram estreitar relacionamento diante da situação. “Sempre começamos escutando, até para saber de onde vamos partir para resolver determinada demanda. Os profissionais podem se questionar em como manter ativo seu relacionamentos com os clientes. Que tipo de ajuda ele precisa e não está conseguindo? Essa é uma grande oportunidade de fortalecer e ampliar conexões. A gente não desanima ao saber que pode contar com as pessoas”, estimou.

Além de manter a rotina de atividades e trabalho é muito importante, de acordo com Patrícia Coimbra, manter contato com colegas, amigos,

"Aprenda sempre e veja quais soluções estão disponíveis"

Patrícia Coimbra,
VP de Recursos Humanos
SulAmérica

familiares e manter uma frequência de conversas com as outras pessoas. “Temos de ouvir as notícias, mas não o tempo todo. Como podemos aprender e conversar de forma mais leve? Essa diversidade é importante para atravessar este momento. O que vivemos é bem difícil, temos de saber disso, e contar com as pessoas como um pode ajudar o outro nesse momento”, aconselhou.

A dimensão de riscos operacionais por parte de uma companhia de seguros é indispensável. Neste sentido, a Vice-Presidente de Recursos Humanos da SulAmérica, evidenciou que a companhia sempre está atenta para fomentar a garantia da continuidade dos negócios. “Sempre temos de olhar o que acontece, referências, mudanças e como podemos nos preparar para coisas que podem ou não acontecer”.

Aos profissionais da corretagem de seguros, a executiva recomendou que incluam rotinas da metodologia agile. “O mundo é movido a dados, pois eles tornam mais ágil a tomada de decisões. É preciso pesquisar como fazer as coisas de forma simples, além de potenciais parcerias. Aprenda sempre e veja quais soluções estão disponíveis. É mais acessível trabalhar dessa forma hoje em dia: começar pequeno para depois escalar”, encerrou ao publicizar uma série de novas funcionalidades que devem chegar aos aplicativos da SulAmérica. “Isso é muito necessário e também deve ser feito com a otimização de recursos. Adaptar o que se tem e melhorar. O momento é de criatividade e isso é importante para aprender e fazer de uma forma diferente. É preciso considerar ainda o que é importante para o perfil de clientes, além de manter os cuidados com eles”.



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



Avançam estudos com remédios e vacinas contra o novo **coronavírus**

Expectativa é de redução na curva de contágio pela doença

Tatiane Pina

tatiane@revistasegurototal.com.br

Quando a epidemia de **Covid-19** começou na China, em novembro do ano passado, estudos começaram a serem feitos para descobrir a causa do vírus. A doença infecciosa causada pelo novo vírus, provocou uma pandemia. Já são **mais de 3 milhões de casos** no mundo e mais de 180.000 mortes. No Brasil são quase 80.000 casos, mais de 6 mil mortes e passam de 24 mil o número de pacientes curados.

Os estudos, análises e pesquisas do SARS-CoV-2 tem acontecido em vários países para tentar descobrir a sua origem, como ele reage ao corpo e a cura e vacina para prevenção. A Revista Seguro Total conversou com o Biomédico Analista Clínico, **Alex de Camargo Coque**, para saber como está o andamento das pesquisas com o novo coronavírus.

Camargo disse que foi organizada uma força-tarefa com profissionais e alunos da saúde e da ciência, **trabalhando com artigos científicos**, análise de números publicados pelo Ministério da Saúde e pela Coordenação Geral como a **Organização Mundial da Saúde**, Estados Unidos e até da China, apesar dos números não

serem totalmente confiáveis.

O biomédico contou que há, aproximadamente, **11 mutações do vírus**. “Se você pegar o vírus que teve origem na China, comparar com o vírus da Itália, depois com da Espanha, e até mesmo com o que a gente tem aqui no Brasil, você vê diferenças entre o vírus”, afirmou ao explicar que ainda não se sabe a velocidade e capacidade de mutação.

Uma variação do vírus já vinha sendo estudada pela medicina veterinária há alguns anos, apesar de não ser transmissível para humanos inicialmente. “Anteriormente já existiam pesquisas desse vírus em animais, mas agora ele sofreu mutação e passou a infectar humanos também”, esclareceu Camargo.

Mesmo com a busca por soluções em remédios e vacinas, o especialista alertou que **nenhum medicamento deve ser usado por conta**



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

DM9

**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





própria. “Os medicamentos, como a hidroxicloroquina, estão em estudo e são usados para o tratamento de outras doenças”, completou.

Curva de contágio

Segundo o biomédico, é difícil analisar a evolução dos casos, visto que o vírus leva, em média, **5 dias para manifestar algum sintoma e, em alguns casos pode levar até 14 dias.** “A janela entre pegar o vírus e começar a demonstrar algum sintoma é muito grande. É importante ressaltar que nesse tempo você está transmitindo, numa tosse, na sua respiração. Existem os chamados pacientes assintomáticos, que tem o vírus no organismo, mas podem não apresentar sintomas e transmiti-lo”, acrescentou.

