

REVISTA

Ano 21 - Edição 212 - R\$20

seguro total

Inovação • Seguros • Saúde Suplementar • Previdência • Capitalização

**Seguro Garantia Judicial
cresce 200% durante
a pandemia**

**Homenagem especial
aos corretores
de seguros**

**Seguro é mais velho do
que se imagina, o
importante é que ele existe
para proteger o consumidor**

+Liberty

Mais experiências.
Mais vantagens.
Mais Liberty.

+Vantagens pra você corretor

Você já conhece o nosso clube de vantagens, e no mês que comemoramos o **Dia do Corretor** preparamos **descontos especiais para você que é nosso corretor**, em agradecimento a essa parceria.

Marketplace de Carnes
içougue

15%
de desconto
(por 2 meses)

+

R\$30 reais
de desconto nas
compras acima de
R\$100,00 na Içougue.


natura

De **10% a 15%** de desconto em produtos da Natura
(conforme promoção vigente no período).

Philco
Club

Até **35%** de desconto sobre o preço sugerido da revenda
em produtos Philco para ofertas dentro do philcoclub.com.br

As vantagens podem ser resgatadas de 01 a 30/10.

Como o que é bom a gente compartilha, divulgue as vantagens para seus colegas.

Para resgatar e aproveitar, acesse:

Meu Espaço Corretor > Cresça com a Liberty > Plataformas > +Liberty

Não esqueça de ter feito o login com o CPF para aproveitar os benefícios.



+Liberty

Mais vantagens e mais experiências
para os corretores parceiros!

Uma vantagem



Dia do Corretor de Seguros

O Corretor de Seguros é um profissional muito importante na relação seguradora-consumidor. Por estar em contato permanente com o segurado-consumidor, o cliente em comum entre as partes, que deve merecer a melhor atenção, e também, trazer à seguradora as informações de riscos que o patrimônio deste cliente está exposto.

No nosso entender, cabe ao corretor, dentro da sua capacidade e habilidade, colaborar para o aperfeiçoamento cada vez maior das tantas modalidades de seguros que são operadas e quanto mais capaz ou completo ele for, melhor será a prestação de serviços que os corretores e as seguradoras juntos poderão oferecer aos segurados.

É justamente no dia em que se comemora a data festiva deste profissional, que juntamente com o mercado vamos cumprimentá-los e desejar que continuem nessa pegada sempre, buscando conquistas e desenvolvimento, principalmente, aperfeiçoando o seguro no Brasil. A revista e o mercado segurador sempre ao lado de vocês, profissionais da mais alta qualidade e competência.

Muitas reflexões em época de Covid-19, especialistas do mercado de seguros, reforçam a idéia do seguro como investimento e não um gasto. Os produtos de Vida e Saúde apresentaram crescimento devido ao momento e a flexibilização das seguradoras.

E no pós-pandemia, o mercado de seguros e as assessorias sairão mais fortalecidos, conforme palavras de presidentes, executivos e profissionais do segmento, no 2º Encontro das Aconseg, realizado online pela Aconseg-MG, nos dias 22 e 23 de setembro.

Boa leitura!

REVISTA

segurototal

ANO 21 | EDIÇÃO 212 | PUBLICAÇÃO MENSAL
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

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

Editor

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

Arte Mais Comunicação
comunicacaoartemais@gmail.com

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





Mudanças de mercado possibilitam o crescimento do seguro garantia judicial

Com a flexibilização, crescimento da procura pelo produto chega a 200%

Por Tatiane Pina

redacao@revistasegurototal.com.br

A pandemia de covid-19, iniciada em março no Brasil, trouxe muitas reflexões para o mercado de seguros. O setor se mostrou resiliente frente às dificuldades enfrentadas. Em abril, a Revista Seguro Total, realizou um webinar com especialistas do mercado de seguros, muitos reforçaram a ideia do seguro como investimento e não gasto.

Produtos de vida e saúde apresentaram crescimento, devido ao momento, e a flexibilização das seguradoras. As cláusulas de exclusão de cobertura em casos de pandemia foram retiradas dos contratos.

As seguradoras buscaram ouvir os clientes e entender as necessidades perante a crise, e flexibilizaram contratos, pagamentos, processos, por exemplo, passou a ser aceito a autovistoria, em que o cliente tira fotos do veículo e encaminha para a seguradora analisar o sinistro.

Desemprego

A orientação de isolamento social, pela Organização Mundial da Saúde e Ministério da Saúde em março fez com que muitas empresas parassem suas atividades. Segundo o Serasa Experian, em abril o comércio teve a maior queda, chegando a -19,5%. Isso fez com que o número de contratos paralisados aumentasse e, com isso o número de desemprego também.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD COVID19, em maio cerca de 8,7% das empresas apresentaram redução no número de funcionários. E, 36,1% apresentaram redução nas vendas ou serviços comercializados. O desemprego atingiu a 12,9 milhões de pessoas em agosto, ante 10,1 milhões em maio.

Processos Trabalhistas

Segundo o Termômetro covid-19 da Justiça do Trabalho, divulgado pela plataforma Data-Lawyer Insights, que apresenta dados em tempo real, de março a setembro houve 109.237 processos trabalhistas. Sendo a maior incidência em junho com 22.785 processos. Chegando ao valor de R\$ 7,36 bilhões, com valor médio de R\$ 67,087.

O seguro garantia judicial tem sido aliado das empresas perante a crise sanitária e econômica. O produto garante o pagamento a parte vencedora de um processo judicial de natureza cíveis, fiscais, trabalhistas, cautelares. Emerson Baroli, Sócio-Fundador da Baroli Corretora de Seguros, sintetiza para que serve o



Emerson Baroli,
sócio fundador da Baroli Corretora

Um **NOVO SITE**, Uma **NOVA** Forma de Ver a Fator Seguradora.

Agora você, Corretor(a) de Seguros, encontrará todas as informações e ferramentas de trabalho que precisa **EM UM SÓ LUGAR!**



Melhor Experiência para o Usuário



Material de Apoio ao Corretor



Site Trilíngue



Seção de Dúvidas



Chat para Atendimento



Atalho para Redes Sociais



Artigos e Publicações



Conteúdo de Suporte Audiovisual



Eventos e Treinamentos

São Paulo
(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

SAC: 0800-77-07229
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867
Memorize: 0800-77-FATOR
www.fatorseguradora.com.br



Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais da apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP- SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguro. Contato: 0800-201-8484.

seguro garantia judicial. “A seguradora garante o pagamento dos valores que o segurado deveria depositar em juízo durante o trâmite processual, caso o cliente por qualquer motivo deixe de cumprir sua obrigação de pagar o valor determinado pela justiça”, explica.

Em fevereiro, o Conselho Nacional de Justiça suspendeu os artigos 7º e 8º do Ato Conjunto nº 1/2019, permitindo a substituição do depósito sucursal pelo seguro garantia. Os artigos permitem somente a substituição antes do depósito. Para Baroli, essa decisão pode ajudar as empresas na recuperação econômica. “Pode dar um fôlego estratégico para as empresas nesse momento tão complexo da economia”, opina.

Pedro Mattosinho, Diretor da Fator Seguradora, fala que o seguro garantia judicial tem abrangido diversos públicos nos últimos anos. “Dentro do mundo corporativo, até alguns anos atrás, o grande foco era as construtoras ou prestadoras de serviço para o estado, as concessionárias, empreiteiras, empresas que fornecem produtos para o estado. A legislação foi alterada e passou a ter muita demanda de garantia judicial e saímos desse mundo de construtoras e empresas e fomos para qualquer tipo de empresa. Então, hoje em dia todas as empresas tem lá seus problemas, confisco com a justiça trabalhista. E com o advento da garantia judicial, podemos dizer que qualquer empresa é um cliente em potencial”, esclarece.

O contrato da apólice é feito de acordo com o tempo que tende a demorar a prestação de serviço. “Nas garantias judiciais, a gente tem um probleminha, nunca sabemos quanto tempo dura um processo judicial, pode durar 3 meses, 6 meses ou 10 anos”, disse Mattosinho.

Seguro Garantia

O seguro garantia judicial cobre os contratos privados, públicos ou de licitações nos prazos e custos previstos, garantindo a relação contratual entre duas partes, o tomador e o segurado, com intermediação da seguradora. Mattosinho o compara ao “fiança bancária”. “Eles têm mais ou menos a mesma finalidade, mas a grande vantagem para o seguro garantia é que ele é mais barato do que a fiança bancária”, explica.

