

REVISTA

# segurototal

Inovação • Seguros • Saúde Suplementar • Previdência • Capitalização

Ano 21 - Edição 211 - R\$ 20

## Linha de Frente: O Seguro de Vida como protagonista

Agências dos Correios  
devem começar a  
comercializar seguros

It'sSeg investe mais  
de R\$ 1 milhão em  
prevenção ao Covid-19



## MBM LANÇA NOVOS SEGUROS COM COTAÇÃO E VENDA ONLINE

O Grupo MBM lançou mais dois seguros com cotação e venda online, através do Portal do Corretor: **Seguro AP Prazo Curto** e **AP Estagiários**. Com poucos “cliques”, o corretor efetua a contratação do Seguro AP MBM com vigência de período inferior a um ano. E mais:

- Precificação diferenciada para estagiários;
- Possibilidade de parcelamento (parcela mínima de R\$ 75,00);
- Prêmio mínimo de R\$100,00;
- Aplicação de desconto progressivo;
- Disponibilização de certificado por vida;
- Emissão expressa.

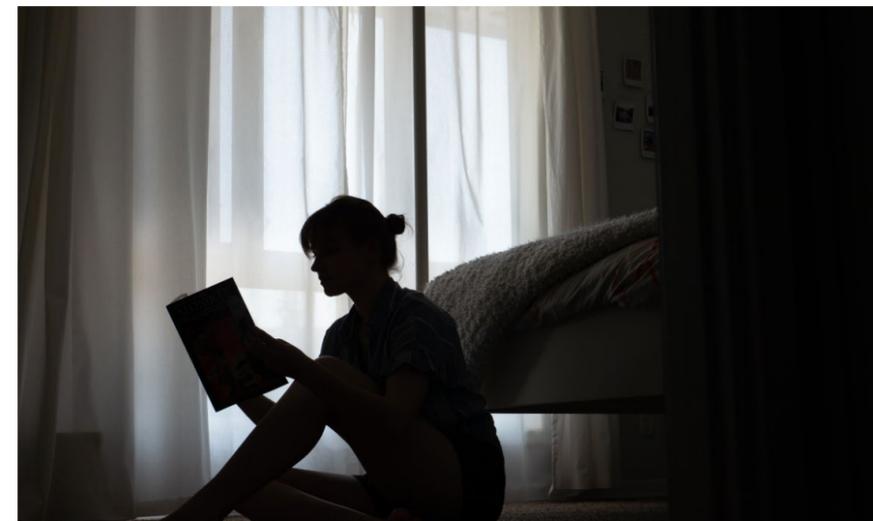
Para mais informações sobre o Seguro AP ou outro Seguro de Vida MBM, acesse [www.mbmseguros.com.br](http://www.mbmseguros.com.br) ou entre em contato com a filial mais próxima de você.

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

0800 541 2555  
[www.mbmseguros.com.br](http://www.mbmseguros.com.br)

MBM Seguradora S.A (CNPJ 87.883.807/0001-06). Seguro AP (Processo SUSEP nº 10.004808/99-14). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. A aceitação do seguro estará sujeita à análise de risco.

## Os acontecimentos do mercado segurador



A edição 211 da Revista Seguro Total traz os principais acontecimentos do mercado de seguros nas últimas semanas. Além do destaque para o Seguro de Vida, nicho que ganha ainda mais relevância e protagonismo em meio à pandemia de coronavírus, a publicação ainda destaca os mais de R\$ 1 milhão investidos pela It'sSeg em um programa de prevenção à doença e continuidade dos negócios.

O avanço das negociações para a comercialização de seguros nas agências dos Correios é outro destaque a Revista Seguro Total. Além disso, em artigo especial, o CEO do Grupo Pentagonal Seguros, Bernard Biolchini, ressalta a importância de uma marca para quem atua no ramo de corretagem de seguros.

Ao longo das próximas páginas você acompanha uma série de conteúdos especialmente desenvolvidos para ressaltar a importância da indústria do seguro em todos os momentos da vida. Seja no ambiente familiar ou profissional.

Outra grande transformação do segmento nos últimos tempos é a chegada das coberturas oferecidas por curtos períodos. Quem aposta no segmento é o PASI, que passa a ofer-

tar o Seguro de Acidentes Pessoais na modalidade digital. “O grande diferencial está na praticidade da contratação. Ela é feita totalmente online através do nosso portal e da inclusão dos benefícios da Central de Amparo PASI, que disponibiliza ao segurado, seus beneficiários e o gestor da empresa, as assistências psicológica, nutricional, fitness e social. Todas essas são prestadas de forma remota e ilimitada por profissionais altamente capacitados e exclusivos”, comentou em reportagem o Coordenador Comercial e de Suporte Integrado da Central PASI, Mateus Ribeiro.

Outro fato relevante das últimas semanas é a consolidação do número de 2 milhões de clientes da Tokio Marine Seguradora no ramo Automóvel. “Esse número cresceu 10% em 2019 e vem mantendo o ritmo mesmo diante da recessão que o mundo experimenta este ano, com 7% de aumento até julho. Verificamos um aumento de 100 mil novos veículos segurados durante a quarentena e avaliamos que esse movimento é resultado de uma sólida estratégia de investimento na carteira”, contou o Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine, Marcelo Goldman.

**Tenha uma excelente leitura!**

**Editor-Chefe**

José Francisco Filho (MTB-33.063)  
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

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





## Previdência privada garante aposentadoria tranquila

Planos com investimento a longo prazo são flexíveis, com opções para vários perfis de beneficiários

Voz Comunicação  
Agência Parceira

**P**ensar em se aposentar pode parecer uma ideia distante para algumas pessoas, principalmente para as mais novas. Porém, por mais que seja difícil falar sobre o tema, o futuro certamente chegará, e aqueles que se prepararam previamente poderão curtir uma aposentadoria mais confortável, com segurança e independência financeira. É o caso de quem investiu em um plano de previdência privada, principalmente porque, diante de tantas incertezas em torno da Reforma da Previdência Social, depender do INSS pode não ser suficiente para garantir uma terceira idade tranquila.

Segundo o **diretor do Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (SindsegNNE), Henrique Jenkins**, a previdência privada é um investimento de longo prazo que traz diversas vantagens para o beneficiado. “Os planos têm uma vantagem tributária que é a isenção do chamado come-cotas. É a antecipação do imposto de renda sobre os ganhos acumulados pelos fundos de investimento. Diferente dos fundos multimercados e dos fundos de renda fixa, essa cobrança fica de fora das taxas da pre-

vidência privada”, explica.

Outro ponto relevante é a flexibilidade que o produto traz. É possível fazer a portabilidade de planos, de fundos e de seguradora sem ter que resgatar o valor ou pagar o IR para reaplicar o valor através das portabilidades. A mudança costuma ser interessante para conseguir taxas melhores e se adaptar a diferentes cenários econômicos sem comprometer a rentabilidade do investimento. “A previdência privada também garante uma liquidez totalmente facilitada, sendo possível contratar uma renda ou programar saques esporádicos, com a estratégia ficando por conta do contratante”, completa Jenkins.

Em caso de morte do beneficiário, o patrimônio acumulado é transferido sem burocracia para os herdeiros, sem entrar em inventário. Em alguns casos, há isenção de imposto de transferência de riqueza (ITCMD). A escolha e o percentual para cada beneficiário é livre, desde que respeitada a herança legítima. “A transferência pode ser executada sem a necessidade de advogados e acaba saindo de forma muito mais rápida”, diz o diretor.

Os planos de previdência atendem a todos os tipos de pessoas, das mais conservadoras às mais arrojadas. Isso ocorre porque eles usam aplicações em diferentes tipos de fundos e diferentes estratégias. Um dos planos é o VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres), ideal para quem faz a declaração simplificada do IR ou é isento. Os recursos são investidos integralmente no FIF (Fundo de Investimento Financeiro). Nele, não há garantia mínima de rentabilidade, e sim o repasse de 100% do rendimento obtido.

Outro tipo de plano é PGBL (Plano Gerador de Benefícios Livres). Ele permite deduzir as contribuições da base de cálculo do IR até o limite de 12% de renda bruta tributável anual do beneficiário, ou seja, tudo que ele ganhou no ano como seu salário, aluguéis, pensões, entre outros. Nele, o repasse também é de 100% do rendimento obtido.

“Ao decidir pela previdência privada, é necessário estudar e entender todos os detalhes dos planos ofertados pelo mercado. Cada um deles oferece taxas de administração diferentes e rentabilidades diversas, por isso é preciso entender bem antes de escolher o que mais se adequa ao seu perfil e necessidade. Por isso, para o cliente, consultar um corretor de seguros faz toda a diferença”, completa Henrique Jenkins.

*“Ao decidir pela previdência privada, é necessário estudar e entender todos os detalhes dos planos ofertados pelo mercado. Cada um deles oferece taxas de administração diferentes e rentabilidades diversas, por isso é preciso entender bem antes de escolher o que mais se adequa ao seu perfil e necessidade”.*

**Henrique Jenkins,**  
Diretor do Sindseg N/NE

## SEU CLIENTE FICA PROTEGIDO. SUA LUCRATIVIDADE TAMBÉM.



**COBERTURA CONTRA BURACOS.**

Protege pneus, rodas e suspensão em caso de impacto acidental.

Já nas principais seguradoras.