Os sintomas mais comuns são febre, tosse seca, e, eventualmente, pode causar dores no corpo. Camargo relatou que o mais grave é a falta de ar, causada pela insuficiência respiratória, “esse é sintoma que, normalmente, quando se apresenta você tem que correr para o médico”.

O **isolamento social** é uma medida que diversos países têm adotado para diminuir a curva de contágio. O aumento de casos é esperado, segundo Camargo. Cálculos diversos são feitos para preparar o sistema de saúde para a curva de contágio. Muitas pessoas não estão seguindo as recomendações de ficar em casa, se puder, e em caso de necessitar sair usar máscara, luva e lavar as mãos regularmente. “A Itália e Espanha, por exemplo, demoraram muito a começar a seguir as recomendações e isso fez com que o vírus se disseminasse de uma forma absurda”, lembrou.

No Brasil, o primeiro caso confirmado foi em fevereiro, e a curva tem seguido a tendência esperada, mas a expectativa é que os casos comecem a diminuir, caso as pessoas sigam as recomendações das autoridades de saúde. O ex-Ministro da Saúde, Luiz Henrique Mandetta, comentou em uma das coletivas de imprensa que o fato de a pandemia ter acontecido após o carnaval foi positivo. “Vamos imaginar que, numa aglomeração, onde você tem 10 mil pessoas, num fluxo de carnaval, 100 pessoas tinham o vírus o disseminariam de uma maneira grande. Imagine posteriormente, com o aumento do número de casos. Esse número poderia ser 1 mil, 2 mil pessoas disseminando, o que seria muito pior”, esclareceu.

O biomédico ressalta a importância do sistema público de saúde e a eficiência que tem mostrado, mas que os números apresentados podem ser muito maiores. “O governo tem feito um bom trabalho, mas falta, na minha concepção, um pouco de conscientização por parte das pessoas, ainda vejo que muitas pessoas ainda não estão levando a sério e, é uma situação preocupante”, disse.

O **vírus tem baixa letalidade**, mas devido a capacidade de mutação sempre **existe um risco.** “As pesquisas têm mostrado que o vírus, provavelmente, não vai evoluir muito além do que a gente já tem. Vai ficar na mesma linha-gem. Ele está mais ou menos como o vírus da gripe, apesar da alta capacidade de mutação, tem baixa letalidade”, analisou. Em tom otimista, finalizou: “com uma imunidade natural ao vírus, pode-se futuramente até pegá-lo que o corpo prontamente já poderá ter uma resposta mais rápida a essa infecção”.



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



"É o momento de **cooperar**", diz CEO da Rede Lojacorr

Além de aderir ao movimento #NãoDemita, Rede anunciou outras iniciativas

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Espírito de colaboração e cooperação são fundamentais para conseguirmos atravessar esse momento", disse o **CEO da Rede Lojacorr**, Diogo Arndt, em participação na maratona de webinars Foco Total em Você, promovida pela Revista Seguro Total entre os dias 06 e 10 de abril de 2020. A iniciativa contou com apoio da Rede Lojacorr, que identificou ser propício o momento para estreitar a comunicação e trocar experiências com todo o ecossistema de seguros. "Quanto mais intensificarmos o diálogo sempre será melhor para o mercado", completou o executivo.

Arndt citou que a flexibilidade trata-se

de um dos principais diferenciais que podem destacar uma operação em momentos de crise como o que vivemos. "Todos foram surpreendidos com a pandemia do novo coronavírus. Quem se adapta mais rápido às mudanças conseguirá se sobressair. Desde as primeiras notificações ajustamos todas as nossas ações", explicou o CEO da Rede Lojacorr ao abordar as expectativas de retomada econômica no Brasil em 2020. Uma série de iniciativas, como workshops regionais da Rede e reuniões executivas, tiveram de ser repensadas. "Desde que a Organização Mundial da Saúde (OMS) decretou a pandemia entendemos que o foco de nossa preparação deveria ser a de proteger as pessoas. Traba-

lhamos com seguros, com proteção. Também entendemos a importância em colocar todo o time em home office e preparar toda a estrutura para garantir a segurança disso tudo. Essas foram nossas primeiras medidas", acrescentou.

Diogo Arndt reforçou ainda a relevância dos canais digitais na garantia de uma comunicação próxima e funcional entre a equipe e até mesmo parceiros de negócios. "A Rede Lojacorr está tecnologicamente preparada para este momento, uma vez que nossos sistemas são em nuvem e conseguimos manter a qualidade de entrega e também permitimos que os corretores possam se reorganizar nessa dinâmica em que trabalhamos e protegemos a nós e nossas famílias", enfatizou.