Além de pouco divulgado, o seguro garantia tem diversas finalidades. “Pela Susep, tem as garantias públicas e privadas. As garantias públicas é onde o estado é o segurado, e as privadas é os contratantes privados que são os segurados”, diz o Diretor da Fator Seguradora.

Apesar disso, o seguro não tem muitas coberturas como o de Vida. “Mas, só não há cobertura caso a seguradora quebre ou se o seguro não for emitido de maneira correta”, explica Baroli.

O produto aparece como uma alternativa

nos processos judiciais quando a empresa não tem o dinheiro para o depósito em juízo ou mesmo não quer deixar aquele dinheiro parado. Com a mudança do CNJ, a empresa pode substituir o valor depósito pela apólice do seguro garantia a qualquer momento. “Funciona bem. Isso dá liquidez para as companhias.

E para passar pela pandemia o que mais se precisa é de liquidez”, ressalta Mattosinho.

Durante a pandemia e com a flexibilização do seguro, a procura pelo seguro garantia teve crescimento de aproximadamente de 200%, segundo o Fundador da Baroli. A contratação é feita por processo, isso ajuda no crescimento da busca e contratação do produto. “Eu já vi algumas iniciativas de alguns tomadores, escritórios de advocacia, tentando fazer uma coisa maior, seria, sei lá uma apólice por estipulante, mas não rodou ainda não. Seria muito bom, seria prático”, conta o Diretor da Fator.

O crescimento desse mercado tende a ser natural. O processo de digitalização do mercado de seguros tem facilitado a vida dos clientes e segurados. O corretor de seguros continua sendo fundamental para a venda consultiva, mas os processos de conhecimento do produto podem trazer um cliente mais decidido ao profissional de seguros. “E temos que ter, estar nessa linha de dar fluidez no processo de emissão, ao processo de contratação do produto através da tecnologia. Se você faz a conta da quantidade de e-mails que se troca antes da emissão de uma apólice, teoricamente, é simplesmente você dar poder de emissão para a ponta, para quem está lá na frente, que seria os escritórios de advocacias, em nome dos tomadores”, opina Mattosinho.

Baroli acredita que a cultura de uso do seguro garantia pelas empresas tende a crescer. “Outra questão que pode ajudar a impulsionar o mercado é o Marco Regulatório do Saneamento, onde o seguro garantia entraria em uma outra modalidade. O setor de seguros espera forte aumento de demanda das empresas de saneamento devido à aprovação do marco legal, que prevê investimentos de R\$ 700 bilhões até 2033”, ressalta.

“Nosso cliente não discute se ele quer ou não contratar o seguro, ele necessita do seguro. E aí que está a grande oportunidade para os corretores que é oferecer para os clientes deles um produto que ajuda na vida do cliente de forma inquestionável”, finaliza Mattosinho.



Pedro Mattosinho,
Diretor da Fator Seguradora

Corretor, juntos a gente



Fotos de Corretores parceiros.

12 de outubro.
Dia do Corretor de Seguros.

Saber reconhecer aqueles que estão ao nosso lado fazendo a diferença é fundamental. Para celebrar essa data, criamos uma homenagem especial para vocês, nossos grandes parceiros, que reflete a dedicação diária de cada um. Obrigado e vamos em frente, juntos, construindo uma história de sucesso.

Parabéns, Corretor!

Ative o QR Code e assista a nossa homenagem.



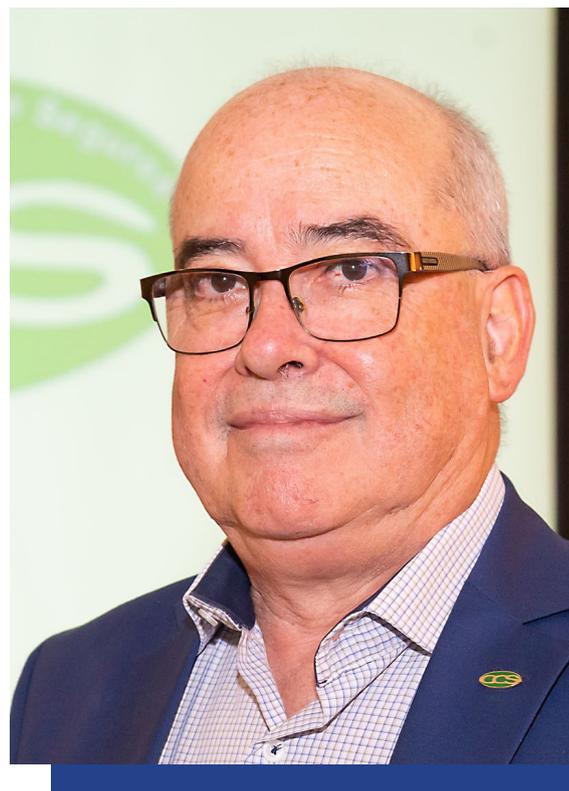
Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo elege diretoria



Chapa única, liderada pelo atual mentor Evaldir Barboza de Paula, foi aclamada pelos associados do CCS-SP em assembleia virtual.



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) elegeu nova diretoria para a gestão 2020/2022 em Assembleia Geral Ordinária (AGO), realizada de forma virtual, no dia 22 de setembro, com a participação de associados. A chapa única liderada pelo atual mentor Evaldir Barboza de Paula foi eleita por aclamação pelos votos dos associados registrados por escrito no chat da plataforma virtual e também por áudio.

A abertura do evento foi realizada pelo secretário Nilson Arello Barbosa que, em seguida, indicou o fundador e ex-mentor do CCS-SP, Henrique Elias, para presidir a assembleia. Este, por sua vez, indicou o ex-mentor Adevaldo Calegari para assumir o posto de secretário da AGO. Após a leitura do edital de convocação da AGO, Elias comandou a votação e abriu espaço às manifestações do mentor e dos associados.

O mentor Evaldir Barboza de Paula manifestou sua satisfação pelo bom andamento da assembleia online e elogiou a rápida adaptação dos corretores de seguros às novas tecnologias. “A categoria é ousada”, disse. Segundo ele, a posse da nova diretoria será realizada em outubro, conforme define o estatuto, mas, desta feita, de forma virtual.

Em relação aos projetos da nova gestão, Evaldir Barboza de Paula adiantou que além

de reuniões virtuais com associados e de novas lives com a participação de personalidades do setor, alguns projetos serão resgatados. “A modernização do estatuto será retomada, porque o documento foi produzido em 1972 e, desde então, apenas uma revisão foi realizada para adaptação ao Código Civil”, disse.

Dentre os novos projetos, o mentor destacou o inédito “Prata da Casa”, uma série de vídeos com a participação de corretores associados especialistas em determinadas áreas. “O Clube é um celeiro de talento e a ideia é disseminar esse conhecimento em prol da categoria”, disse. Em seguida, ele agradeceu o trabalho da diretoria anterior e deu as boas-vindas aos novos diretores.

Evaldir Barboza de Paula afirmou, ainda, que na condução da entidade espera receber as manifestações dos associados, sejam elogios ou críticas. “Nosso objetivo é levar o Clube ao seu merecido lugar de destaque”, disse.

Nova diretoria CCS-SP – Gestão 2020/2021
Mentor: Evaldir Barboza de Paula
Secretário: Ednir Fornazzari
Tesoureiro: Nilson Moraes
Junta Fiscalizadora: Ivone Elise Gonoretske,
Gilberto Januário e Marcia Del Bel

Ouvir você
e melhorar sempre:
a Omint faz isso por

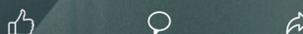
V

Cê.

OMINT | VIDA
SEGUROS | INDIVIDUAL

O valor que você dá pra algumas coisas tá mudando, mas o valor que a Omint dá pro que é importante pra você continua igual. Ouvir sua opinião é importante e nos ajuda a melhorar sempre nossos produtos e processos pra você vender ainda mais o Seguro de Vida Individual Omint.

Ricardo Figueiredo
às 07h35
Seguro de Vida Omint: segurança com a chancela de uma marca excelente.



- NOVAS POSSIBILIDADES DE CAPITAL SEGURADO.
- FLEXIBILIDADE NA CONTRATAÇÃO DE TODAS AS COBERTURAS.
- CONTRATAÇÃO SIMPLIFICADA COM DECLARAÇÃO PESSOAL DE SAÚDE DINÂMICA.

ALÉM DISSO, CRIAMOS A CAMPANHA DE VENDAS OMINT 2020.