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





## Cresce expectativa para distribuição de **seguros** em agências dos Correios

Edital deve ser liberado até o final de agosto

Redação Seguro Total  
redacao@revistasegurototal.com.br

Um edital para iniciar a venda de seguros nas agências dos Correios deve ser liberado até o final de agosto. A iniciativa chamou a atenção dos operadores do mercado de seguros, uma vez que a discussão sobre canais de distribuição de soluções securitárias arrasta-se há muitos anos.

De acordo com Barbara Bassani, sócia na área de Seguros e Resseguros na TozziniFreire Advogados, uma seguradora ou corretora deverá ser escolhida para realizar a comercialização destes produtos. “No caso de uma seguradora, o modelo seria de representação de seguros. Ou seja, os Correios seriam os representantes da seguradora selecionada. No caso da escolha de uma corretora, o modelo pode ser mais desafiador do ponto de vista prático e jurídico – dada a capilaridade dos Correios”, explica ao ser questionada se este modelo poderia ser inspirado no que atualmente é praticado pelas agências bancárias, que contam com representação de corretagem através de corretores ou empresas de corretagem selecionados especificamente para cada agência.

“A busca é por um contrato exclusivo, com um único parceiro que tenha capacidade para atendimento nacional”, completa Barbara. “Os canais de distribuição de seguros são os mais variados possíveis e tendem a ser cada vez mais difundidos, especialmente, nos meios digitais”, acrescenta.

A conexão entre negócios através das APIs e mudanças regulatórias devem acelerar este processo, na opinião de Barbara Bassani. “Com a evolução da tecnologia, e a possibilidade da che-

gada do Open Banking e do Open Insurance, a expectativa é promissora, mas depende muito ainda de regulamentação”, resume. “As seguradoras e os corretores precisam ficar atentos, pois existem muitos canais digitais de distribuição para serem explorados. Algumas empresas cresceram com a pandemia, especialmente, no e-commerce. O segurado clama por uma facilidade cada vez maior na contratação de seguros e parece que o setor já está bastante atento a isso. Porém, o uso da tecnologia precisa ir além da contratação da apólice, passando por outras etapas, como a regulação do sinistro, por exemplo”, alerta.

Segundo a sócia na área de Seguros e Resseguros na TozziniFreire Advogados, o mercado caminha para uma grande modernização em termos de legislação. “Essas mudanças são impulsionadas por um conjunto de fatores não apenas legais, mas também histórico, à luz do novo contexto em que vivemos. A pandemia trouxe um aumento na procura por coberturas intermitentes, algo que o regulador havia aprovado desde o ano passado”, comenta.

Para a especialista, a agenda de mudanças nos clausulados dos contratos de seguros contam com agenda positiva. “Em um futuro próximo (2021), ao levar em conta a norma colocada em Consulta Pública pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) – que propõe a revogação do regramento atual sobre Seguros de Danos e a segregação entre Seguros de Grandes Riscos e Massificados. A Consulta Pública irá durar 50 dias e após a aprovação da norma, ainda deve existir um período de transição de 180 dias para adaptação dos produtos”, encerra.



## Soluções Digitais Liberty

Mais eficiência para você, mais facilidades para seu cliente.

Oferecer a melhor experiência aos nossos corretores e segurados é um desafio que levamos a sério aqui na Liberty. Por isso, investimos em soluções digitais para que nossos clientes contem com serviços de qualidade de forma prática, rápida e segura, quando e onde mais precisarem.

### Conheça nossas soluções e compartilhe com seus clientes:



#### Pagamento Online

Pagamento das parcelas do seguro feito diretamente pelo app, de forma rápida e confiável.



#### Aviso de Sinistro

O segurado pode abrir o sinistro diretamente pelo celular, sem precisar ligar ou sair de casa.



#### No Paper

Preenchimento eletrônico do Termo de Regularização de Sinistro, reforçando nosso compromisso com a sustentabilidade.



#### Auto Vistoria

O segurado realiza a vistoria prévia do veículo pelo próprio celular, sem burocracia.



#### Reprogramação de Parcela

Re programe as parcelas e gere novos boletos para seus clientes pelo Meu Espaço Corretor.



#### Kit Digital

Kit completo e personalizado que oferece ao cliente a melhor experiência de boas-vindas.



#### Assistência Emergencial

Permite aos clientes de seguro residencial abertura de atendimento para encanador, electricista e chaveiro, com acompanhamento da solução e histórico de soluções.

Saiba mais no Blog do Cresça com a Liberty.

**#VemCrescerComALiberty**

Liberty Seguros S/A – CNPJ 61.550.141/0001-72. SAC 0800 726 1981. Ouvidoria: acesse o site [www.libertyseguros.com.br](http://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](mailto:ouvidoria@libertyseguros.com.br), ou pelo telefone 0800 740 3994.





## Ezze Seguros apresenta novo diretor de tecnologia

Experiente executivo, João Duarte é o novo responsável pela área

Mosaik  
Agência Parceira

**A** Ezze Seguros segue investindo em seu time de profissionais para crescer e conquistar o mercado. A empresa acaba de contratar João Duarte. O executivo tem mais de 15 anos de experiência, 11 deles dedicados ao mercado segurador. Atuou em importantes players do mercado como: Berkley Seguros, Tokio Marine, Invest Seguradora, Mutual Seguros, Fairfax, entre outras.

O executivo construiu sua carreira gerando soluções em tecnologias voltadas para back-office e front-office em resseguros, B2B e B2C. Sua expertise permitirá levar mais praticidade e velocidade aos clientes e parceiros de negócios da Ezze.

“Estamos muito felizes com a chegada do João. Acreditamos que sua experiência irá contribuir para estarmos cada vez mais no mundo digital. Com soluções e ferramentas que agreguem valor à operação, para tornar a empresa referência no mercado segurador”, diz Flavio Bisaggio, Diretor de Operações e Tecnologia da Ezze.

A Ezze Seguros segue preparada e investindo em tecnologias para continuar atuando fortemente na criação de produtos e atender a nova realidade do mercado de seguros. Mesmo no atual cenário de pandemia, a seguradora mantém seus planos de ter 40 produtos em seu portfólio até o final de 2020.



## Pasi disponibiliza novo produto para contratação imediata e online

Seguro de Acidentes Pessoais para períodos curtos é um dos novos produtos digitais da empresa

PASI  
[www.pasi.com.br](http://www.pasi.com.br)

**A**s relações de consumo tem mudado em todos os setores da economia mundial e o Brasil não está fora deste cenário. Para acompanhar essa tendência, o PASI se norteado no desafio de disponibilizar para os corretores e empresas, produtos alinhados com o comportamento social atual e as facilidades digitais demandadas pelo mercado.

Alinhado a este comportamento de consumo, o PASI disponibiliza uma proteção ideal para períodos curtos. O AP Temporário é indicado para quem precisa de proteção por um período específico. A modalidade vem como uma solução para suprir demandas pontuais de proteção, seja qual for a necessidade do empregador. Podendo ainda servir para complementar o valor de um capital segurado já contratado ou até mesmo para cumprir uma exigência contratual específica.

“O grande diferencial está na praticidade da contratação. Ela é feita totalmente online através do nosso portal e da inclusão dos benefícios

da Central de Amparo PASI, que disponibiliza ao segurado, seus beneficiários e o gestor da empresa, as assistências psicológica, nutricional, fitness e social. Todas essas são prestadas de forma remota e ilimitada por profissionais altamente capacitados e exclusivos”, destaca Mateus Ribeiro, Coordenador Comercial e de Suporte Integrado da Central Pasi.

A partir de R\$ 5,17 por segurado já é possível contratar um plano individual para o colaborador que possua qualquer tipo de vínculo legalizado com a empresa. As contratações são feitas por períodos pontuais e variam de 1 mês até 12 meses. Os capitais segurados disponíveis vão de R\$10 mil até R\$50 mil reais. “Por ser um produto totalmente digital, uma vez feita a escolha do plano ideal para a proteção temporária, o certificado e o boleto são enviados imediatamente por e-mail após a contratação. O corretor ainda pode integrar nossa plataforma de vendas direto em seu próprio site, agilizando assim todo o processo de contratação para ele e para seus clientes”, explica Ribeiro.

## 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





## Mesmo cliente é salvo três vezes em um único dia, pelas tecnologias do **Grupo Tracker**

Jammer exclusivo Tracker foi responsável por metade das recuperações de veículos pesados em 2020

DOCPRESS  
Agência Parceira

**A**s tecnologias do **Grupo Tracker** evitaram o prejuízo de quase R\$ 1 milhão, de um único cliente, no dia 06 de agosto. Duas ocorrências foram no interior de São Paulo e a terceira no Paraná. Mais uma vez, o Sistema Inteligente de Detecção de Jammers, tecnologia exclusiva da empresa, foi fundamental no sucesso das operações.

O Comando de Operações identificou o sinal de jammer próximo a um caminhão Scania avaliado em R\$ 442 mil na rodovia Dutra, altura de Pindamonhangaba (SP), e poucas horas depois a mesma tecnologia capturou o sinal de outro jammer na rodovia Dom Pedro I, altura de Jarinu (SP). Desta vez o veículo era um Mercedes Benz avaliado em R\$ 238 mil. Nos dois casos, a polícia foi acionada e efetuou a recuperação dos bens.

A terceira ocorrência foi em Curitiba, menos de duas horas depois. O roubo do Scania avaliado em R\$ 115 mil foi informado ao Comando

de Operações pelo cliente. O veículo é equipado com o GPS Tracker Log, que possui duas tecnologias – GPS e Radiofrequência.