Para o líder da maior rede de corretoras de seguros independentes do Brasil, cooperação é algo indispensável neste momento. "Mantemos nossa agenda de treinamentos e reuniões através das plataformas digitais e estreitamos nosso relacionamento com as seguradoras parceiras, que também fomentam uma série de iniciativas para que os corretores retenham sua carteira de clientes, além de identificarem novas oportunidades. Criamos um Comitê de Corretores para entender as dores e necessidades destes profissionais para enfrentarem este momento com todo o suporte que podemos oferecer. Além disso, flexibilizamos a taxa de licenciamento com carência de 12 meses, as regras de segmentação e aderimos ao movimento **#NãoDemita**", exemplificou ao contar que corretores com volume de produção de R\$ 10 mil podem ingressar na Rede Lojacorr. "Dentro da Rede não existe concorrência. Temos regras claras e praticamos a não competição, pois trata-se até mesmo de uma questão ética. Quanto mais corretores na Rede, mais ela se fortalece e melhor fica a operação do corretor. Estabelecemos o senso de comunidade, onde um corretor apoia o outro", complementou.

Arndt ainda revelou o otimismo

dos integrantes da Rede Lojacorr com os níveis de renovação de seguros, mesmo diante da pandemia. "O mercado é muito diverso e existem muitas oportunidades em diversos segmentos com diversos produtos. O papel brilhante dos corretores é indispensável para ajudar na estabilidade da economia e da sociedade com a oferta de proteção em um momento de crise e incertezas. O mais importante é o mercado permanecer ativo. Isso está acontecendo e conseguimos manter os clientes protegidos", afirmou ao lembrar que diversas companhias de seguros passaram a cobrir eventuais perdas em decorrência da Covid-19 em suas apólices.

Ao mesmo tempo em que apresentou as diversas soluções inovadoras e ágeis disponibilizadas pela Rede Lojacorr, Diogo Arndt demonstrou crença na retomada plena da vida e das atividades em um futuro próximo. "Que os cientistas sejam iluminados para identificar uma solução o mais rápido possível para voltarmos a normalidade. Seja no rito econômico ou nas atividades familiares e profissionais. O momento é de se ajudar, colaborar e fazer sua parte. Pequenas iniciativas irão fazer todos saírem deste momento bastante fortalecidos como empresários e, principalmente, como seres humanos", encerrou.

"O mercado é muito diverso e existem muitas oportunidades em diversos segmentos com diversos produtos"

Diogo Arndt,
CEO da Rede Lojacorr



Confira mais detalhes
no YouTube!
Escaneie o QR Code
com seu smartphone.



Planejamento, execução e inteligência emocional são palavras-chave em momentos de crise

Especialista destaca importância do desenvolvimento comportamental

William Anthony
william@revistasegurototal.com.br

Como fazer com que os impactos da pandemia ocasionada pela Covid-19 sejam absorvidos de forma sustentável no mundo dos negócios? A resposta vai além da capacitação técnica de profissionais e empresas. De acordo com a fundadora da Megaluzz Negócios, **Bruna Garcia**, o desenvolvimento comportamental é o grande diferencial para qualquer pessoa. “É extremamente importante conseguir gerenciar nossos pensamentos e, assim, consequentemente, nossas emoções para que tenhamos os comportamentos adequados na hora de desenvolver uma ação efetiva dentro do que precisa ser alcançado”, disse a especialista durante participação na maratona de webinars Foco Total em Você, organizada pela Revista Seguro Total no começo de abril. A iniciativa contou com apoio da **Megaluzz Negócios**, uma das empresas responsáveis pela oferta de mais de 15 horas de conteúdos inéditos com grandes especialistas do setor de seguros. “Este tipo de troca no ecossistema é valiosa, uma vez que cada operador tem um ponto de vista diferente e essa riqueza de conteúdos faz com que as pessoas pratiquem a gestão do conhecimento, algo que defendo muito”, afirmou ao ressaltar a participação de especialistas com enfoque em finanças, saúde e seguros específicos.

Bruna ainda contou aos espectadores que é preciso sempre traçar possibilidades diversas. “Na hora de desenvolver o planejamento dos negócios temos de pensar em qual seria o pior cenário possível para se ter as melhores estratégias disponíveis. Claro que, quando se pensa em pessoas, precisamos ter atitudes positivas. Isso trata comportamentos e resultados positivos”, revelou. A especialista lembra que os **sentimentos são consequências das emoções**. “Eu sinto, eu faço. Isso vale para tudo que é bom ou ruim. Isso vale para o tom de voz, um filme, uma música e assim por diante. Tudo impacta no estado emocional. Motiva ou nos faz ficar para baixo. Comece a gerenciar seus pensamentos para que eles tenham o direcionamento que você deseja, assim você selecionará aquilo que você escuta neste momento”, complementou.

A fundadora da Megaluzz Negócios reiterou que não basta apenas um bom planejamento, mas também **agregar toda bagagem intelectual** na hora de resolver problemas e executar ações. “É extremamente importante conseguir gerenciar nossos pensamentos e emoções para obtermos os comportamentos adequados. A resposta não está no problema, mas sim na solução. Quando o foco do pensamento está na solução a pessoa passa em ter uma emoção positiva e atitudes que realmente vão gerar resultados”, explicou ao dizer que o noticiário, por exemplo, é extremamente importante, mas a vida precisa continuar independente daquilo que acontece na política ou na sociedade. “Se deixarmos todas as coisas que acontecem nos dominar não iremos conseguir sair vitoriosos dessa situação. Crises vão acontecer. Essa que vivemos não é a primeira e nem será a última. Então, até mesmo como outros entrevistados aqui do webinar **Foco Total em Você** falaram, o enfoque deve ser em como podemos sair como pessoas e profissionais melhores e mais próximos dos objetivos e metas que temos”, prosseguiu Bruna Garcia.