Cada venda é premiada e ainda acumula pontos para outras premiações:

EMITIU/GANHOU	BIMESTRAIS	ANUAL
R\$ 50,00	ATÉ R\$ 1.000,00	ATÉ R\$ 6.000,00

por apólice emitida e quitada de Seguro Omint Ideal e Vital.

OMINT.COM.BR



Participe em
campanhadevendasmint.com.br/participe

OMINT | 40 ANOS
BRASIL

Valor ao que é importante pra você, por você.

Eleita **nova diretoria** para a gestão 2020/2022 da Aconseg-RJ



Joffre Nolasco Pinto Filho,
Presidente/Rapport

Eleição foi realizada em Assembleia Geral Ordinária da entidade nesta quarta-feira, 23 de setembro

Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) tem nova diretoria eleita para o biênio 2020/2022. Em conformidade com o estatuto da Aconseg-RJ, houve convocação prévia de todos os associados. Dezesete das dezoito assessorias participaram da votação virtual, que terminou com o placar de 10 x 7 para chapa vencedora.

A nova diretoria será composta por: Joffre Nolasco (presidente/Rapport Assessoria de Seguros); Renato Rocha (1º secretário/Nova Fortaleza Assessoria e Corretagem de Seguros); César Braga (2º secretário/CDS Assessoria); Luiz Philipe Baeta Neves (1º tesoureiro/Baeta Assessoria); Mario Roberto Santos (2º tesoureiro/TEA Assessoria de Seguros).

Novo presidente

Joffre Nolasco, já esteve no comando da Aconseg-RJ no período de 2004-2006. A partir de uma avaliação sobre o atual cenário do

mercado de seguros, ele reforça a importância das assessorias no apoio às seguradoras e corretoras. “Tive a oportunidade de trabalhar bastante pela modernização das nossas associadas, adquirindo experiência e conhecimento. Frente aos desafios atuais, tivemos que assumir uma atitude mais proativa ao desconhecido. Somos competentes e reagimos muito bem, engrandecendo o seguro”, diz.

Dever cumprido

A diretoria liderada por Luiz Philipe Baeta Neves, que encerrou o seu segundo mandato no comando da Associação, teve as contas aprovadas por unanimidade por todas as associadas.

Baeta declarou que “saio com o sentimento de dever cumprido, mas com muita disposição para continuar contribuindo com a nova diretoria como 1º tesoureiro e reitor da Universidade Aconseg. Estaremos juntos nos próximos dois anos buscando construir um futuro melhor para o nosso segmento e para o nosso mercado”.



Portal Nacional de Seguros

www.segs.com.br

Omundo do seguro em um clique!

A maior audiência do segmento

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**



mag.com.br

Ser corretor de seguros é transformar preocupação em tranquilidade e estar presente em todos os momentos.

Para nós, da **MAG Seguros**, e para toda a sociedade, **você faz a diferença.**

Dia do Corretor de Seguros.

12 DE OUTUBRO

MAG

SEGUROS

Seja parceiro da **MAG Seguros**. Envie um e-mail para sejaparceiro@mag.com.br e conheça os benefícios que oferecemos para os corretores.

GRUPO **MONGERAL AEGON**

AON lança metodologia focada no **bem-estar** dos colaboradores

Iniciativa do Wellbeing fornece uma ferramenta tecnológica em prol do bem-estar social, emocional, físico e financeiro dos colaboradores

Por Tatiane Pina
redacao@revistasegurototal.com.br

O mês de setembro é dedicado ao combate ao suicídio. A campanha setembro amarelo ganhou força nos últimos anos e, mesmo o dia 12 sendo dedicado a temática, empresas realizam ações de prevenção ao suicídio e outros transtornos mentais durante todo o mês.

Durante a pandemia do novo coronavírus, várias pessoas relataram o cansaço excessivo com o trabalho em home office. Segundo uma pesquisa realizada pelo Ministério da Saúde,

cerca de 86% pessoas que participaram do questionário relataram estar mais ansiosos durante o isolamento social. Estresse pós traumático foi confirmado por 45,5% dos respondentes. 16% afirmaram estar com depressão grave.

O período de isolamento social trouxe reflexões para quem estava em home office ou mesmo afastado das atividades. Pensando nisso, a AON lançou uma metodologia focada na saúde mental, física e financeiro dos colaboradores. A novidade foi apresentada durante a “Experi-



ência Wellbeing by Aon”, evento online com a participação dos principais executivos da companhia e, também, de Sofia Esteves, Fundadora e Presidente do Conselho Grupo Cia de Talentos, que apresentou um panorama sobre as tendências de bem-estar no ambiente corporativo.

Por meio da solução consultiva do Wellbeing e do aplicativo Well One da Aon, as empresas poderão oferecer a seus colaboradores treinamento digital individual e a capacidade de se conectar virtualmente com colegas para compartilhar seu progresso, influenciar comportamentos saudáveis e aumentar a motivação. Esse lançamento reforça o comprometimento da empresa ao investir em soluções para transformar a cultura de saúde nas organizações, bem como promover e fortalecer o atendimento preventivo.

O Diretor Médico da Aon Brasil, Marco Túlio, diz que a necessidade da novidade surgiu através de pesquisas de mercado e da aproximação com os clientes. “A promoção do bem-estar e o incentivo ao autocuidado em saúde sempre estiveram no centro da nossa estratégia de gestão de saúde. Mas, recentemente, entendemos que o bem-estar está no centro das discussões dos tomadores de decisão. As organizações têm seus planejamentos de saúde, mas após a pandemia, as necessidades mudaram. Nosso papel é ajudar as empresas a diagnosticarem esse ‘novo normal’ e a estruturarem programas de bem-estar que atendam esse novo momento”, explica.

Ele ainda cita os benefícios em cuidar do bem-estar dos colaboradores. “A cultura de prevenção e promoção do bem-estar apoia a atração e retenção de talentos, auxilia na contenção de gastos médicos, melhora a produtividade e impacta positivamente os resultados financeiros”, ressalta.

Segundo a International Stress Management Association/Isma-BR, mais de 70% da população pode ser atingida pelo Síndrome de Burnout ou esgotamento profissional. “O app Well One é mais uma iniciativa importante e inovadora dentro do nosso portfólio de ações e programas voltados para a gestão de saúde corporativa, o Aon pela Vida. Esse aplicativo ajuda os colaboradores a organizar todos esses pilares da saúde, gera conexões entre os funcionários e, ainda, criar um repositório de informações muito robusto”, conta Túlio. Ele ainda ressalta que esses dados vão ajudar a redirecionar os projetos de saúde da Companhia.

“Nunca se falou tanto sobre gerenciamento do tempo e autonomia, de saúde mental e equilíbrio. Se a saúde dos colaboradores já era uma questão importante para as empresas, em um cenário de pandemia, esse tema tornou-se um ponto estratégico para a continuidade dos negócios”, opina o diretor.

"A promoção do bem-estar e o incentivo ao autocuidado em saúde sempre estiveram no centro da nossa estratégia de gestão de saúde. Mas, recentemente, entendemos que o bem-estar está no centro das discussões dos tomadores de decisão"

Marco Túlio,
Diretor Médico da Aon Brasil

Para a voltar ao trabalho presencial, Túlio diz que os colaboradores tem que ter confiança em voltar. “A Aon lançou, há alguns meses, uma solução completa de apoio aos nossos clientes no retorno das atividades presenciais, o Aon pela Vida | Return to Workplace. A ação apoia no monitoramento do cenário epidemiológico de cada região e seus impactos nos serviços de saúde, faz a estratificação populacional da empresa em quatro grupos e protocolos de risco, dá suporte na readequação do ambiente de trabalho e faz um acompanhamento e projeções da variação dos custos, impactos em sinistralidade”, explica.

A pandemia acelerou o processo de transformação digital e, ao mesmo tempo, mostrou como a saúde e o bem-estar dos colaboradores é primordial para a prosperidade dos negócios. De acordo com a pesquisa Pulso COVID-19, desenvolvida pela Aon, na América Latina, o bem-estar emocional dos colaboradores se transformou no principal assunto das organizações, fazendo com que 36% das 540 empresas que participaram do levantamento, realizado no início do segundo semestre de 2020, implementassem programas focados nesse tema. Ainda segundo a pesquisa, 34% dessas empresas adotaram programas de bem-estar físico, com o objetivo de promover hábitos saudáveis durante o trabalho remoto. “A COVID-19 impactou os negócios e a saúde dos funcionários, ameaçando a sustentabilidade, e o cuidado com o bem-estar surge como uma estratégia de resposta, recuperação e reestruturação”, finaliza.