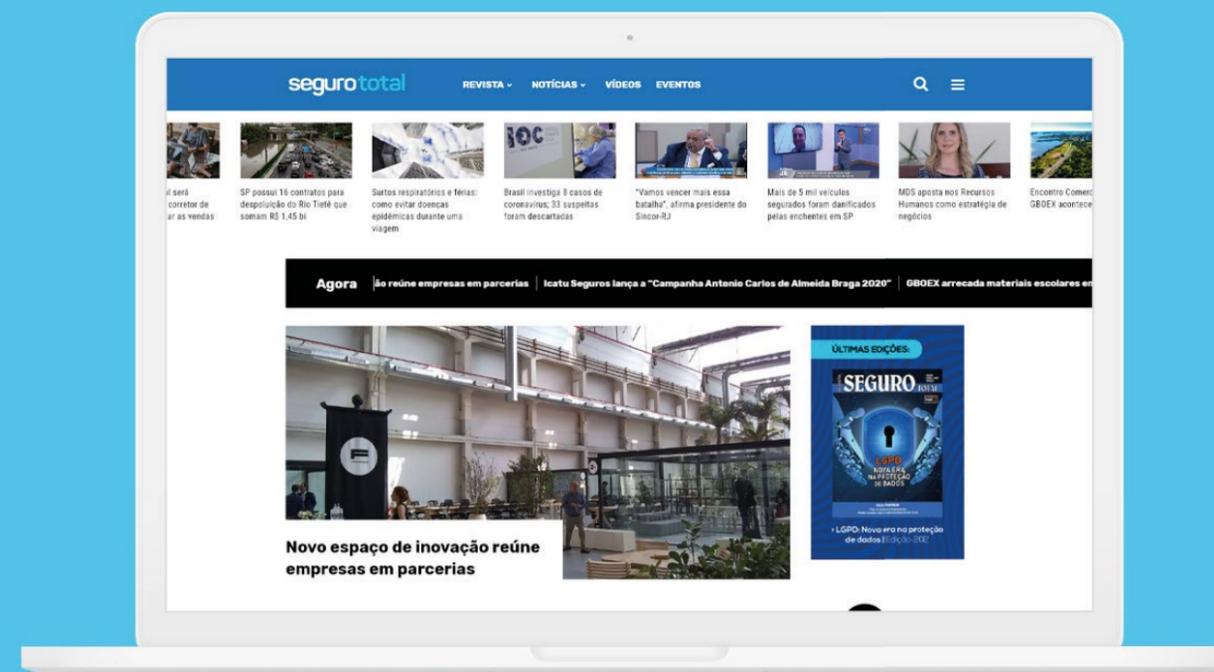
### Detecção automática de jammer

Só este ano, metade de todas as recuperações de veículos pesados realizadas pelo Grupo Tracker foi graças o Sistema Inteligente de Detecção de Jammers da radiofrequência. O prejuízo evitado por essa tecnologia exclusiva foi de R\$ 20,4 milhões.

O coordenador do Comando de Operações do Grupo Tracker, Vitor Correa, explica que o alerta de jammers é acionado automaticamente, assim que os bandidos aproximam o inibidor de sinais do alvo. “Neste momento, recebemos um alerta do próprio dispositivo instalado, avisamos o cliente da ameaça e iniciamos a atuação estratégica dos caçadores para localização do bem. Muitas vezes a transportadora nem sabe que o motorista dela está sendo vítima dos criminosos, nós que o avisamos”, finaliza.

# CONHEÇA O NOVO!

REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR



SEMPRE COM NOTÍCIAS ATUALIZADAS  
SOBRE O SETOR DE SEGUROS :D

REVISTA

# segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ



## Tokio Marine alcança a marca de 2 milhões de veículos segurados

Seguradora investe em novos produtos e coberturas para garantir crescimento nas contratações

RPMA  
Agência Parceira

Grças a um amplo portfólio de produtos e oportunidades flexíveis de venda para uma base de mais de 30 mil corretores, a Tokio Marine acaba de se consolidar como a Seguradora com a terceira maior frota protegida do mercado, o equivalente a 2 milhões de veículos. A companhia passou de 1 milhão para 2 milhões de veículos segurados em seis anos. E continua imprimindo um ótimo ritmo de crescimento à carteira de automóveis em 2020, mesmo com a pandemia.

“Esse número cresceu 10% em 2019 e vem mantendo o ritmo mesmo diante da recessão que o mundo experimenta este ano, com 7% de aumento até julho. Verificamos um aumento de 100 mil novos veículos segurados durante a quarentena e avaliamos que esse movimento é resultado de uma sólida estratégia de investimento na carteira”, afirma Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine.

Para o executivo, esse desempenho é fruto de investimento da Seguradora em relacionamento com Clientes e Corretores. Além de um mix de produtos bastante diversificado. “Oferecemos o mesmo padrão de qualidade e atendimento a todos os segurados. Mas sempre com condições e coberturas personalizadas e adequadas às necessidades e ao bolso de cada um. É esse cuidado que também faz com que os parceiros sempre possam converter em vendas as melho-

res oportunidades”, explica Goldman.

### Cobertura Indenização Integral

Entre as novidades que incrementam a carteira de automóvel em 2020 destacam-se a cobertura de Indenização Integral, exclusiva para a perda total de veículos; a Vistoria Digital, que permite o autoatendimento, via celular ou tablet, na contratação dos produtos Tokio Marine Auto, Auto Clássico, Auto Popular, Auto Roubo, Auto Roubo + Rastreador e Auto Frota. E ainda a entrada da Seguradora no ramo de motos, com a oferta de cobertura para diversos modelos das montadoras Honda, Yamaha, BMW, Triumph, Suzuki, Kawasaki, KTM, Dafra e Harley-Davidson.

Para Luiz Padial, Diretor de Automóvel da Tokio Marine, a estratégia acertada de lançamentos, que flexibiliza ainda mais as opções para o cliente, tem sido determinante para o crescimento sustentável da carteira. “Sabemos que hoje existem múltiplos estilos de vida. E que as pessoas priorizam diferentes opções de proteção, seja em função de preço ou de outras razões. Queremos estar ao lado delas para garantir tranquilidade, qualquer que seja sua escolha. Sempre oferecendo nossa expertise e excelência e, como podemos notar pelos números, nossa estratégia está dando certo”, conclui Padial.



## Seguro é melhor opção **custo x benefício** para proteger bens materiais

Pesquisa do Sinesp aponta mais de 91.000 roubos de veículos e, segundo DPVAT mais de 200 mil motociclistas faleceram no último ano

Lucky Assessoria  
Agência Parceira

No Brasil, a cultura do seguro ainda não está presente como nos países mais desenvolvidos, especialmente na Europa e Estados Unidos. Mas, é tempo do brasileiro encarar esse assunto com mais seriedade. De acordo com o Sistema Nacional de Informações de Segurança Pública - Sinesp, no último ano ocorreram cerca de 91.789 roubos de veículos em todo território nacional. O Dpvat (Seguro para danos causados por veículos) divulgou no último ano, um levantamento de dados, onde apontam que mais de 200 mil motociclistas faleceram em acidentes e mais de 2,5 mil ficaram inválidos.

Com esse crescimento no número de perda dos bens, os serviços de seguros são as melhores soluções para amenizar perdas. Com o seguro, o cliente fica mais tranquilo, pois sabe que seu investimento não será jogado fora, já que os servi-

ços cobrem qualquer empecilho que possa acontecer, como um roubo ou até quebra. Mecânico, eletricista, encanador e outros serviços podem ser utilizados de forma gratuita para quem possui seguro.

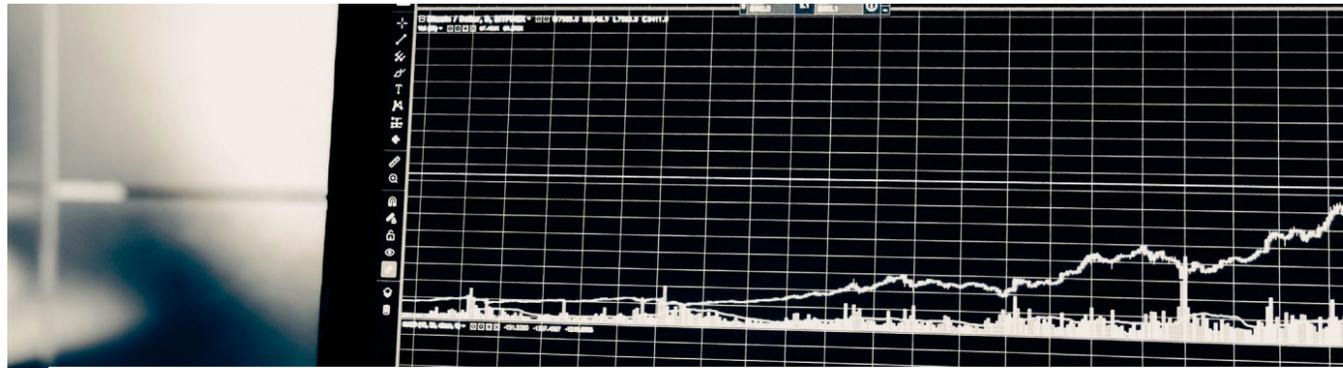
“A maioria das dúvidas dos clientes que procuram um seguro é o custo do mesmo, já que sempre foi sugestível que esse serviço é caro, mas isso não passa de um mito. Os seguros são calculados tendo como base cada cliente e o corretor terá que analisar a qualidade do bem assegurado e as necessidades que ele precisa para estipular o quanto vai custar”, comenta Nilton Dias, Diretor Comercial da Seguralta, rede de corretora de seguros que está no mercado há mais de 50 anos.