A expert em desenvolvimento comportamental destacou como a metodologia DISC, elaborada pelo PhD em Psicologia da Universidade de Harvard no ano de 1920, pode auxiliar na hora de buscar o autoconhecimento. “Essa metodologia fala sobre Dominância, Influência, Estabilidade e Cautela e isso

é importante para que a pessoa saiba seus níveis de controle, poder, assertividade, comunicação, paciência, persistência e até mesmo de organização”, exemplificou ao enfatizar que os treinamentos da Megaluzz Negócios estão disponíveis para profissionais e empresas de todo o Brasil. “Em breve teremos ainda mais novidades na missão de oferecer soluções customizadas e focadas naquilo que as pessoas precisam”, acrescentou.

“Qualquer erro pode ser corrigido para se ter um final diferente”, justificou Bruna Garcia ao alertar que a fase atravessada por nossa sociedade é extremamente propícia para que as pessoas capacitem-se. “É o momento de se preparar, ainda mais com tantos cursos gratuitos. Até mesmo a Bíblia Sagrada afirma que o final das coisas é melhor do que o começo. Não é fácil, mas assim é possível entender a diferença entre quem é ou não vencedor”, alertou.

Metodologias ágeis, como o Scrum, ganham cada vez mais destaque. Bruna aproveitou para apresentar o **Learning Model (70:20:10)**. “Gosto muito dessa metodologia, que considera 70% do aprendizado na prática, com a mão na massa, outros 20% do aprendizado acontecem na troca com outra pessoa e os 10% restantes são obtidos através da leitura de livros, revistas e jornais”, argumentou. “Em uma empresa quem executa um plano de ação são as pessoas, os CPFs que estão em uma operação. As pessoas precisam ter clareza de seus papéis”, completou.

Bruna Garcia vem, como diversos profissionais do segmento, de uma família diretamente ligada ao setor de seguros. “Sou filha de corretores de seguros e comecei no segmento por conta disso. Comecei a trabalhar aos 15 anos ajudando minha mãe, meus pais são separados. Ela era representante de uma importante operadora de saúde e eu ajudava ela a na coleta de assinatura de propostas com os clientes. Estes clientes começaram a tirar algumas dúvidas comigo e acabei percebendo como este setor é lucrativo e achei muito interessante”, lembrou. “Atuei em algumas corretoras, onde também trabalhei com saúde, depois migrei para Ramos Elementares e Automóvel, atuei em agências bancárias e desenvolvi um trabalho muito bacana em concessionárias”, seguiu. Foi em 2015 que a paixão de Bruna pelo comportamento humano passou a ocupar o protagonismo em sua carreira. “Os estudos sobre comportamento humano fizeram com que eu me apaixonasse pelo tema. Assim, passei a pensar que qualquer coisa que eu quisesse poderia ser alcançada. Com minhas operações em seguros consegui financiar o sonho da Megaluzz, que tem o objetivo de trazer um pouco dessa visão transformadora para outras pessoas. Assim, abandonei a corretagem e a gestão das agências que eu fazia para me dedicar integralmente ao projeto. As competências sempre podem ser ajustadas e desenvolvidas”, resumiu ao demonstrar toda paixão pelo mercado de seguros.

"Qualquer erro pode ser corrigido para se ter um final diferente"

Bruna Garcia,
Fundadora da Megaluzz

Confira mais detalhes
deste bate-papo no YouTube!
Escaneie o QR Code
com seu smartphone.





Clésio Galvão analisa medidas contra Covid-19 e impactos econômicos

Advogado demonstrou necessidade de discussões distantes das ideologias

Redação Seguro Total
redacao@revistasegurototal.com.br

Clésio Galvão, advogado titular da Clésio Galvão Advocacia e da Maxfor Assessoria e Serviços Técnicos em Seguros, também participou da maratona de transmissões da Revista Seguro Total entre os dias 06 e 10 de abril. Em sua apresentação, o especialista em suporte ao mercado segurador e investigação de fraudes reitera que é importante fazer leituras e ponderações sobre a evolução da pandemia do novo coronavírus distante das amarras ideológicas.

“De repente o Brasil se ajoelha diante de um vírus e todas as outras doenças acabaram. Acabou o câncer. Acabou a dengue?”, questionou. “Se analisarmos as estatísticas perceberemos que muito mais pessoas morrem em decorrência da gripe comum do que durante esta pandemia. No mundo também podemos destacar um

número alarmante de suicídios”, acrescentou Clésio Galvão.

O advogado reiterou, ao mesmo tempo, que a Covid-19 trata-se de uma grave questão de saúde pública e que as medidas de prevenção devem ser seguidas. “Estamos seguindo as recomendações para que não haja um pico de contaminação por conta da doença, pois pode haver um colapso no sistema público de saúde. São medidas importantes e fundamentais para evitar um contágio exponencial da população, mas é preciso ponderar os graves reflexos econômicos e como isso também afeta a saúde das pessoas”, complementou.