Corretores de Seguros e a luta pela regulação histórica da profissão

Profissionais buscam reconhecimento desde a chegada dos portugueses ao Brasil e, em 2020 se viu novamente na discussão da importância do consultor

Por Tatiane Pina

redacao@revistasegurototal.com.br

Não se sabe ao certo quando surgiu e quem foi o primeiro corretor de seguros. Assim como toda a história, os registros são incertos. Estima-se que sempre existiu um intermediador de bens. Em rápidas pesquisas pela vasto campo da internet, há algumas histórias dizendo que na época de Jesus já tinha alguém intermediando negócios para a proteção dos bens dos cavaleiros e viajantes.

Outros dizem que o primeiro contrato de seguro foi na cidade de Gênova, na Itália, em 1347. Aqui no Brasil veio com os portugueses, por volta de 1560, o que dá a entender que a profissão já existia na Europa. O objetivo era ter uma pessoa para assegurar que as propriedades seriam protegidas, bem como, resolver conflitos entre os mercadores e patrocinadores das grandes navegações.

Em 1808, o Rei de Portugal, Dom João VI, assinou decreto de abertura dos portos brasileiros para o comércio internacional. Isso fez com que os negócios se expandissem e, a economia crescesse. A primeira sociedade de seguros nacional foi a Companhia Boa Fé da Bahia, na região de Porto Seguro. Apenas 50 anos depois do documento assinado pelo Rei, foi estabelecido o Código Comercial Brasileiro, que classificou o corretor de seguros como agente de comércio, tendo liberdade para comercializar diversos produtos, porém, não havia a obrigatoriedade que os profissionais participassem de uma negociação.

Em 1916 foi promulgado o Código Civil Brasileiro. Nessa época teve grande competição entre os corretores e funcionários das seguradoras. Os corretores alegavam que não tinham vínculo trabalhista com as empresas e por isso, eles representavam melhor as necessidades dos clientes. Desde esse período, começou a discussão sobre a regulamentação da profissão do corretor de seguros. Em 1930 era divulgado nos jornais de grande circulação vagas para trazer novos profissionais para o segmento. Até o século XX o setor era impulsionado pela indústria naval e ferroviária, que apresentavam grandes riscos de investimento.

Fundações das Entidades

O Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo foi fundado por 25 corretores durante o governo de Getúlio Vargas. Os profissionais se reuniram para lutar pela profissão e, fazê-la crescer. A constituição de 1946 deu mais um fôlego e o início de um novo tempo no mercado de seguros, as lutas pela regulamentação da profissão se intensificou.

Somente em 29 de dezembro de 1964, o Presidente da República General Castelo Branco sancionou a Lei Federal 4.594/1964, que regulamentou a profissão do corretor de seguros e, que proibia a comercialização de planos por profissionais que não foram regulados. No mesmo ano, em 31 de março os militares haviam tomado o poder do país e, com a restrição naqueles tempos, os mercados começaram a ficar limitados. Na época, o Clube dos Corretores do Rio de Janeiro – CCS-RJ também foi fundado.

Eram realizadas reuniões para decidir quais ações seriam tomadas em defesa da classe e dos trabalhadores. Os participantes das reuniões no Clube dos Corretores do Rio de Janeiro entenderam que era necessário profissionalizar com estudos os corretores e os que poderiam chegar, sendo assim, em 1971 foi criada a Escola Nacional de Seguros, hoje, Escola de Negócios e Seguros.

Depois de 21 anos, em 1985, chegou ao fim a Ditadura Militar. Tancredo Neves morreu antes de tomar posse, o seu Vice, José Sarney comandou o Brasil de 1985 a 1990. Vários projetos foram implementados para tentar melhorar a economia, defasada pelos governos anteriores. Apesar da confiança econômica ter sido diminuída, a equipe presidencial conseguiu resultados relevantes. Isso fez com que o mercado de seguros também começasse a prosperar. Com isso, os bancos começaram a comercializar seguros. Nova batalha dos corretores de seguros para ter exclusividade na venda dos produtos de proteção.

O IRB ficou por quase 70 anos como único regulador de sinistros. O ressegurador era que estabelecia as tarifas obrigatórias e fiscalizava a atuação das seguradoras. Em 2007, foi aprovada a Lei Complementar 126, que regulou as políticas de resseguro, retrocessão e sua intermediação e, acabou com o monopólio do IRB.

MP 905/2019

Em fevereiro deste ano, a Revista Seguro Total acompanhou o debate no Senado sobre a MP 905/2019, conhecida como “Contrato de Trabalho Verde e Amarelo”, que instituiu a modalidade de contratação destinada à criação de novos postos de trabalho para pessoas entre 18 e 29 anos. Entre as discussões estava a extinção do registro para o exercício da profissão de corretor de seguros.

O artigo foi revogado e, a regulação da profissão continuou com a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP. Para Leonardo de Freitas – Diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, o corretor de seguros tem grande importância nos negócios das empresas. “Os corretores assumem cada vez mais um papel de protagonistas na indústria de seguros em geral. Por meio deles é possível aumentar cada vez mais a venda de seguros ainda pouco explorados, sempre com foco na identificação das reais necessidades do cliente. O corretor ainda tem o principal desafio de quebrar paradigmas e contribuir para fomentar a cultura do seguro”, opina.

” Os corretores são parte integrante e relevante da estrutura do maior mercado segurador da América Latina, uma posição que foi construída ao longo de décadas, e contamos com cada um deles para darmos continuidade a esta parceria”, ressalta Freitas. Que ressalta que MP nada mudaria a relação do Grupo com os corretores parceiros que tem papel fundamental no desenvolvimento da empresa.

Transformação Digital

O mercado de seguros foi resiliente durante o Período Militar, mas pudemos ver essa resiliên-



cia em um contexto totalmente diferente. A pandemia de covid-19 foi decretada em março deste ano pela Organização Mundial da Saúde – OMS. O primeiro caso no Brasil foi em 26 de março, logo após o carnaval.

Como medida de prevenção, foi orientado pelos órgãos de saúde que as pessoas ficassem em casa. As empresas rapidamente adotaram o trabalho remoto e, muitos sofreram. O home office é um modelo de trabalho que permite maior flexibilidade ao colaborador. Mas, muitos nunca haviam experimentado essa forma de trabalho. Então, às pressas tiveram que se organizar, montar uma rotina, um ambiente de trabalho que pudesse ter o mesmo foco que no escritório e, além disso, manter o contato com os clientes.

Os corretores de seguros mais antigos nunca haviam flexibilizado as reuniões de negócios

"Por meio deles é possível aumentar cada vez mais a venda de seguros ainda pouco explorados, sempre com foco na identificação das reais necessidades do cliente. O corretor ainda tem o principal desafio de quebrar paradigmas e contribuir para fomentar a cultura do seguro"

Leonardo de Freitas,
Diretor da Organização de Vendas do
Grupo Bradesco Seguros

e, o projeto de transformação digital que estava previsto para alguns anos, foi adiantado para o agora. A Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD, que tinha previsão para entrar em vigor em agosto de 2020, foi adiada, mas muitos profissionais viram a necessidade de digitalizar processos para facilitar o trabalho de suas equipes.

Para Américo Alonso, Chief Quality, Security & Data Protection Officer para América do Sul da Atos, líder global em transformação digital, a Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD não se restringe aos profissionais de TI ou Segurança. “O mais importante é o mindset - a privacidade começa com uma mudança na forma de fazer negócios, constituindo uma jornada que vai atravessar toda a organização. Não é unicamente um assunto tecnológico, da área de TI ou Segurança. É fundamental que todas as áreas estejam alinhadas e que os altos executivos mostrem a importância da privacidade para a organização como um todo”, explica.

As facilidades da tecnologia foram aproveitadas, como os aplicativos de chamadas de vídeo, de trocas de mensagens, e plataformas de aprendizagem. “A pandemia trouxe uma lição profunda sobre a importância de desenvolver novas dinâmicas na relação entre empresas e pessoas, principalmente por conta do trabalho remoto”, diz o diretor do Grupo Bradesco.

A pandemia acelerou um processo necessário. Alonso diz que, embora todos os mercados possam ser afetados pelas mudanças na cibersegurança, as empresas de varejo tendem a sofrer mais. “Há uma tendência de acelerar a implementação de Privacy by Design, ou seja, garantir que a privacidade seja tratada desde o começo quando pensamos em um novo sistema ou solução. É uma ideia semelhante a Security by Design. Haverá um enfoque maior nos dados que nos sistemas e maior movimento de soluções de gerenciamento de privacidade e DLP”, ressalta.