Portal Nacional de Seguros

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

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



## SulAmérica encerra semestre com sólida posição financeira

Receitas operacionais e número de clientes demonstram resiliência da companhia

Weber Shandwick  
Agência Parceira

**A** SulAmérica (B3: SULA11) divulgou os resultados relativos ao segundo trimestre e primeiro semestre de 2020. A companhia mantém sua posição de destaque como a terceira maior do setor de saúde suplementar no Brasil em termos de receita. São aproximadamente 4 milhões de beneficiários em Saúde e Odonto, além dos mais de 3 milhões de clientes em Vida, Previdência e Gestão de Ativos.

A pandemia de covid-19 e o isolamento social impactaram diretamente os resultados da companhia. A crise provocou uma redução pontual na sinistralidade do trimestre em 11,7 p.p. em relação ao mesmo período de 2019. O índice de sinistralidade do 2º trimestre de 2020 ficou em 69,1% e o semestre fechou em 75,4%, já excluindo o segmento de Auto e Massificados, cujos números foram reportados separadamente em função da venda das operações, concluída em julho/20. As receitas fecharam o trimestre em R\$ 4,8 bilhões (+5,0%) no 2T20 e R\$ 9,7 bilhões (+7,2%) no 1S20. Em relação ao lucro líquido, o total do 2º trimestre para os segmentos que continuam em operação na companhia foi de R\$ 398,7 milhões (+83,4%) e R\$ 468,6 milhões (+16,3%) no 1º semestre de 2020.

### Auto e Massificados

Considerando o segmento de Auto e Massificados, cujos resultados ainda foram reconhecidos até junho/20, registra-se lucro líquido total consolidado de R\$ 498,3 milhões (+91,0%) no 2º trimestre e R\$ 578,1 milhões (+19,4%) no 1º

semestre de 2020. Com a conclusão da venda destas operações, a SulAmérica estrutura-se com um novo posicionamento estratégico com foco em riscos pessoais. Visando promover saúde integral – física, emocional e financeira – por meio da oferta de proteção para todas as fases da vida das pessoas. “A conclusão da transação traz recursos para impulsionar o crescimento e desenvolvimento da Companhia, além de retorno para nossos acionistas”, explica Gabriel Portella, presidente da SulAmérica.

Após quase cinco meses do início da pandemia e ainda com seu fim incerto, ainda não é possível mensurar todos os seus efeitos futuros. Seja em termos de desaceleração econômica e comportamento da sinistralidade nos próximos trimestres, seja em mudanças estruturais pelas quais a sociedade potencialmente passará nos seus modos de viver e agir.

“Passado esse período, a certeza que temos é de que estamos no caminho certo. Que investimentos e projetos que começamos a desenvolver há alguns anos têm se provado totalmente acertados e se mostraram essenciais nesses últimos meses. Trazendo importantes resultados para nossa capacidade de atender plenamente os clientes”, comenta Portella.

“Respondemos de forma rápida à situação imposta pela pandemia do novo coronavírus. Protegemos nossos colaboradores, estivemos mais próximos ainda de nossos prestadores de saúde e parceiros de negócios, porque estávamos preparados para tal. Sempre com foco na sustentabilidade e continuidade da nossa operação, buscando manter nossa estratégia de crescer com

rentabilidade, disciplina na gestão de riscos e alocação de capital, ao mesmo tempo em que procuramos gerar valor positivo para a sociedade e os mercados em que atuamos. Seguimos confiantes nas perspectivas de longo prazo para a SulAmérica e na força e sustentabilidade do nosso modelo de negócios”, conclui.

### Saúde e Odonto: apoio a clientes e parceiros durante a pandemia

Um dos efeitos colaterais do isolamento social foi sentido na sinistralidade dos segmentos de Saúde e Odonto. Com meses bastante atípicos no período. Tendo uma redução acentuada nas frequências de procedimentos eletivos e não urgentes (consultas, exames e cirurgias), visitas ao pronto-socorro e internações de urgência. O que, no curto prazo, mais do que compensou os custos adicionais que tivemos relacionados ao diagnóstico e tratamento de beneficiários com covid-19.

Entendendo suas necessidades de curto prazo, aprovamos, extraordinariamente, neste período adiantamentos financeiros para nossa rede de médicos, hospitais e dentistas. O que somaram mais de R\$ 260 milhões dos quais R\$ 150 milhões já desembolsados dentro do 2º trimestre. “Cabe frisar que o ano de 2020 será incomum em termos do comportamento da frequência de procedimentos e sazonalidade em função da pandemia. De modo que os resultados de curto prazo não devem ser extrapolados em cenários futuros. E temos a expectativa de que boa parte dos procedimentos represados seja retomada ao longo do tempo. A redução na sinistralidade no curto prazo da companhia ocorre de forma simultânea à redução nas receitas de rede de prestadores e temos sido sensíveis a essa situação, estando próximos aos nossos parceiros”, fala Portella.

### Telemedicina

Adicionalmente, a plataforma de telemedicina também proporcionou à uma parte relevante de médicos e terapeutas credenciados a manutenção de suas clínicas durante a pandemia. Intensificamos o uso da tecnologia durante este período, o que possibilitou o lançamento de uma série de produtos, serviços e funcionalidades importantes. Além da expansão de outras já existentes, que nos permitiram ampliar ainda mais nosso alcance e atendimento aos beneficiários por meio de iniciativas digitais.

As ferramentas que já existiam e estavam disponíveis aos segurados de Saúde e Odonto

em nossos aplicativos foram importantes para orientar e garantir o cuidado adequado. Com uma adoção acelerada da telemedicina no período, muito bem recebida pelos usuários, permitindo não só a assistência em relação à covid-19, como também consultas de emergência e a continuidade de tratamentos por meio de teleconsultas eletivas em diversas especialidades. Só no mês de junho, foram aproximadamente 70 mil atendimentos digitais, considerando médicos plantonistas, especialistas, psicólogos e orientações telefônicas.

“O cuidado está na essência do nosso modelo de gestão de saúde. E o uso de tecnologias e funcionalidades têm sido objeto de investimentos e desenvolvimentos relevantes da SulAmérica. Nos últimos anos se mostrou uma ferramenta essencial para a melhor experiência dos beneficiários nesse momento adverso”, resume Portella.

No 2T20, registrou-se um aumento do número de beneficiários em planos coletivos de 8,1% em relação a junho/19. Demonstrando a resiliência do portfólio da Companhia mesmo em o cenário adverso da pandemia e as consequentes incertezas econômicas.

### Vida, Previdência e Investimentos

O segmento de seguro de Vida também registrou os impactos da pandemia. Com a retração no segmento de turismo, as receitas de seguro viagem apresentaram redução. As receitas operacionais do segmento somaram R\$ 121,1 milhões no 2T20 e R\$ 237,9 milhões no acumulado do ano, apresentando reduções de 7,5% e 4,7%, respectivamente. Neste segmento, a sinistralidade aumentou 7 p.p. no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior.

No segmento de proteção financeira, a SulAmérica Investimentos, nossa gestora de ativos e 3ª maior gestora independente do Brasil, encerrou o trimestre com R\$ 45 bilhões em ativos sob gestão, mantendo pelo 11º ano consecutivo a nota máxima (AMP-1) de avaliação de gestores de fundos de investimentos pela Standard & Poor's.

Em previdência, expandimos a margem bruta e alcançamos mais de R\$ 8 bilhões em reservas, aumento de 7,6% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Além disso, a evolução positiva acompanhou, principalmente, o maior volume de contribuições, além do saldo positivo de portabilidade líquida durante o ano de 2020, principalmente no produto VGBL.



## It'sSeg prioriza cuidados e investe R\$ 1 milhão em prevenção ao covid-19

Empresa conta com mais de 800 colaboradores distribuídos em 16 escritórios

William Anthony  
Repórter Especial

**P**reocupação com a saúde de colaboradores e familiares é um investimento de longo prazo, uma vez que o capital humano é o principal ativo de uma empresa. Isso fica evidenciado através das ações de prevenção e continuidade de negócios desenvolvida pela It'sSeg desde meados de março, quando passaram a vigorar as recomendações de distanciamento social. “Quando vimos que precisaríamos ir para casa preocupamo-nos primeiro com as pessoas e seus familiares. Ao mantê-los protegidos também mantemos a empresa e nossos clientes. Com aproximadamente 800 colaboradores distribuídos em 16 escritórios, criamos um Comitê de Crise que agregou profissionais de diversos departamentos”, revela Thomaz Menezes, Co-Founder & CEO da It'sSeg Company. A empresa investiu ao todo mais de R\$ 1 milhão em medidas relacionadas ao tema.

O executivo cita o período de adaptação ao home office, bem como reuniões e videoconferências. “Foi um aprendizado para todos nós, mas um desafio para adaptar-se à nova realidade. Nunca tinha ficado quatorze semanas em casa. Foi, talvez, a primeira vez que fiquei tanto tempo trabalhando de casa”, comenta.

Menezes reitera que a especialidade da It'sSeg é ser uma consultoria de benefícios focada em gestão de planos de saúde, vida e previdência. A empresa também atua em demais ramos elementares. “Fomos uma das primeiras consultorias em benefícios que fizeram webinar para clientes e prospects com infectologista, até mesmo para identificarmos o histórico do coronavírus, como foi o processo de decreto de pandemia, como ela alastrou-se e quais medidas eram necessárias para que todos fossem protegidos”, complementa ao ressaltar o ganho de produtividade com o teletrabalho. “Entretanto é

preciso manter hábitos saudáveis. Manter uma rotina de levantar, tomar banho, café e vestir-se para o trabalho. Questões de postura, tentar parar na hora do almoço e cumprir uma carga horária normal são importantes para passar por tudo isso da melhor maneira possível. Investimos em conectividade, hardware e infraestrutura, mas também em muita consultoria para nós e nossos clientes”, comenta.