Galvão ainda lembra que 75% da economia está ligada aos micro e pequenos empresários, que são os maiores geradores de empregos no Brasil. “O microempreendedor não possui garantias e depende de seu giro para sobreviver.

Todos estão em casa, mas quais as consequências disso?”, prosseguiu. “Podemos ter um custo social-econômico muito maior”, ponderou.

Para Clésio Galvão, nas últimas décadas, o Brasil acabou por ser apresentado a lideranças com discursos muito extremados. “O debate democrático foi deixado de lado. Vivemos o nós contra eles. Quem não pensa como eu é louco, é diferente e não presta. Será que é disso que precisamos”, rebateu. “O caminho é pelo centro. É possível conversar com ambos os extremos para se pensar em um projeto de Estado e não de governo. De forma serena, precisamos de uma liderança que consiga congregar a população às medidas necessárias”, justificou.

Para Clésio Galvão, o Brasil é maravilhoso. “Somos os maiores produtores de minério, proteínas animais e grãos, sem contar nossas riquezas naturais e o povo, que é trabalhador e luta incansavelmente todos os dias para colocar a comida na mesa”, analisou. “O que nós brasileiros, em especial os políticos, convertamos em riqueza para este povo? Nosso modelo está errado. Precisamos de um projeto de Estado e não de governo”, reiterou.

O especialista considera lamentável a ideologização do debate diante da grave situação de pandemia. “Isso vai passar. Tenho em mente que não interessa o tamanho do problema, mas sim as soluções. E soluções existem inúmeras. É preciso paciência, transparência e compromisso com a coisa pública. Devemos respeitar as autoridades constituídas e precisamos das instituições funcionando plenamente”, estimou.

“Se o Congresso, por exemplo, não atende os anseios da sociedade é fruto de nossas escolhas. Foram os eleitores que colocaram seus representantes lá através do voto”, embasou. “Este momento precisa representar um ponto de inflexão para que o Brasil, de fato, dê um salto de crescimento e este momento deve servir para um propósito maior”, acrescentou.

Clésio Galvão ainda demonstra preocupação com o possível aumento no número de desempregados. “É preciso manter o básico da economia ativa e concretizar um alinha-

mento geral das iniciativas. Vemos o importantíssimo trabalho dos caminhoneiros, por exemplo, que garantem o abastecimento da população. É preciso permitir que esses valiosos trabalhadores consigam atender suas necessidades”, complementou.

O especialista disse que “Informação é alma de qualquer negócio”. Galvão defendeu que é hora de se pensar no País como um todo. “O povo espera uma solução”, finalizou.



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

“É preciso manter o básico da economia, ativar e concretizar um alinhamento geral das iniciativas”

Clésio Galvão,
Advogado



Como ficam os Seguros de Crédito durante a pandemia?

Marcelo Finardi, especialista no segmento, abordou os desafios deste ramo

Tatiane Pina
tatiane@revistasegurototal.com.br

Grande parte das vendas no Brasil são pela modalidade de crédito. Diante disso fica evidenciada a relevância do **Seguro de Crédito**, uma modalidade ofertada há aproximadamente 20 anos no País. Este tipo de cobertura facilita, além de melhor controle sobre a taxa de inadimplência dos clientes, a antecipação de recebíveis.

Especialista neste nicho, Marcelo Finardi, destacou o potencial de crescimento deste segmento em participação na maratona de webinars Foco Total em Você, promovida entre os dias 06 e 10 de abril pela Revista Seguro Total. “O dólar explodiu mais de 40% e automaticamente isso gera uma grande oportunidade para o exportador, que vai vender mais, pois nossos produtos ficam mais competitivos no mercado internacional”, disse.

O especialista esclareceu mais detalhes sobre o Seguro de Crédito para os corretores de seguros e consumidores que acompanharam

as transmissões. “Este tipo de cobertura só pode ser comercializada para Pessoas Jurídicas. São empresas, desde as indústrias de base vão fazer produtos até gerar um produto final, que por sua vez, vão passar por distribuidores e chegarão até o varejo. Por sua vez, o varejista é a cadeia final do crédito específico para a PJ”, explicou.

Para **Marcelo Finardi** o Seguro de Crédito representa “uma garantia adicional para o banco adiantar seus recebíveis”. “A seguradora conhece seus clientes antecipadamente, estipula um limite de crédito para cada um, e os monitora 24 horas. Em caso de não pagamento a seguradora vai fazer a cobrança e caso não haja a compensação dos valores acontecerá uma indenização dentro dos limites acordados na apólice”, revelou ao ressaltar a grande taxa de sucesso dos sistemas de cobrança das companhias que atuam na modalidade (aproximadamente 70%).

As taxas de sinistralidade chegaram a bater

130% em 2015, caíram drasticamente nos últimos anos, mas podem retomar ao patamar de 100%, segundo Finardi. “Obviamente que a recomendação não é contratar um seguro depois que o carro foi roubado, ou fazer um seguro saúde depois que você está doente”, opinou. “Então, é natural que aquelas empresas que buscam o Seguro de Crédito agora talvez tenham dificuldade em ter a sua totalidade coberta”, completou ao enfatizar a necessidade de os corretores efetuarem a chamada venda consultiva.