Mercado Resiliente

Uma das principais palavras abordadas durante a pandemia foi resiliência. O mercado de seguros se mostrou adaptável, assim como se mostrou em toda a história. Os clientes tem exigido coisas diferentes, e para Freitas, o mercado evoluiu. “Hoje, e cada vez mais, diante da multiplicidade de opções, quem determina como e quando deseja ser atendido, é o consumidor. Acompanhamos de perto as mudanças de hábitos, os anseios e os desejos por proteção, pois temos a importante função de identificar as reais necessidades das pessoas”, ressalta.

Ele ainda cita que, há um novo ciclo para indústria de seguros. “No entanto, já conseguimos perceber que as pessoas adquiriram um novo olhar sobre proteção. Entendemos que o seguro

"O mais importante é o mindset - a privacidade começa com uma mudança na forma de fazer negócios, constituindo uma jornada que vai atravessar toda a organização"

Américo Alonso,
Chief Quality, Security & Data Protection
Officer para América do Sul da Atos

precisa estar inserido naturalmente no dia a dia das famílias brasileiras por ser um item de primordial importância que garante tranquilidade no presente e futuro de todas as pessoas. Nós temos a responsabilidade de intensificarmos esse movimento por proteção e disseminação da cultura do seguro", diz.

Com toda essa mudança experimentada pelos colaboradores do mercado, a discussão sobre os espaços físicos ocupados tem se intensificando. Companhias, seguradoras, operadoras têm relatado maior produtividade durante o período em casa. A sociedade em si é resiliente, e isso tem se expandido para o ambiente empresarial. "As empresas no geral estão revisando seus programas, mas ao mesmo tempo

desejam promover espaços virtuais inclusivos, estimulando a presença das pessoas no meio digital, considerando os desafios do momento atual. O tempo vai nos mostrar essa nova realidade e como devemos nos adaptar a ela, tendo em mente que será um processo contínuo de flexibilização. Precisamos nos manter atentos às modificações de comportamento e demanda, constantemente", completa o diretor.



SEGURO VIDA MULHER

Menos tempo com preocupações para

VIVER MELHOR.

Porque a vida não se mede no relógio.

Indenização em casos de diagnóstico de câncer de mama, útero, ovário.

A cobertura não se encerra quando a segurada atinge uma determinada idade.



A assistência funeral dos Seguros de Pessoas da Sancor Seguros não tem carência, inclusive para morte por Covid-19.

Cobertura para Covid-19, com carência de 90 dias.

SANCOR SEGUROS

[sancorsegurosbrasil](https://www.sancorsegurosbrasil.com.br)

[sancorsegurosbrasil](https://www.sancorsegurosbrasil.com.br)

[sancorsegurosbr](https://www.sancorsegurosbrasil.com.br)

www.sancorseguros.com.br

Sancor Seguros do Brasil S/A. CNPJ: 17.643.407/0001-30.

0800 200 0392 (SAC) | 0800 888 0399 (Atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 888 0402 (Ouvidoria - Atendimento de segunda a sexta-feira, das 08:00 às 20:00 - exceto feriados).

Processo SUSEP Seguro Residencial nº 15414.900172/2017-47.

As informações contidas neste material são apenas indicativas. Os direitos e obrigações das partes estão definidos na Proposta, Apólice e nas Condições Gerais do Seguro. Restrições às coberturas encontram-se descritas nas Condições Gerais do Seguro. O registro deste plano não implica recomendação à sua comercialização. A aceitação do Seguro estará sujeita à análise do risco. As condições contratuais deste produto protocolizadas pela Sociedade junto à SUSEP poderão ser consultadas no endereço eletrônico www.susep.gov.br, de acordo com o número de processo constante da proposta da Apólice/Proposta. SUSEP - Superintendência de Seguros Privados Autarquia Federal responsável pela fiscalização, normalização e controle dos mercados de Seguro, Previdência Complementar Aberta, Capitalização, Resseguro e Corretagem de Seguros. Atendimento SUSEP 0800 021 8484, dias úteis das 9h30 às 17h. Confira informações completas sobre as assistências, coberturas e valores no site www.sancorseguros.com.br

“12 de outubro, Dia Mundial do Corretor de Seguros. Nossa homenagem de respeito a todos profissionais deste segmento, a quem devemos boa parte das nossas informações e nosso sucesso. O segmento de Seguros, Previdência Privada, Capitalização, Saúde Suplementar, Tecnologia e Serviços, é hoje um dos mais competitivos da nossa economia. A profissão de corretor exige extrema competência, capacidade e criatividade, além de profundo conhecimento dos produtos que as empresas oferecem. A vocês que são nossos parceiros e de todo segmento de seguros o nosso obrigado sempre”.

Os corretores de seguros não esmoreceram diante dos desafios da pandemia de Covid-19 e, fazendo uso da tecnologia, se adaptaram muito bem e como poucos à modernização e ao atendimento em home office, mantendo o consumidor próximo ao melhor instrumento de proteção e mitigação de riscos: o seguro. O setor sairá fortalecido deste período, pois o medo, as incertezas e a inquietude farão as pessoas se voltarem para o seguro, único instrumento capaz de mitigar riscos, repor perdas e renovar esperanças. Essa condição torna o mercado privilegiado diante de outros segmentos e seu desenvolvimento se deve, em grande parte ao profissionalismo da atuação dos corretores de seguros.



Alexandre Camillo,
Presidente do Sincor-SP

Perto ou longe, o corretor está sempre preparado para manter todos seguros e amparados!

Parabéns pelo seu dia, Corretor de Seguros!

alper 
alta performance em seguros

*alper alta performance
em seguros*

Parabenizamos a todos os corretores de seguros do Brasil nesta data tão importante! Que o GARBRA seja parte do Sucesso dos Corretores!!!

Clube dos Corretores de Seguros de Guarulhos, Alto Tietê e Região Bragantina - CCS GARBRA



GARBRA
Clube dos Corretores de Seguros
Guarulhos - Alto Tietê e Região Bragantina

*Clube dos Corretores de
Seguros de Guarulhos, Alto
Tietê e Região Bragantina*

“Em nome do CIST e de seus associados, queremos agradecer e parabenizar todos os corretores do Brasil, que através do seu trabalho permitem o desenvolvimento da sociedade brasileira e de seus principais setores econômicos. Feliz Dia do Corretor!”



Salvatore Lombardi Junior,
Presidente do CIST

No dia 12 de outubro se comemora no país o Dia do Corretor de Seguros, profissional atento e sempre disponível para zelar pelo bem-estar de seus clientes, oferecendo proteção para a vida, saúde e o patrimônio de todos. Aos corretores de seguros – categoria da qual faço parte com muito orgulho, respeito e admiração – meu reconhecimento e homenagem pela proteção e segurança que oferecem à sociedade, e os meus votos de sucesso.



Evaldir Barboza de Paula,
Mentor do CCS-SP

Outubro é o mês dedicado aos corretores de seguros e a Susep cumprimenta a categoria que tem papel fundamental na defesa dos interesses dos segurados e na atividade seguradora. É através do corretor que esperamos evoluir cada vez mais a cobertura de seguros no país, difundindo o produto e mostrando às pessoas a importância do seguro em suas vidas. A autarquia reconhece no corretor a importância para o fortalecimento da cultura do seguro, uma vez que este é o profissional que tem contato com o cliente e possui o preparo necessário para auxiliá-lo a compreender o mercado.

Parabéns a todos os corretores!



**SUSEP Superintendência
de Seguros privados**

“Os corretores são responsáveis pela distribuição dos produtos de seguros. Podemos afirmar sem erro que boa parte do sucesso da nossa indústria é por conta da atuação destes profissionais dedicados. São também encarregados da proteção do patrimônio, da vida e até pelo futuro do cidadão e da sociedade. É um dever e honra para a diretoria da AECOR-RJ parabenizar a categoria em sua data comemorativa. Parabéns corretores!!”



Jayme Torres,
Diretor da AECOR-RJ

“Um cliente que tem uma questão resolvida sabe valorizar o profissional e/ou a empresa que lhe atendeu. Mesmo em uma situação corriqueira, saber que adquiriu algo que ‘funcionou’ é motivo de satisfação. Os corretores de seguros que conseguiram atender às demandas em meio à pandemia da COVID-19 merecem o reconhecimento. Esses profissionais superaram as dificuldades para manter pessoas e patrimônios protegidos. Com o apoio das seguradoras, que também se reinventaram, os corretores de seguros merecem os parabéns pela rápida adaptação, mantendo seus clientes tranquilos, apesar de tudo”.