Thomaz Menezes destaca o desafio em conseguir adaptar a receita dos clientes com as coberturas que eles necessitam. “O desafio de gerir planos de saúde, por exemplo, foi muito grande. Infelizmente, muitas empresas tiveram dificuldades em arcar com este tipo de investimento. Muitas lojas, restaurantes e fábricas tiveram suas receitas afetadas porque estavam fechados. Foi preciso trabalhar junto a nossos parceiros seguradores, que agiram de forma exemplar para tentar ajudar as empresas a comporem seus fluxos de caixa para que pudessem arcar com suas despesas”, acrescenta. “Se o cliente não paga a fatura, as seguradoras não conseguiriam arcar com as despesas extraordinárias que tiveram com toda estrutura e remuneração de pessoal. Ou seja, é uma cadeia muito importante. Tentamos ajudar a fazer os clientes compreenderem isso também. Muitas empresas estão redesenhando planos, preocupadas com as despesas, fazendo downgrade ou implemen-

tação de coparticipação. Outras optaram por mudar de operadora em função de custo. E tudo isso acontecendo com implantação digital”, resume.

O Co-Founder & CEO da It'sSeg Company elenca o cuidado com a saúde mental como uma grande prioridade neste momento. “São diversas as variáveis. As pessoas estão cansadas, querem retomar suas rotinas, mas ao mesmo tempo estão com medo de serem contaminadas. São desafios muito grandes. Estamos com psicóloga em full time disponível para auxiliar nossos colaboradores e clientes. Não é possível subestimar o impacto da saúde mental no possível retorno pós-pandemia”, analisa.

Segundo Thomaz, todas essas medidas aproximaram ainda mais os times que fazem o dia-a-dia da It'sSeg Company. “Acredito que vamos sair muito mais fortalecidos, unidos e com maior cumplicidade e afinidade. O que nós passamos nos fez um grupo mais forte e o resultado disso tudo é, não apenas a expansão do home office, mas a chegada de diversas ferramentas como a implantação digital ou a telemedicina. Fico feliz pela maneira com a qual a companhia se comportou e o mercado também. Tenho muito orgulho de trabalhar nessa indústria e ela tem um papel fundamental e importante em uma economia crescente e importante como a nossa, com todos os desafios que a gente tem pela frente”, finaliza.





## Coriolano pontua cinco temas prioritários para a **saúde suplementar**

Nos últimos 12 anos a saúde suplementar acumulou arrecadação de R\$ 1,58 trilhão

CNseg  
Confederação Nacional de Seguros Gerais

O Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, participou no final de julho do webinar “Impacto da Pandemia no Cenário Econômico”. O evento foi organizado pelo Hospital Star D’Or, pertencente à Rede D’Or, e contou com a participação de representantes de instituições médicas e economistas.

Um ponto comum entre todos foi a urgência em se repensar o país num momento tão complicado do mundo. Coriolano reforçou a urgência das reformas estruturais e acrescentou as que precisam acontecer na saúde suplementar, que vinha num ritmo acelerado, mesmo em períodos recessivos. Em sua fala, ele afirmou que não acredita num novo normal mágico. “Acredito que temos de voltar a equacionar o que deveria ter sido normal na última década, e que ainda não conseguimos resolver”, comentou.

Segundo dados apresentados por ele, nos últimos 12 anos a saúde suplementar acumulou arrecadação de R\$ 1,58 trilhão. “É um volume considerável, pago por pessoas que querem ter um plano de saúde”. Desse valor, R\$ 1,31 trilhão retornou para os beneficiários de planos de saúde, mediante pagamento a toda a rede de atenção à saúde, formada por hospitais, labora-

tórios, médicos, indústria de fármacos e todo o tipo de profissionais médicos.

### Retomada do crescimento

O Presidente da CNseg frisou que a retomada do crescimento dependerá do comportamento do produto, da renda e do emprego. “Os planos de saúde empresariais dependem crucialmente da produção e do emprego e os planos por adesão da renda. Além disso, precisamos retomar discussões importantes que estavam na pauta do setor e precisam ser retomados”.

Marcio Coriolano se referiu a cinco importantes temas: racionalidade da incorporação tecnológica; prioridade para a atenção primária da saúde; prioridade para a promoção e prevenção da saúde; mudança do modelo de remuneração dos serviços médicos; e revisão do marco legal da Lei 9.656. “Sou otimista como todo segurador, já que nossa missão é dar proteção de longo prazo. Afinal, nos comprometemos em gerenciamento de riscos. Temos um desafio enorme de dar sustentabilidade para a saúde suplementar. Ela mostrou as suas soluções neste momento grave de pandemia. E o nosso sistema privado tem todas as condições de sair mais fortalecido se todos esses tópicos forem debatidos e implementados”.

CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2020

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

NOVA DATA



NÃO FIQUE DE FORA

MAIS INFORMAÇÕES: [WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR](http://WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR)



## Negócios buscam previsibilidade financeira, mostra **Aon**

Seguro de Crédito passa a ser instrumento de geração de caixa, com antecipação de recebíveis

Weber Shandwick  
Agência Parceira

**A** Aon analisou como a pandemia acentuou todos os fatores sensíveis para as empresas. Para apoiar esses negócios e apontar caminhos, a empresa reuniu especialistas em um webinar que abordou os principais pontos de atenção dos gestores: fluxo de caixa, liquidez e proteção. Em ordem de identificar e monitorar riscos, as empresas, principalmente do setor de Life Sciences, aumentaram a procura pelo Seguro de Crédito, que tem sido mais que uma forma de indenização; é um instrumento para o gerenciamento das contas a pagar e a receber, proferindo previsibilidade financeira ao capital de giro em tempos de instabilidade econômica.

### Aon Talks

O Aon Talks sobre "Como o Seguro de Crédito apoia no gerenciamento de capital de giro"

contou com a participação do Vice-Presidente Executivo de Commercial Risk Solutions da Aon Brasil, Eduardo Takahashi; a CCO da Aon Brasil, Alexandra Brabo, que fez a mediação do evento; e o Líder de Soluções de Crédito da Aon na América Latina, César Mariozzi. Além das convidadas Marcele Lemos, CEO na Coface & Diretora de Planejamento Estratégico na América Latina, e Patricia Krause, Economista-Chefe na Coface.

Durante o evento, Eduardo Takahashi citou a pesquisa global de riscos realizada a cada dois anos pela Aon e lançada em meados de 2019, com 2.600 empresas participantes e 33 segmentos de indústrias diferentes. O estudo relacionou os principais riscos que preocupam os empresários: desaceleração da economia, interrupção de negócios, danos à reputação e à imagem, commodities (alimentos, clima, petróleo), crime cibernético, inovação, fluxo de caixa e li-

quidez, que hoje ganharam muita volatilidade.

"As atitudes das empresas têm tido um efeito muito mais rápido em sua reputação, devido à aceleração da taxa de mudança dos fatores de mercado. Os negócios estão mais sujeitos aos ataques cibernéticos, sem a proteção do ambiente empresarial, e os gestores buscam soluções. A capacidade de inovar vai determinar a sobrevivência dos negócios", ressaltou Takahashi.

O Líder de Soluções de Crédito da Aon Brasil, César Mariozzi, apontou a aproximação da consultoria dos clientes dos mais diversos setores para entender o cenário, conhecer as preocupações dos gestores, fazer a intermediação com as seguradoras e encontrar soluções. "A principal preocupação é a liquidez, a proteção do caixa e das margens. Por isso, as empresas buscam aproveitar as oportunidades, formas de se reinventar, como a proteção contra inadimplência nas vendas a prazo", exemplificou.

### Gerenciamento da carteira

Mariozzi apontou o aumento da demanda pelo Seguro de Crédito. Muitos gestores estão buscando o instrumento para identificar, monitorar riscos e fazer gerenciamento da carteira de crédito. "A gestão do recebível é uma das principais procuras, por ser um ativo muito importante no balanço das empresas. Ter previsibilidade desse recebimento e usá-lo como proteção, para antecipar e gerar uma forma de financiamento, está em destaque", contou o especialista. Ele acrescentou que Aon oferece uma consultoria chamada Working Capital 360 (Capital de Giro

360), que elabora soluções nas mais diversas esferas.

### Gestão de risco e cobranças

CEO na Coface, Marcele Lemos frisou que, ao contratar o seguro de crédito, as empresas ganham uma gestão de risco e de cobranças, com monitoramento da carteira ao longo do período de vigência da apólice. "Todos os buyers com limite de crédito aprovado possuem um score (DRA) e constantemente atualizamos as informações dessas empresas, monitorando o comportamento financeiro e alertando nossos segurados sobre quaisquer sinais de deterioração que venham a ser identificados", explicou. Marcele citou o impacto da pandemia nos hospitais, que tiveram suas receitas afetadas pela redução das cirurgias eletivas no período de quarentena.

### Life Sciences

O setor de Life Sciences lida ainda com o risco político, que é o da inadimplência de uma entidade governamental. "Também oferecemos um seguro específico para esse caso, muito utilizado lá fora. Um recebível que o banco recusa para não correr esse risco pode ser resolvido com o seguro", lembrou Mariozzi, além do seguro garantia, que é uma solução na subscrição de depósito judicial.