É preciso atenção com a solvência das companhias

Para Marcelo Finardi, a relação entre Prêmios Emitidos e Sinistros é o que faz com que a seguradora possa ser considerada saudável ou não. “Quando, automaticamente, o sinistro aumenta muito a companhia precisa aumentar o seu preço. Por outro lado você tem a figura do resseguro. Nenhuma segura-

dora que trabalha no ramo, especificamente de crédito ou mexe com exportação, opera sem uma resseguradora por trás”, relatou ao citar que cada seguradora que oferta Seguro de Crédito conta com um painel de 30 seguradoras e resseguradoras de grande porte para garantir a solvência das operações.

Algumas seguradoras oferecem um sistema de orientação a carteira de segurados aos profissionais da corretagem, destacou o especialista. “A companhia avalia a carteira do corretor e segmenta quais os clientes são mais suscetíveis a riscos e, que devem ter uma investida maior do profissional na oferta de produtos”, comentou. “Não desanimem, pelo contrário, agora é a hora da gente mostrar nossa força, dizer que o corretor de seguro está ativo, que as seguradoras estão ativas, mesmo com os times em casa, de forma remota, no escritório ou no hotel, seja onde for, todo mundo está pronto para atender”, finalizou Marcelo Finardi em recado aos profissionais do mercado.



Confira mais detalhes pela web! Escaneie o QR Code.

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

Acesse:

Saiba como proteger você e sua família.

saude.gov.br/coronavirus

DISQUE SAÚDE
136





**ANOTE NA
SUA AGENDA !**

**Agora de casa nova...
um novo conceito...
a NOVA MOBILITY SP !!!**



**25, 26 E 27 DE
SETEMBRO**

NOVO LOCAL:



LIGUE E PARTICIPE:

0800-772-6612

WWW.MOBILITYSHOW.COM.BR



Resiliência é a fundamental neste momento

Caio Timbó, da LTSeg, também participou de maratona de webinars

Tatiane Pina

tatiane@revistasegurototal.com.br

Em 2020 fomos surpreendidos com a pandemia do novo coronavírus. Rotinas tiveram que ser replanejadas, diversos eventos, palestras e treinamentos foram cancelados, sem tempo para remarcar. Os desafios do home office tem sido enfrentados, sem chance de planejamento. **Caio Timbó**, diretor da **LTSeg**, também participou do webinar #FocoTotal, e compartilhou como a corretora atravessa este momento.

O mercado de seguros está há alguns anos em crescimento superior à média nacional, mas diante da epidemia de Covid-19, todos os segmentos devem ser afetados. Caio Timbó comentou que ainda não é possível calcular os impactos na economia, somente após este período passar. “Alguns mercados já estão sendo atingidos, vínhamos de um momento excelente na bolsa e agora retrocedemos bastante”, ponderou o diretor.

Caio Timbó acredita que a venda de seguros online poderá ganhar força. “A automatização, literalmente, de processos. Óbvio que a venda consultiva vai existir, ela depende de pessoas, pode acontecer como é naturalmente, numa conversa por videoconferência, mas de produtos massificados, ou de prateleira, como costumam dizer”, explicou.

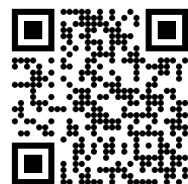
“Eu acredito que o mercado passe a dar uma outra olhada nessa ferramenta de venda, eu acredito muito nisso”, contou o diretor que tem em andamento, o projeto de uma startup na área de tecnologia. “O mercado de seguros tende a evoluir muito com todos os desafios, a **LGPD**, que tinha previsão de vigorar em agosto, foi adiada,

mas já obriga as empresas a investirem mais em tecnologia e proteção de dados. O aprendizado já iniciou”, acrescentou.

Durante a semana de webinars, muitos dos convidados citaram a oportunidade de desenvolvimento, aproveitar que o mundo está em marcha mais lenta para se aperfeiçoar e promover também a diversificação da carteira de negócios em seguros. “A ideia não é ser um grande vendedor de seguros, mas ser um consultor que oferece um leque de possibilidades com as quais o cliente vai tomar as decisões de forma analítica para gerenciar seus riscos”, justificou.

“Temos que acreditar que isso é uma questão momentânea, que vai passar. Por mais que a economia esteja sofrendo bastante eu acredito, particularmente, que este é mais um dos ciclos da economia”, refletiu.

A LTSeg iniciou o home office antes do decreto pelo governo do Estado de São Paulo e, mesmo que o isolamento social chegue ao fim, a corretora deve continuar no trabalho remoto por um tempo. “Não podemos perder **nosso maior ativo**, que é **humano**. Então, nós precisamos dos colaboradores. Temos uma boa equipe que foi construída com muitos testes. Acredito que teremos dias melhores pela frente”, finalizou otimista.



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

CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2020
O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA
PRO MAGNO CENTRO DE EVENTOS - SÃO PAULO
23 E 24 NOVEMBRO DE 2020

NOVA DATA



NÃO FIQUE DE FORA!