João Paulo M. de Mello,
Presidente do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG)

“Os corretores são a força da nossa distribuição, acreditamos na importância de uma relação de troca entre a seguradora e o corretor. A seguradora oferece todo o apoio para que o corretor possa entregar consultoria e proteção, visando sempre o mesmo propósito entre ambos – o segurado em primeiro lugar. Investimos em ações que foram desenhadas especialmente para capacitar o corretor no cenário de pandemia. Por meio disso, reforçamos a importância do corretor e prezamos por uma relação de confiança para continuidade dos negócios”.



Leonardo de Freitas,
da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros

“É com muita alegria que a diretoria da Aconseg-RJ se junta às comemorações pelo dia nacional dos corretores de seguros. Neste dia 12 de outubro queremos cumprimentá-los e parabenizá-los pela importante missão de levar segurança, conforto e garantias ao consumidor de seguros. Parabéns!”



Luiz Philipe Baeta Neves,
Presidente da Aconseg-RJ

“Os corretores de seguros sempre tiveram, e permanecerão tendo, papel fundamental para o desenvolvimento do mercado de seguros. São exemplos como esses que certamente ajudarão a recuperar o desempenho do mercado brasileiro, provendo a população de produtos e serviços do setor segurador. Especialmente doravante, em um futuro mais propenso a riscos, sejam aqueles que ainda derivarão do novo coronavírus, sejam os riscos que fazem parte da nossa sociedade e que poderão se agravar em função das condições climáticas e ambientais.”



Marcio Coriolano,
Presidente do CNseg

Corretor, seu trabalho é sinônimo de confiança, capacidade e da melhor assistência. Comemoramos, especialmente em um ano desafiador como o de 2020, a satisfação de ter vocês ao nosso lado, sempre buscando oferecer o melhor ao segurado e sendo peça fundamental para o sucesso mercado de seguros no país. Nós, da Maxpar e da Autoglass, agradecemos por ter você como nosso parceiro e te parabenizamos pelo seu dia. Obrigada pelo trabalho de cada um de vocês!



Lyssia Chieppe,
Superintendente de Serviços da Maxpar

O mercado segurador reforçou seus sólidos fundamentos e contribuiu de forma robusta para que a economia saísse fortalecida, demonstrando sua maturidade e importância. Isso se deu, especialmente, pela capacidade das empresas que o constituem de se reinventarem e se posicionarem de forma resiliente, apoiando organizações e pessoas de todos os segmentos e regiões. Isso destaca a importância do corretor, ao atuar de forma a garantir a longevidade de empresas e proteger patrimônios, além de reduzir a volatilidade e maximizar performance, tornando-se essencial para a sustentabilidade econômica.



Marcelo Homburger,
CEO da Aon Brasil

“A consultoria e o serviço prestado pelos corretores de seguros são de extrema importância para o nosso mercado e, na pandemia, não foi diferente. São eles que modelam as melhores coberturas para os consumidores e difundem a cultura do seguro para toda a sociedade. E, em um momento de incertezas, isso possibilitou a continuidade de negócios, de empregos, da saúde e até mesmo da organização financeira das famílias, trazendo tranquilidade e motivação para enfrentar esse grande desafio. Além disso, eles se adaptaram às novas formas de atendimento, tecnologia e processos que possibilitaram a consolidação do nosso mercado nesse momento”.



Marco Neves,
Presidente do SindSeg MG/GO/MT/DF

“O fortalecimento e a difusão do seguro na população brasileira é consequência do incansável trabalho, no qual os corretores possuem protagonismo. A eles, quero parabenizar por esta data na qual todos destacam o que nós, do CVG-RJ, já sabemos: a grande importância desse profissional para o bem-estar de toda a sociedade. Parabéns pelo Dia do Corretor de Seguros!”



Octávio Perissé,
Presidente do CVG-RJ

A Quiver parabeniza a todos os Corretores de Seguros nesta data tão especial. Seguimos juntos nos desafios do dia a dia para superarmos limites. Feliz Dia do Corretor de Seguros!

Quiver

Quiver Soluções!

“Devido às mudanças econômicas e interpessoais provocadas pelos impactos da pandemia, surgem grandes expectativas e incertezas no mercado. Entretanto, uma função essencial para o bom funcionamento do setor é o serviço prestado pelos corretores de seguros, cuja função é mediar o contato e facilitar as ações necessárias e o cumprimento do contrato de aquisição de uma apólice de seguros. Por isso, o corretor torna-se uma ponte necessária entre o cliente e a seguradora, auxiliando no processo de contratação dos seguros”.



Robson Augusto Carneiro,
Presidente da Associação das Agências, Assessorias e Consultorias de Seguros do Estado de Minas Gerais (Aconseg-MG)

“O corretor carrega, em sua atividade profissional, uma importância fundamental para a proteção de toda a sociedade. A partir dele, os valores perpetuados pelo seguro, como a solidariedade, são reforçados por toda a população. Iniciativas lideradas pelos corretores, em seus cotidianos, tornam esse setor cada vez mais forte e vigoroso. Feliz dia do Corretor!”



Fabio Izoton,
Presidente do Clube dos Corretores do Rio de Janeiro (CCS-RJ)

Chegou uma data muito especial! Agradecemos pela oportunidade de fazer parte da sua história e contribuir para o seu sucesso, corretor de seguros. Juntos transformamos vidas e tornamos sonhos reais! A UNICOON DESEJA PARABENIZAR a todos aqueles que protegem as conquistas das pessoas diariamente. Isso traz tranquilidade a eles, e em troca valorizam o seu trabalho. Feliz Dia do Corretor de Seguros.

 **Unicoon**
PROTEÇÃO VEICULAR

Unicoon
Proteção Veicular

Mapfre fala sobre **perspectivas** para o mercado segurador no 2º semestre

Entrevista coletiva aconteceu na manhã da terça-feira (1), de forma remota



Fernando Pérez-Serrabona,
CEO da Mapfre Brasil

A Mapfre realizou na manhã da terça-feira, 1 de setembro, encontro online. Transmissão remota contou com a presença de Fernando Pérez-Serrabona, CEO da Mapfre Brasil, e Luis Gutiérrez, CEO de Seguros da Mapfre Brasil.

A entrevista coletiva reuniu a imprensa especializada. Os executivos apresentaram os resultados do primeiro semestre, bem como, as expectativas para o segundo semestre de 2020.

A Companhia que adaptou rapidamente sua equipe para o regime home office, no início da pandemia, retomou, de forma gradativa, as atividades no dia 1 de junho. Cerca de 1.300 colaboradores realizaram os testes para detectar a covid-19 e, 61 sucursais foram reabertas.

Além da proteção aos colaboradores, diversas iniciativas foram tomadas para ajudar no combate ao novo coronavírus. A Companhia adotou a vistoria remota pelo whatsapp, e doou mais de R\$ 16 milhões para comprar insumos como máscaras, respiradores, medicamentos, leitos de UTI.

Perspectivas para o mercado

Segundo o índice global de seguros potenciais – GIP, realizado pela Mapfre Economics com 96 nações, o Brasil é o 8º país com maior potencial no mercado segurador nos segmentos Vida e Não-Vida.

“Única forma de cuidarmos de pessoas é estar

por perto. E a única coisa que podíamos fazer é voltar com as atividades presenciais e ter elas mais próximas”, diz Serrabona. “Muita gente diz que o covid foi agente de mudança, eu não acredito. O covid foi agente de aceleração”, opina.

O volume de prêmios da Mapfre no primeiro semestre foi de 8,93 bilhões, 0,2% maior que no mesmo semestre do ano anterior. Teve crescimento de 20% em seguros gerais, 1% em vida. Para os executivos, o segundo semestre será economicamente melhor, liberando a demanda reprimida por conta da pandemia.

Serrabona ainda acredita que haverá muitas oportunidades em vida e educacional. Mas, que o corretor deve assumir um papel mais consultivo, para oferecer ao cliente um produto de acordo com seu perfil. Além disso, ele acredita que é preciso simplificar a linguagem do seguro. “A grande mudança do covid é aprender a ser mais flexível”, diz.

Desafios a serem enfrentados

“Toda seguradora deu um show”, diz ao se referir ao início da pandemia. Ele acredita que o dificuldade será em trazer novos clientes, visto que muitos corretores estão focados em manter os que já tem.