O Aon Talks conectou centenas de pessoas em todo o Brasil. Além da consultoria diária aos seus clientes, a Aon disponibilizou um canal para dúvidas e um website com atualizações sobre o assunto.





## Mercado de seguros está menos **pessimista**

É o que revela o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS)

Fenacor  
[www.fenacor.org.br](http://www.fenacor.org.br)

**S**egundo o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS), uma pesquisa mensal divulgada pela Federação Nacional de Corretores de Seguros (Fenacor), caiu o pessimismo no mercado de seguros em comparação com os primeiros meses de pandemia do coronavírus. O levantamento é realizado com corretores de seguros, seguradores e resseguradores.

Em julho, o Índice ficou com média de 87.3 de confiança, em uma escala que vai de 0 a 200. Quanto maior for este valor, mais otimista está o segmento.

Em março, para fins de comparação, o ICSS foi de 65.5. Em junho, o número chegou a 63.5. O menor índice foi constatado em abril, com 53.6. Segundo a Fenacor, “isso significa que o cenário ainda é de pessimismo, mas a situação está bem menos desfavorável”.

### Corretores são os mais otimistas

Entre os corretores de seguros o otimismo é maior. O faturamento do setor ficará “muito melhor” para 4% dos consultados, “melhor” para 20% ou, ao menos, “estável” para 36%. Outros 40% ainda temem queda da receita do setor.

Quanto à rentabilidade do mercado, 40% entendem que haverá estabilidade nos próximos meses, enquanto que o cenário ficará “melhor” para 16% ou “muito melhor” para 8%. 36% projetam redução da rentabilidade.

### Seguradores são os mais pessimistas

Os seguradores são os mais pessimistas. Meta-de dos executivos estimam que haverá queda do faturamento e 67% preveem redução da rentabilidade.

Apenas 20% dos seguradores acreditam em um crescimento da receita no próximo semestre e 7% ainda apostam em uma rentabilidade maior.

### Resseguradores acreditam em faturamento “melhor” ou “estável”

Os resseguradores têm uma visão bem próxima dos corretores de seguros. Para 29% dos entrevistados, o faturamento será “melhor”. Para 42%, deve ser “estável”. 29% temem queda da receita. Com relação à rentabilidade, 14% enxergam boas razões para se ter um cenário “muito melhor”. Outros 14% acreditam que o cenário será “melhor”, enquanto que 43% projetam estabilidade e, 29%, um quadro menos rentável.

### Expectativas econômicas

A pesquisa também consultou corretores de seguros, seguradores e resseguradores sobre suas expectativas com relação ao comportamento da economia nos próximos meses.

Entre os corretores de seguros entrevistados, 48% responderam que aguardam um cenário “estável”, 20% um quadro “melhor” e 4%, “muito melhor”. Apenas 28% temem agravamento da situação atual na economia.

Os seguradores são mais pessimistas: a maioria aguarda um cenário “pior” (33%) ou “muito pior” (24%), enquanto para 23% dos seguradores haverá um cenário “melhor”, 3% “muito melhor” e 17% acreditam em um cenário “estável”.

Visão semelhante têm os resseguradores: 43% enxergam razões para temer um quadro “pior”. 14% “muito pior”. 29% ainda veem um cenário de estabilidade e 14% apostam em melhorias na economia.

# RECEBA AS NOTÍCIAS EM SEU E-MAIL!



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

REVISTA

# segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ



## Gestão de riscos é fundamental no planejamento de empresas e profissionais

### Especialista da AIG destaca importância de contar com RC Profissional

CDI Comunicação  
Agência Parceira

**N**o mercado de trabalho, qualquer pessoa está sujeita a cometer erros, independentemente da área de atuação. Mesmo sem intenção, essas falhas podem trazer prejuízos para a empresa ou para o próprio profissional, no caso dos trabalhadores autônomos. Riscos inerentes ao ofício – que, por vezes, passam despercebidos em um primeiro momento – podem trazer sérias consequências, financeiras e jurídicas, inclusive.

Qualquer empresa ou profissional autônomo que presta serviços a terceiros estão sujeitos a processos judiciais causados por erros na execução do trabalho. Como é impossível eliminar tais riscos, é importante incluir esse fator no planejamento financeiro. Afinal, uma reclamação (mesmo quando infundada) pode gerar despesas repentinas e não previstas, sendo que a melhor forma de evitar esse impacto é transformá-la em uma despesa previsível. Para isso,

há algumas alternativas que podem trazer mais segurança à operação. Uma das opções é o seguro de Responsabilidade Civil Profissional, que é uma proteção contra perdas e danos devidos a terceiros.

“Nenhum profissional está livre de cometer erros e se enganar ao longo de sua trajetória. E é para prevenir problemas com esses eventuais deslizes que tanto empresas quanto profissionais autônomos optam pelo Seguro de Responsabilidade Civil Profissional. Nunca planejamos ter uma reclamação de serviço e ela pode vir quando menos esperamos, às vezes com despesas e restituição de imagem. Recomendamos principalmente para quem tem um caixa pequeno, porque sem proteção uma empresa pode até quebrar”, diz Ludmila Rimkus, especialista em Linhas Financeiras da AIG Seguros.

Referência em seguros de Responsabilidade Civil Profissional no Brasil e no mundo, a AIG lançou o E-Book Responsabilidade Civil Profis-

sional – O seguro como peça fundamental para o planejamento financeiro da empresa, com dicas de prevenção e as melhores práticas na gestão de riscos profissionais.

A diferença desse tipo de seguro para o de Responsabilidade Civil tradicional é o fato de estar vinculado à profissão de quem contrata. Seja para amparar a empresa ou para resguardar o profissional autônomo, existem apólices para advogados, corretores de seguros e de imóveis, engenheiros, arquitetos, agentes de viagem, profissionais de tecnologia, apenas para citar as profissões que historicamente mais contratam esse produto.

“Temos vários produtos e a sua cobertura não precisa estar restrita a apenas uma. É possível fazer combos, tanto para pessoa jurídica quanto física”, conta Ludmila, que destaca o aumento da conscientização do mercado sobre a importância de se proteger com o seguro. “A cada ano, estamos ampliando o número de profissões cobertas, devido ao interesse crescente de diferentes segmentos, o que tem levado ao aumento do volume de prêmios emitidos”, completa.

Os dados de mercado comprovam esse crescimento. De acordo com números da Superintendência de Seguros Privados (Susep), entre maio de 2019 e junho de 2020 foram emitidos R\$ 419.852.141,00 em prêmios, enquanto nos 12 meses anteriores o mesmo índice foi de R\$ 367.230.954,00. No mesmo período, a sinistralidade teve alta de 31%: saltou de R\$ 118.283.891,00 para R\$ 155.022.910,00. Com

*“A cada ano estamos ampliando o número de profissões cobertas, devido ao interesse crescente de diferentes segmentos, o que tem levado ao aumento do volume de prêmios emitidos”.*

*Ludmila Rimkus,  
Especialista em Linhas Financeiras  
da AIG Brasil*

isso, a relação “prêmio x sinistro” teve um leve aumento: de 32,20%, em maio de 2019, para 36,92%, em maio de 2020.





## Linha de Frente: O Seguro de Vida como protagonista

Cultura do seguro tem sido repensada com as dezenas de mortes provocadas pelo covid-19

**Tatiane Pina**  
tatiane@revistasegurototal.com.br

**D**urante o período de isolamento social, devido a pandemia de covid-19, muita coisa mudou em diversos mercados. Entre eles, o de seguros. O seguro de vida passou a ser considerado um investimento, ao invés de gasto. Pessoas cheias de tarefas puderam parar e repensar suas vidas, projetos e atitudes. Outras, aproveitaram o momento para estudar e se aperfeiçoar.

O “novo normal” que tanto ouvimos falar é o que será diferente em cada indivíduo daqui em diante. Alguns continuarão do mesmo jeito e, outros nem tanto. Em outros países, principalmente da Europa, o produto seguro é uma obrigatoriedade. Não se anda de automóvel, sem uma proteção para acidentes ou problemas que podem ser causados.

O distanciamento social, imposto em muitos Estados, fechou comércios, além de proibir ou-

tras centenas de serviços. Com isso, muitas empresas tiveram seus negócios afetados. E, assim foi buscando alternativas para diminuir os efeitos da crise que estava se desenhando.

### Planejamento

Empresas e pessoas costumam se planejar no final do ano. Colocar no papel o que será prioritário para o próximo ano e, o que fazer para alcançar seus objetivos. O ano de 2020 começou cheio de expectativas boas. Até que em fevereiro foi para conhecimento mundial de um novo vírus que estava contaminando em massa em Wuhan, na China. O Sars-covi-2 teve rápida disseminação pelo mundo, até que o primeiro caso no Brasil foi confirmado em 26 fevereiro, pelo Ministério da Saúde.

Um homem de 61 anos, havia chegado da Itália e foi internado com sintomas da doença. Logo o alerta foi dado. Mesmo com a possibilidade

de o vírus já estar circulando no país, os Governos de Estado não cancelaram um dos maiores eventos, o Carnaval. Segundo a Secretaria Especial de Comunicação do Governo de São Paulo, cerca de 15 milhões de pessoas curtiram blocos e desfiles durante o período.

### Adoção do Home Office

Como medida de prevenção a rápida contaminação, o Ministério da Saúde e os Governos de Estados recomendaram que as pessoas ficassem em casa. Muitas empresas adotaram forçadamente o regime de trabalho remoto. A digitalização que estava sendo prevista para agosto com a Lei Geral de Proteção de Dados foi adiada. E, muitas outras pautas levantadas. Entre elas o investimento a proteção da vida, dos negócios e dos bens materiais.