MAIS INFORMAÇÕES: WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR



Quem você quer ser quando **tudo isso** acabar?

Bruno Garfinkel analisa crise do coronavírus e projeta o futuro

William Anthony

william@revistasegurototal.com.br

A crise do coronavírus fez com que praticamente toda a força de negócios precisasse adaptar-se em tempo recorde em escala mundial. De acordo com o **presidente do Conselho Administrativo da Porto Seguro**, Bruno Garfinkel, os ajustes precisam ser realizados de acordo com a evolução do cenário. “Todos nós estamos experimentando um novo modelo de trabalho, que questiona a forma como a gente trabalhava”, disse durante participação na maratona de webinars da **Revista Seguro Total**, no começo de abril. “Estar em casa é um ‘complicômetro’, mas é preciso pensar em como dar continuidade àquilo que projetamos. Em casa todos ficam mais à vontade e seus hábitos competem com a dinâmica do trabalho e do dia a dia. É preciso se organizar. Acho fundamental, por exemplo, acordar - colocar a roupa - e se produzir como se estivesse indo ao trabalho normalmente”, completou.

O foco na concretização de resultados foi evidenciado pelo executivo. Para Garfinkel, “somos também o reflexo da energia que a gente tem. Quando nos preparamos para o trabalho, nos preparamos como se estivéssemos indo ‘para a guerra’, você faz a barba, prepara a roupa e o equipamento. Em casa isso não deve ser diferente. É preciso criar hábitos para conseguir manter o espírito de produtividade - como trabalhar em um lugar calmo e com o mínimo de interferência possível. Se alguém está concentrado conseguirá passar por todas as possíveis interferências que fazem parte desta nova di-

nâmica”, acrescentou. “Vemos aí tantas conferências com múltiplos participantes e do nada passa uma criança brincando - e você pensa que isso é algo amador? - não! Isso é a vida real”, exemplificou o especialista ao reforçar o entendimento da relevância da conscientização sobre os cuidados que devem ser tomados para diminuir a propagação da doença.

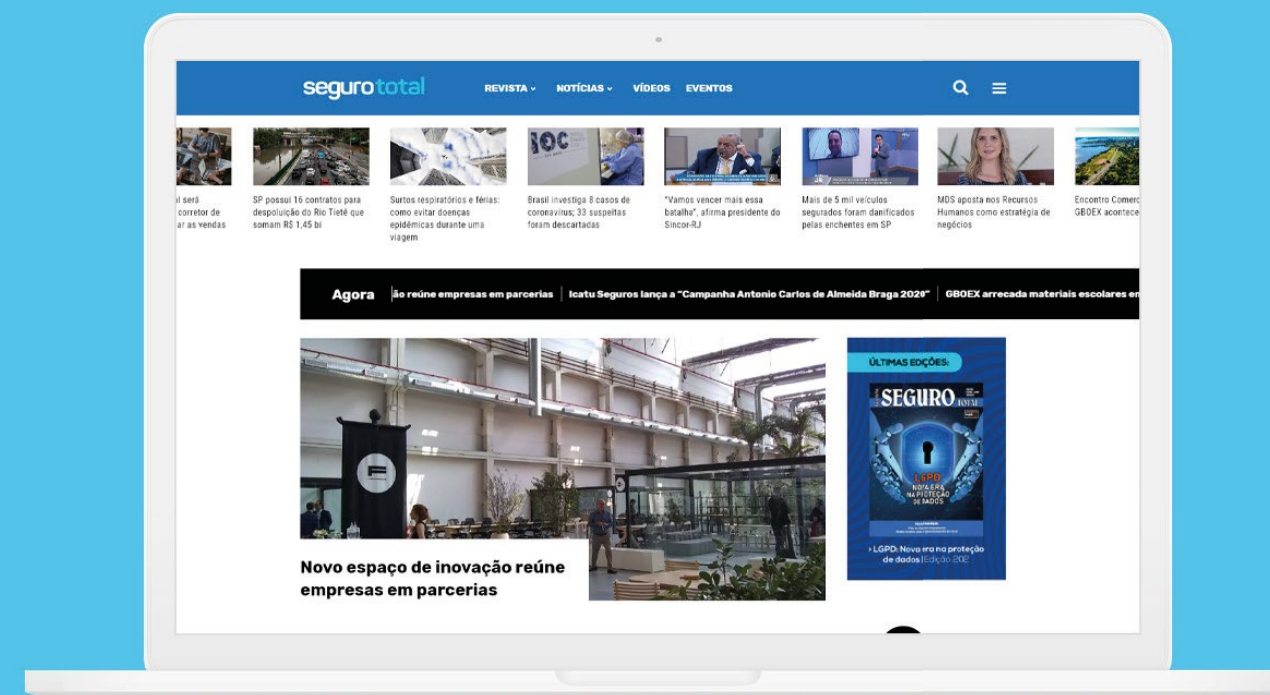
O presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro enfatizou as operações securitárias para Pessoas Físicas e Jurídicas. Para **Bruno Garfinkel** uma infinidade de produtos são de extremo interesse por parte da população. “Em PJ, as empresas precisam garantir a continuidade de seus negócios, o que abre espaço para as proteções securitárias, dentro desta dinâmica desafiadora. Em PF, estamos falando do Seguro Saúde, Vida, Aluguel, Previdência Privada, DIT - Diária por Incapacidade Temporária, e o Automóvel. Uma parcela das pessoas entende que essas são coberturas fundamentais, mas ainda existe uma outra parte da população que não pode deixar de ter a proteção, mas está sendo ameaçada pela dificuldade em exercer sua própria profissão. Isso gera angústia em quem consome e também em quem está tentando trazer soluções para seus clientes”, identificou. “Tenho observado que alguns Cor-