“É preciso acessar os clientes que não estão no mercado com novas fórmulas”, explica. Ele ainda opina que os corretores tem que se formar nas novas tecnologias para manter as continuidades de suas carteiras e, que as seguradoras têm que estar preparadas para ajudar o corretor.



Luis Gutiérrez,
CEO de Seguros da Mapfre Brasil



AutoVist **auxilia Seguradoras a** viabilizar vistorias a distância

Vistoria Mobile com antifraude realizada diretamente pelo usuário ganha espaço em momento de distanciamento social

Em meados de março de 2020, quando a pandemia fechou a maior parte dos comércios, incluindo os pontos de vistoria física e impossibilitou que vistoriadores em geral realizassem a avaliação in loco, isto gerou uma grande preocupação nas companhias quanto à dificuldade de se realizar a aceitação de seguros, financiamentos e afins.

É fato que desde 2017 a transformação do processo de vistoria física para digital já vem ocorrendo, pois gera inúmeros benefícios à empresa. Esta mudança foi puxada pelo mercado de seguros, que começou a disponibilizar aos seus segurados tokens para a realização do processo de auto vistoria. A mudança desde então vem ocorrendo gradativamente e agora em momento de pandemia este tipo de vistoria mobile mais do que dobrou. O distanciamento social obrigou as empresas a utilizar ainda mais a vistoria mobile, afirma Umile Ritacco, diretor de negócios da ForRisk, empresa proprietária da solução AutoVist para o mercado de seguros.



Daniel Figueiredo,
Diretor de marketing e operações
da ForRisk Soluções

Ainda segundo Ritacco, as empresas vêm descobrindo diversas vantagens em disponibilizar a vistoria mobile aos seus clientes. Além da economia gerada, o processo de aceitação ganha muito em agilidade, pois elimina etapas e reduz o tempo da emissão da contratação e ainda oferece maior comodidade ao cliente final, que não precisa mais ir até um ponto de vistoria física.

Passado este choque inicial da pandemia, muitas empresas de diversos segmentos também começam a optar por este caminho em seus processos. Neste sentido, a AutoVist acabou desenvolvendo para seus clientes tipos de vistorias mobile para aplicações distintas, tais como vistoria com avaliação online para concessionárias de veículos, vistoria para desmobilização de frotas e locadoras, vistoria de sinistro para seguradoras, vistoria de bicicletas, patinetes, imóveis, dentre muitas outras aplicações, afirma Ritacco.

Daniel Figueiredo, diretor de marketing e operações da ForRisk Soluções, explica que a plataforma é de fácil customização e rápida implantação, oferecendo à empresa uma completa customização da sua identidade visual, visando a fidelização dos seus clientes e a otimização da conversão dos resultados da sua operação. “É possível personalizar a logomarca da empresa, cores padrão, integração de seus dados de risco que o cliente necessita, textos do e-mail e SMS, além de permitir a integração com os sistemas que o cliente trabalha ou operar diretamente em nossa ferramenta”, pontua Figueiredo.

A empresa, no entanto, tem voltado seu

foco em implementar cada vez soluções antifraude dentro da vistoria, trazendo ainda mais inteligência artificial nas análises de risco para criar valor a seguradora e auxiliá-la na redução da sinistralidade da companhia. Implementar a nossa inteligência artificial, aliada aos dados da seguradora, cria um parâmetro personalizado à seguradora e isto se torna muito eficaz no processo de aceitação. A inteligência artificial também ajuda na identificação de danos, no reconhecimento do ambiente, dos itens existentes no local da vistoria, na geolocalização de risco, tudo para atender as mais diversas necessidades da seguradora.

Na questão de segurança de dados, a plataforma de análise de risco possui validações essenciais para que a empresa possa realizar a aceitação da vistoria com mais segurança, com geolocalização de alta precisão, timeline do processo, criptografia de ponta a ponta, dentre outras variáveis que são fundamentais quando se fala na aceitação do risco.



Umile Ritacco,
Diretor de negócios da ForRisk

2º Encontro das Aconsegs:

seguradoras e assessorias vislumbram cenário promissor para o mercado

Encontro aconteceu nos dias 22 e 23 de setembro, com a presença de executivos e profissionais do segmento

O mercado de seguros e as assessorias vão sair mais fortalecidos do período pós-pandemia. O setor demonstrou resiliência, capacidade de organização, inovação e preparo tecnológico. Essa foi a mensagem que marcou o 2º Magno das Aconsegs, que aconteceu nos dias 22 e 23 de setembro, com a presença de executivos de companhias e profissionais do segmento de assessorias.

Realizado pela Aconseg-MG, o evento virtual contou com o apoio das associações de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná.

Presidentes e diretores das seguradoras mostraram-se otimistas quanto à recuperação econômica e fizeram questão de ressaltar a importância das assessorias de seguros como canal de distribuição das companhias. Também avaliaram o atual cenário do segmento e as tendências para o futuro.

O presidente da HDI Seguros, Murilo Setti Riedel, explicou que até pouco tempo a companhia não operava com as assessorias. “Hoje não temos dúvida do valor que essas empresas têm. Elas trazem racionalidade para as seguradoras que não possuem condições de oferecer suporte a todos os corretores. São uma alternativa econômica e tecnológica muito eficiente tanto para corretores de pequeno quanto grande portes”, salientou.

José Adalberto Ferrara, CEO da Tokio Marine, disse que as assessorias são consideradas “verdadeiras sucursais” da companhia tamanha a importância que a empresa dá ao canal. “As assessorias são estratégicas para nós. São como sucursais da companhia, tanto que criamos um portal exclusivo para elas”.

O executivo provocou os empreendedores de assessorias a pensarem “fora da caixa”. Segundo ele, “é preciso olhar o mercado de maneira mais pluralista pela gama de produtos que podemos oferecer aos clientes. Nosso mercado cresce na mesma proporção em que os corretores aumentam a capilaridade de seus negócios. As ferramentas digitais estão aí disponíveis para que

possamos ofertar produtos de Norte a Sul do País”.

O diretor comercial da Allianz Seguros, Eduardo Dal Ri, comentou que os novos tempos exigem que as companhias repensem o modelo de trabalho e sua forma de atuação. “Já estamos desenvolvendo isso na Allianz globalmente. O objetivo é atuar sempre de forma eficiente, com processos mais simplificados e produtos adequados às necessidades dos clientes”.

Dal Ri não acredita na tese de que o corretor e as assessorias “vão acabar” por conta do incremento das vendas digitais de seguros e de novos entrantes no mercado. “Essa história já ficou para trás. Seremos cada vez mais exigidos e vamos nos reinventar ouvindo os corretores, assessorias e clientes”, acrescentou.

Transformação do mercado - O diretor do Canal Mercado Brasil da Bradesco Seguros, Leonardo Pereira de Freitas, foi o primeiro a falar no segundo dia do evento. Ele acredita que houve um fortalecimento do canal assessoria no período da pandemia. “Vocês conseguiram reagir muito prontamente às demandas específicas do momento, assumindo um papel de protagonismo nesse processo. Vimos uma mobilização grande das assessorias. Sabemos que não foi simples colocar suas equipes em home office rapidamente e continuar atendendo aos corretores com eficiência”, salientou.

De acordo com o executivo, o processo de digitalização está transformando o mercado de seguros de forma rápida. “Todos nós, seguradores, corretores e assessorias, fomos desafiados a acompanhar as mudanças e ter uma postura diferente, para oferecer experiências de consultorias especializadas aos nossos clientes. Cada vez mais ouviremos falar sobre atendimento e vendas empáticas. As pessoas não querem só produtos e, sim, propósitos e valores agregados para sua proteção. Quem entender esse novo cenário sairá na frente”.

O diretor nacional comercial da Suhai Seguradora, Robson Armando Tricarico, também aposta na racionalização e nos meios digitais



Murilo Riedel,
Presidente HDI Seguros



Luiz Philipe Baeta Neves,
Presidente da Aconseg-RJ



José Adalberto Ferrara,
CEO da Tokio Marine



Leonardo Freitas,
Bradesco Seguros



Celso Cunha Azevedo,
Presidente da Aconseg-RS

para promover novos negócios e atrair mais consumidores. “A Suhai já nasceu digital. Para vocês terem ideia, não temos filiais. Oferecemos aos corretores todas as ferramentas necessárias para que eles se conectem ao cliente e façam novas parcerias. O consumidor quer agilidade. As assessorias têm um papel importante no apoio ao corretor nesse sentido e nós estamos aqui para oferecer todo suporte necessário”, ressaltou.