Muito se foi discutido no que fazer durante o período em casa e como melhorar a comunicação entre as equipes de trabalho. A **Revista Seguro Total** promoveu, no início de abril, um webinar com mais de 15 horas de conteúdo, com especialistas do mercado para contar suas experiências durante o isolamento social. Executivos confessaram que jamais pensaram em trabalhar em casa e, após a experiência cogitam a possibilidade de um modelo híbrido (alguns dias remoto e outros presencial).

### Seguro de Vida registra crescimento

Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), até maio de 2020 o mercado de seguros teve receita de R\$ 97,78 bilhões, o que representa um recuo de 5,62% ante o mesmo período de 2019.

Segundo dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), no mês de junho o segmento de vida obteve crescimento de 9,8%.



**Marcos Clementino,**  
Sócio-Diretor da MMC Benefits Corretora

Para Marcos Clementino, sócio-diretor da MMC Benefits Corretora, no Brasil espera-se o prejuízo primeiro, para depois pensar em uma

*"Renunciar a uma cláusula de exclusão de risco de pandemia como essa decorrente do Covid-19 - assumindo o prejuízo com sinistros dessa natureza - demonstra respeito para com os segurados e ganha credibilidade com potenciais clientes".*

**Marcos Kobayashi,**  
Diretor Comercial Nacional  
Vida da Tokio Marine

proteção. “A pandemia nos ensinou da pior maneira o quanto pode afetar a renda de uma família ficar afastado do trabalho por uma internação hospitalar, no caso de uma falta precoce o impacto é ainda maior”, ressalta.

Para ele, o corretor de seguros tem a missão de educar financeiramente a população. “O corretor de seguros não pode ser apenas um vendedor de apólices”, opina Clementino. “Entretanto, o mercado já entendeu essa demanda da população e a cada dia que passa, mais profissionais qualificados surgem no mercado”, diz.

Marcos Kobayashi, Diretor Comercial Nacional Vida da Tokio Marine, diz que o trabalho tem que ser feito em equipe com os operadores do mercado. “Este trabalho é feito em um esforço conjunto de Seguradoras, Corretores e Assessorias para identificar e mostrar aos Clientes as inúmeras opções de proteção existentes no mercado e como cada uma delas atende às suas necessidades”, opina.

Sobre a exclusão da cláusula de não cobertura para casos de epidemia e pandemia, presente na maioria das apólices do segmento de vida, o executivo diz que o mercado deu uma rápida resposta aos clientes. “Renunciar a uma cláusula de exclusão de risco de pandemia como essa decorrente do Covid-19 - assumindo o prejuízo com sinistros dessa natureza - demonstra respeito para com os segurados e ganha credibili-

dade com potenciais clientes”, explica.

Para Kobayashi, o mais importante foi dar respaldo a quem ficou doente ou mesmo perdeu algum ente querido por conta do novo coronavírus. “Foi uma decisão humanitária que vai muito além da estratégia de mercado do produto. Na Tokio Marine, temos um sólido compromisso de Olhar Além do Lucro, que faz parte da filosofia do Grupo em todo o mundo”, ressalta.

A exclusão desta cláusula permanecerá após o covid-19? Clementino acredita que não. “Não acho que as seguradoras vão abdicar dessa cláusula em definitivo porque não depende apenas do bom senso das companhias, depende de estudos atuariais para entender se cada seguradora com sua particularidade suportaria um risco dessas proporções”, opina.

### Obrigatoriedade do Seguro é o caminho?

De acordo com a CNseg, cerca de 70% dos veículos não possuem nenhum tipo de proteção. Enquanto que, facilmente, os Estados Unidos tenham quase 100% dos veículos segurados por alguma cobertura. Por que isso ocorre?

No país americano o seguro automóvel é obrigatório. Já aqui no país é opcional, tendo a opção do DPVAT que esse sim tem a aquisição obrigatória para obtenção do Certificado de Registro do Veículo - CRV e Certificado de Registro de Licenciamento - CRLV.

Para Clementino, tornar obrigatório não é a saída para aumentar a penetração do seguro no Brasil. “A educação financeira precisa começar na escola por meio de mecanismos a ser desenvolvido pelo poder público, a mídia também tem um papel fundamental nesse sentido”, explica.

O Diretor Comercial da Tokio Marine concorda e, ainda diz que, é necessário conscientizar a população da importância do seguro. “O caminho para que as pessoas entendam a necessidade do seguro é, portanto, sem dúvidas, a conscientização do papel do seguro para o planejamento financeiro das famílias, ou seu caráter de proteção do capital humano para as empresas”, diz.

Kobayashi diz que, “é importante destacar que a conscientização e aculturação da população requerem uma venda consultiva”.

Clementino acredita que, o mercado tende a demorar a crescer, porém, recebe a ajuda de influenciadores digitais para o seu desenvolvimento. “Com a rapidez da tecnologia e os sistemas de interface implantados pelas seguradoras, entendo que o mercado de corretores consegue sim absorver uma eventual demanda de volume estratosférico”, esclarece.

Kobayashi destaca a importância do corretor de seguros e, da venda consultiva. “o Corretor exerce um papel fundamental no mercado enquanto consultor de proteção. Ele é quem mais sabe do dia a dia dos Clientes e acompanha de

perto as mudanças de comportamento. Por isso, quanto mais ele conhece a vida dos consumidores, mais consegue oferecer as proteções adequadas”, explica. “Em 2013 tínhamos 3.400 corretores com produção conosco, no ano de 2017 chegamos em 7.400 e, com o lançamento do Vida Individual, alcançamos a marca de 13.000 ao final de 2019”, conta o executivo.

Na Tokio Marine, o crescimento na carteira de pessoas vem desde 2016, quando ultrapassou a de automóvel. Kobayashi destaca que, em 2019, pela primeira vez, a carteira de Pessoas chegou ao topo na colocação deste ranking, ficando à frente também do Saúde. “Esse crescimento também é fruto de uma percepção maior de que o seguro de vida oferece proteção pessoal, familiar e financeira para as pessoas também em vida”, opina.

O executivo afirma que, “o principal benefício do Seguro é proporcionar tranquilidade e segurança financeira diante de imprevistos que possam acometer o Segurado”. Ele ainda ressalta que, o produto seguro é um grande aliado financeiro. “É um grande aliado do planejamento financeiro e de seus sonhos, propiciando um futuro estável e protegido. Seja na contratação do Seguro de Vida ou Patrimonial, a melhor maneira de convencer o consumidor sobre os benefícios do seguro é conscientizá-lo sobre a sua importância e o quanto o mesmo pode contribuir para o seu equilíbrio financeiro”, finaliza.



**Marcos Kobayashi,**

Diretor Comercial Nacional Vida da  
Tokio Marine

DM9

NO SERTÃO  
FALTA ÁGUA,  
MAS NÃO  
VAI FALTAR

FUTUR



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**





## A importância da marca para uma corretora de seguros

Confira artigo de Bernard Biolchini, CEO do Grupo Pentagonal Seguros

Karem Soares  
Especial

Segundo o Dicionário Aurélio, marca é um sinal que serve para que alguma coisa seja reconhecida e distinguida da outra. Também segundo o Aurélio, padronizar significa tornar igual, uniforme, com uma única forma.

Mas afinal, qual a importância em definir ambas as palavras para mencionar a relevância da padronização de marca?

Estudos científicos demonstram que a codificação sensorial do cérebro humano sempre dará preferência ao que possui marca e segue um padrão. Isso pode não ser novidade para ninguém. Afinal, as franquias (maior referência quando se aborda a questão de marcas e padrões) existem historicamente desde 1731 com Benjamin Franklin, em um negócio que lidava com impressões. A própria Coca-Cola, que possui franquias desde 1889.

Mas por que as franquias fazem tanto sucesso?

Porque permitem que os pequenos empreendedores reduzam em até 90% os riscos de seus

negócios. Pois, por menor que seja, a empresa torna-se uma “célula” de um “grande corpo”. Isso atrai clientes em virtude da padronização e da confiança que uma grande marca traz para um empreendimento, bem como maior poder de negociação junto ao mercado em geral, por exemplo.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), a segurança do modelo das franquias fica evidenciada, quando comparadas às taxas de mortalidade de empresas individuais. Além disso, esta modalidade apresenta resultados superiores à média do Produto Interno Bruto (PIB).

Mas por que o modelo verdadeiramente conceituado de franquias de corretores de seguros, com licenciamento de marca e pagamento de royalties, só chegou ao Brasil em 2013 - com o Grupo Pentagonal Seguros?

O fato do ramo de corretagem de seguros estar ligado à intermediação dos negócios entre cliente final e seguradoras fazia com que apenas as

companhias se preocupassem com o posicionamento de suas próprias marcas.

Não importava muito quem seria o intermediário, desde que fosse um bom vendedor. Até então, não havia tecnologia, smartphones, internet de alta velocidade, sistemas, assinatura eletrônica, marketing digital e outras tantas ferramentas utilizadas atualmente. O trabalho era “manual” e havia limitação geográfica e quantitativa para negócios.

Graças à tecnologia disponível, uma corretora de seguros desempenha cada vez mais papel de relevância no mercado e pode operar de qualquer lugar do país, sem restrição de quantidade. A corretora de seguros participa ativamente da prospecção, negociação, fechamento do negócio, implantação, solução de problemas e resolução de sinistros. Por isso, o Grupo Pentagonal Seguros foi visionário neste mercado e anteviu a relevância de padronização de marca - algo que passou a ser definitivo e um caminho sem volta.