Confira
mais detalhes
pela web!
Escaneie o
QR Code.

CONHEÇA O NOVO!

REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR



SEMPRE COM NOTÍCIAS ATUALIZADAS
SOBRE O SETOR DE SEGUROS :D

REVISTA

segurototal

#FOCOTOTALEMVOCE



"Vamos aproveitar para sairmos pessoas muito melhores do que quando entramos nesta situação"

Bruno Garfinkel,
Presidente do Conselho de Admin.
da Porto Seguro

retornos de Seguros estão voltando às origens - o que é muito legal, criativo e intuitivo - porque o corretor sempre foi um profissional de relacionamento. Ele está sempre próximo e conhece seu cliente. Muitos estão se reinventando para voltar a conversar e demonstram uma preocupação, de fato, com seus clientes. Muitos profissionais estão aproveitando o tempo em casa para agregar propostas de valor para seus clientes e diversos relatam um sucesso até muito além do que era esperado por eles (e até mesmo por mim)", observou o segurador.

No período do bate-papo passavam-se das três primeiras semanas da determinação de quarentena no Estado de São Paulo e diversas outras regiões do Brasil. Bruno Garfinkel aproveitou para reforçar a ideia de que **distintos cenários precisam ser projetados**. "Estamos conseguindo girar, fazer propostas de valor, os corretores estão renovando seus negócios e estamos conseguindo fazer nosso papel, mesmo com todas as preocupações. Não dá para prever como as coisas evoluem em um cenário de 5 meses. Não acredito que se extenda, mas também é possível que dure mais do que isso. Vamos encarar semana por semana e esse tem sido nosso lema no Conselho. Manter a calma, trabalhar a semana e fazer as propostas de acordo com o momento que estamos vivendo agora para encarar a semana da maneira que ela vier

e, assim, estamos conseguindo atuar", citou. "A Porto Seguro tomou diversas decisões, entre elas a de aderir ao manifesto **#NãoDemita**. Estamos levando em conta, claro, o aumento de custos e possíveis perdas na injeção de capital com novos clientes - o que é muito necessário para uma seguradora continuar crescendo -, mas temos de levar outros fatores em consideração. A crise será superada e este momento desencadeará novas oportunidades de negócios", complementou.

Para Bruno Garfinkel os impactos da crise do coronavírus também devem afetar diretamente os resultados de 2021. "Recortando o Seguro de Automóveis. As vendas de veículos que não estão acontecendo agora terão impacto no próximo ano. Quanto mais a crise se prolongar maior será o impacto no ano seguinte", afirmou.

Segundo o executivo, os **brasileiros sempre sobressaem-se por sua criatividade**. "Isso até mesmo para se reerguer em momentos difíceis. Já superamos crises em 1998, em 2000, em 2008 e está será mais uma crise que será superada. Façamos uma reflexão de quem queremos ser quando tudo isso acabar, agora que estamos mais conectados aos parceiros e familiares. Vamos aproveitar para sairmos pessoas muito melhores do que quando entramos nessa situação", encerrou.

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



Inclua qualidade profissional em seu currículo e conquiste reconhecimento!

Viva a experiência de ter aulas **online** com uma das equipes mais qualificadas do mercado e conte com os melhores recursos didáticos para alavancar a sua performance.

Na ENS, você conta com videoaulas, materiais interativos, estudos de caso, **webinars**, fóruns de debate, acompanhamento pedagógico e muito mais.

CONHEÇA OS CURSOS DA ESCOLA VIRTUAL:

- MBA Gestão de Seguros e Resseguro
- MBA Executivo em Negócios de Seguros
- Graduação Tecnológica em Gestão de Seguros
- Habilitação de Corretores de Seguros
- Cursos de Extensão
- Preparatórios para Certificações Técnicas
- Cursos Técnicos
- Cursos Especiais Gratuitos



Para mais informações, acesse:
ens.edu.br/online





Vamos apoiar
quem jurou salvar vidas.
Participe do movimento

#AosQueSalvamVidas

Milhares de profissionais da saúde estão na luta contra o coronavírus. Por isso, criamos uma homenagem a eles, incentivando todos os brasileiros a se cuidarem.

**Demonstre também o seu apoio.
Confira e compartilhe com seus clientes:**

www.sulamerica.com.br/coronavirus

Contamos com você.
Juntos, vamos superar o coronavírus.


SulAmérica