O crescimento exponencial da marca, não apenas em volume de produção, como também do público final comprova cada vez mais este fato.

O mercado de corretagem de seguros, hoje, possui apenas três camadas:

- Grandes corretoras que estão promovendo fusões e aquisições de outras empresas pequenas que não possuem condições de

competitividade;

- Franquias de corretoras de seguros competindo em igualdade com os maiores players em nível mundial;
- Corretoras pequenas perdendo cada vez mais espaço e fadadas ao encerramento das atividades se não forem adquiridas pelas grandes.

Encerro meu artigo reafirmando que o modelo de franquias é o único caminho que permitirá o corretor pequeno sobreviva e torne-se, junto à marca, um grande operador deste segmento.



**Bernard Biolchini,**  
CEO do Grupo Pentagonal Seguros

**Clésio Galvão**  
Advocacia

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

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



## Fenacor e ENS anunciam parceria em benefício dos corretores

Federação promoveu uma live, onde falou sobre a parceria

Fenacor  
[www.fenacor.org.br](http://www.fenacor.org.br)

**A** Federação Nacional dos Corretores de Seguros – Fenacor e a Escola de Negócios e Seguros – ENS apresentaram um programa de fidelidade. O objetivo é impulsionar ainda mais a qualificação dos corretores de seguros no Brasil. O programa foi tema da live “Maratona de Benefícios – Qualificação Profissional”, promovida pela Federação.

No evento, os presidentes da ENS, Robert Bittar, e da Fenacor, Armando Vergílio, explicaram que foi firmado um convênio extensivo a todos os Sincors. O que garantirá descontos nos cursos da Escola aos corretores associados. “Estamos elaborando um programa de fidelidade no qual cada centavo que o corretor investir no seu sindicato será convertido como desconto nos cursos da ENS”, destacou Bittar.

Ele acrescentou que os profissionais de seguros sentem a necessidade de um aprendizado continuado e, nesse sentido, a Escola é um privilégio para esse público, “pois foca especificamente nos produtos em que trabalham”, frisou o presidente da ENS.

### Sobre o programa

O programa será lançado oficialmente nas próximas semanas. E, terá vantagens extensivas aos familiares e dependentes dos corretores.

Principalmente nos caso em que o profissional deseja inserir filhos e esposas para reforçar o corpo técnico da sua corretora.

Já o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, afirmou que a atualização e aperfeiçoamento profissional devem ser uma constante para que os corretores possam atender a um consumidor que está cada vez “mais conectado e exigente”.

Ele acentuou ainda que a pandemia do coronavírus tem comprovado que o corretor faz toda a diferença no setor de seguros brasileiro.

O presidente da Fenacor destacou também que o projeto incrementa ainda mais a grande parceria que Fenacor e ENS mantêm há muitos anos, estabelecendo uma nova relação entre a escola e os Sincors. “Temos agora muito mais sinergia para ambos os lados e isso já tem funcionado. O novo convênio vai levar muito mais vantagens, benefícios e cursos a todos os nossos conveniados”, observou.

Armando Vergílio citou as constantes iniciativas da ENS visando a aprimorar ainda mais a qualidade do ensino oferecido e à adaptação da escola ao mundo tecnológico. “É uma instituição de referência no Brasil, que conta com um quadro de colaboradores de altíssima qualidade e competência técnica, e com corpo de docentes bem preparado, formado por grandes personalidades do mercado”, elogiou.

Alberto Yanez

As atitudes são mais estimuladas pela razão ou pela emoção?

**Nós cuidamos da sua Saúde Emocional.**

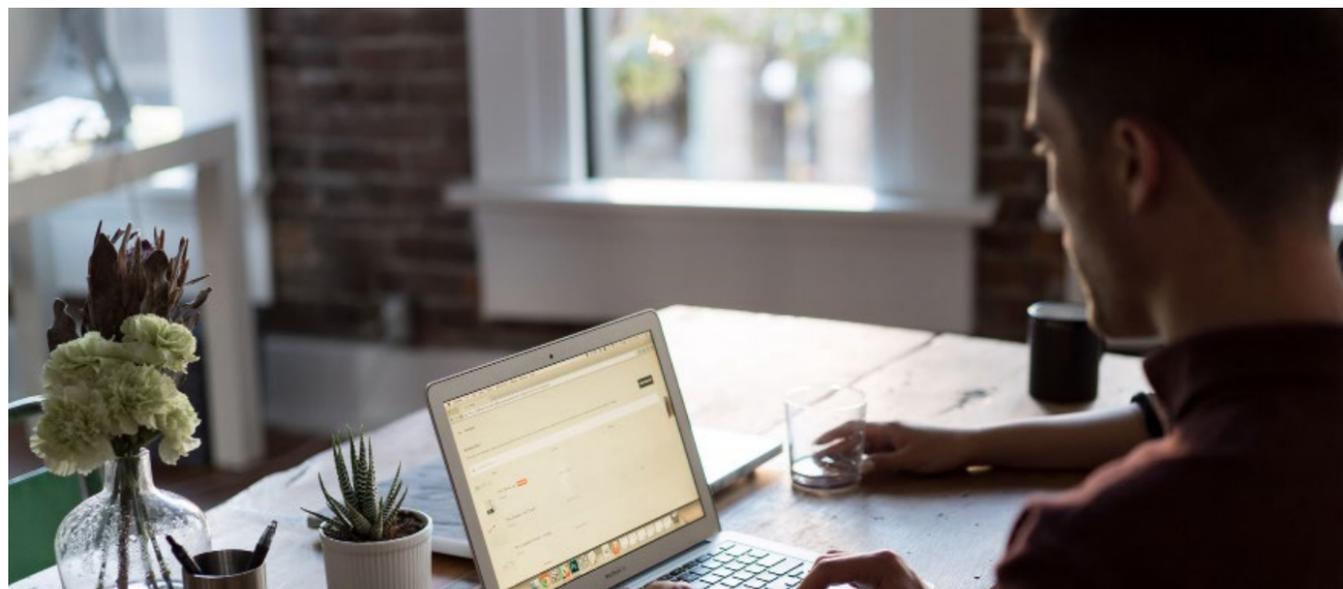
**YANEZ**  
TREINAMENTOS

Saiba mais

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

 [yanezoficial](https://www.instagram.com/yanezoficial)

 11 94005.2743



## HDI Seguros lança cobertura para empresas que operam **home office**

Serviço “Escritório em casa de funcionário” tem o objetivo de proteger equipamentos

**Ketchum**  
Agência Parceira

**A** adoção do home office durante a pandemia trouxe para muitas empresas a possibilidade de continuação desse regime de trabalho em um cenário pós-Covid-19. Para muitas companhias, o trabalho em casa se mostrou tão efetivo quanto a rotina no escritório. Isso fez com que o mercado enxergasse com bons olhos a possibilidade de operar 100% em home office ou, em alguns casos, em dias alternados da semana. Pensando nisso, a HDI Seguros está disponibilizando uma nova cobertura no seguro Empresarial. Novidade é dedicada a proteger equipamentos cedidos pelas empresas aos colaboradores que trabalham em casa.

“Escritório em casa de funcionário”

A cobertura “Escritório em casa de funcionário” foi pensada para cobrir os equipamentos no endereço dos colaboradores. Os equipamentos cobertos são: computadores, laptops, tablets, impressoras, roteadores, modems e mobílias de escritório. Dentre as ocorrências cobertas estão incêndio, queda de raio, explosão acidental, queda de aeronaves, danos elétricos decorrentes de qualquer fenômeno de natureza elétrica, queda e quebra súbita e imprevista, roubo e furto de bens, e vendaval, granizo, furacão, ciclone e tornado.

“A nova cobertura foi pensada exclusivamente

para atender este momento vivido pelo mercado de trabalho. Que encontrou no home office uma alternativa para seguir com suas operações e manter a produtividade. E, sabemos que muitas empresas desejam adotar o sistema de trabalho remoto na pós-pandemia. Por isso, a HDI vem oferecer um serviço alinhado a essas novas necessidades. Buscando garantir a segurança e o funcionamento das operações empresariais”, comenta Fábio Leme, vice-presidente da HDI.

### Outros serviços

Além do novo serviço, a HDI já oferece produtos dedicados a quem trabalha em casa. A seguradora reforçou as coberturas adicionais de Escritório em Residência e de Microempreendedor em Residência no seguro residencial, voltadas à proteção dos bens e equipamentos do cliente dentro de sua casa. A cobertura Escritório em Residência é direcionada a quem trabalha permanentemente em casa, como, por exemplo, influenciadores, advogados e designers gráficos. Já com a cobertura adicional para Microempreendedor em Residência, mais de 40 profissionais que têm ocupações independentes – como cabeleireiros, confeitários, eletricitistas e tatuadores – podem contar com a proteção da HDI para sua casa e respectivos equipamentos utilizados para o exercício de sua função dentro dela.

# VAMOS CRIAR UM MUNDO MELHOR?

CONQUISTE SEUS SONHOS COM GERAÇÃO DE ENERGIA LIMPA  
UMA PROPOSTA SUSTENTÁVEL, ESTÁVEL E RENTÁVEL!

 ORIGINAL  
ENERGY

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

**(11) 97959-1395**

SAIBA MAIS INFORMAÇÕES NESTE TELEFONE  
OU ESCANEIE O QR CODE PARA ABRIR COM O WHATSAPP!



# #com voce 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](http://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