Encerramento do 2º Encontro - Os presidentes das Aconsegs encerraram o evento, que teve a mediação do professor Maurício Tadeu Barros Morais.

Hélio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP, parabenizou a diretoria da Aconseg-MG pela organização do Encontro e destacou tratar-se “de um evento único no mercado, que engrandece o segmento das assessorias”. Segundo o dirigente, o cenário é desafiador mas apresenta oportunidades e as assessorias devem exercer um protagonismo ainda maior no relacionamento com os corretores, “uma vez que a maioria delas são multimarcas e multiprodutos e a proximidade e a relação de confiança proporcionam uma compreensão maior das demandas, necessidades e anseios dos corretores de seguros”.

O presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta, disse sentir-se honrado com o convite para o evento. “Participar de um encontro que aborda e celebra o trabalho das assessorias de seguros me honra bastante e julgo que acontece em um momento muito oportuno. Estarmos reunidos nos fortalece para pensar em novos projetos, impulsionar os já existentes e buscar novas formas

de dialogar com os atores envolvidos em nossas operações”.

Celso Cunha Azevedo, presidente da Aconseg-RS, também parabenizou os organizadores do Encontro. “Sinto-me lisonjeado em fazer parte deste momento. Saímos daqui mais fortalecidos, com novas ideias e ações para levar aos nossos pares. As apresentações nos levaram a refletir e demonstraram o tamanho do nosso compromisso com os corretores. Muitos já se adaptaram ao novo cenário, mas a grande maioria vai precisar de nosso apoio para gerar negócios em tempos desafiadores”.

Anfitrião do Encontro, o presidente da Aconseg-MG, Robson Augusto Carneiro, agradeceu a presença expressiva das assessorias, seguradoras parceiras e autoridades do mercado. “Muito obrigado pela presença de todos que nos prestigiaram e também aos que colaboraram para que esse evento alcançasse êxito. Tivemos uma oportunidade única de trocar ideais, ouvir as considerações e projetos das companhias, discutir as perspectivas para o futuro. Vamos unir forças com as seguradoras e corretores para que nossa atividade seja cada vez mais valorizada”, finalizou.

Também prestigiaram o evento lideranças do mercado como os presidentes do SindSeg MG/GO/MT/DF, Marco Neves; Sincor-MG, Maria Filomena Branquinho; do CSP-MG, João Paulo Moreira de Mello. O 2º Encontro Magno das Aconsegs contou com patrocínio da Asseg Assessoria de Seguros, Asteseg Assessoria Técnica em Seguros, Classic Assessoria Vida e Previdência, FF Seguros e Gold Service Seguros.



Maurício Tadeu,
Professor Universitário



Robson Armando,
Diretor Suhai



Eduardo Dal Ri,
Diretor executivo Comercial da Allianz



Hélio Opipari Júnior,
Presidente da Aconseg-SP



Robson Augusto Carneiro,
Presidente da Aconseg-MG



ITC World Tour debate sobre as dificuldades enfrentadas na pandemia

Evento contou com a presença de executivos brasileiros que compartilharam suas experiências

Aconteceu na terça-feira, 8 de setembro, a edição Brasil no ITC World Tour 2020. O evento acontece online por conta da pandemia de covid-19. Gustavo Doria Filho, Fundador do CQCs, abriu a transmissão falando de como surgiu a parceria internacional e do quanto é importante para o setor esse contato.

Marcelo Blay, CEO da Minuto Seguros foi o mediador do evento. O debate teve a presença de Luciano Snel, CEO da Icatu Seguros, Murilo Riedel, CEO da HDI Seguros e Ney Dias, CEO da Bradesco Auto/RE. Os executivos falaram das dificuldades enfrentadas desde o início da pandemia e, o quanto isso será importante no futuro.

Vulnerabilidade durante a pandemia

Blay lembrou o surgimento da Minuto Seguros há 10 anos atrás e, que depois disso surgiram várias corretoras digitais. Snel falou da sensação de vulnerabilidade trazida pela pandemia. “As pessoas estão conscientes dos riscos. Essa sensação foi ajudada com a economia que tem causado desemprego, queda da renda”, relata. Ele ainda disse que a forma de consumo mudou. “As pessoas estão buscando empresas que tenham propósito e sejam mais humanas”, explicou o executivo.

O CEO da Icatu ainda acredita que com o juro em queda deve vir uma nova onda de empreendedorismo. “Deve ser muito bom a longo prazo”, opina. Ele ainda disse sobre o crescimento do seguro de vida durante a pandemia,

de acordo com pesquisas feitas pela Icatu Seguros, Snel citou que as pessoas têm a percepção que um seguro de vida custa até 3x mais do que o valor real. “Precisamos desmistificar isso. Mostrar os benefícios que um seguro trás para a vida dessas pessoas”, disse.

Snel citou que a Icatu investiu cerca de R\$ 115 mil em tecnologia antes da pandemia e, ainda disse que uma das dificuldades mais enfrentadas na venda de um seguro é a jornada do cliente. “As pessoas mudam de vida. Uma pessoa solteira, ela estuda, depois casa, tem um filho, depois outro e ninguém o procura para ofertar algo que faça mais sentido para cada momento da vida daquele cliente”, explicou. O CEO ainda disse da parceria com a HDI Seguros e, sobre as lives que a empresa está realizando durante a pandemia, com especialistas de diferentes áreas para discutir sobre o cenário atual.

Momento delicado

O CEO da HDI Seguros, Murilo Riedel discursou como Snel. Ressaltou o momento complicado em o mundo vive, mas que tudo tem seu lado positivo. “Nos fez repensar em muita coisa”, contou. Ele acredita que o legado da pandemia será ter uma visão do futuro com mais responsabilidade aos gestores. Riedel ainda disse que a pandemia acelerou muitos processos além da tecnologia. “Nos fez pensar mais na diversidade, inclusão social, que são aspectos que nos trouxe um olhar mais crítico”, explicou.

Ele questionou em como serão as coisas como tudo passar. “Como serão nossas atividades de-



Murilo Riedel,
Presidente HDI Seguros



Ney Dias,
Diretor da Bradesco AutoRE

pois que tudo isso passar? Um aspecto que fico preocupado é a curva de desaprendizagem. As coisas vão ter que ser medidas de outras formas. Vamos ter que criar kpis de outra forma”, refletiu. Ele citou que o investimento tem que ser contínuo. “Vou vender mais, mas vou investir para o que o meu investido venda mais também”, orientou. E, ainda deixou um conselho para os profissionais do seguro. “Corretores se movimentem, busquem suas parcerias, porque ninguém vai conseguir seguir sozinho” disse Hiedel.

Processos acelerados

Ney Dias falou sobre as facilidades oferecidas

pela Bradesco Seguros desde o início da pandemia. Ele contou que a demanda por seguro residencial em algumas localidades aumentou em 200%. Desde março muitas empresas adotaram o regime de home office, algumas já voltaram às atividades presenciais. Dias ainda contou que a vistoria remota, em que o cliente do seguro automóvel pode tirar fotos e enviar para a central, já era um projeto piloto da Companhia. “O processo é acelerar tendências”, disse. Ele ainda disse que, o momento é de diversificar os investimentos. “Temos que sair da rentabilidade básica”, orientou. O executivo ainda ressaltou que o momento é de dificuldades econômicas e operacionais. “A queda da taxa de juros coloca pressão no resultado operacional”, explicou.



Luciano Snel Correa,
CEO da Icatu Seguros

12 DE OUTUBRO | DIA DO CORRETOR

GRATIDÃO E ORGULHO REPRESENTAM A NOSSA PARCERIA.

É pelo seu trabalho que o GBOEX chega a milhares de brasileiros, oferecendo cuidado e proteção para tantas famílias. O sucesso desta parceria precisa ser comemorado todos os dias, especialmente hoje.



**PARABÉNS,
CORRETORES E CORRETORAS!
MUITO OBRIGADO
POR ESCOLHER O GBOEX.**

GBOEX. Quando seu cliente tem, tudo fica bem.

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para os seus clientes.
0800 541 2483 | www.gboex.com.br

Vender não é uma arte; é uma ciência

Por Tatiane Pina

redacao@revistasegurototal.com.br

Grande parte das profundas transformações que temos vivido no setor de serviços está relacionada à inovação em modelos de negócio. Esses arranjos, muitas vezes, superam, em importância, a própria tecnologia.

Nesse sentido, há um perfil de modelo de negócio que se destaca: são as empresas SaaS, ou em tradução literal, software como serviço. Esse desenho de negócio é consequência de uma tendência que vai além da indústria de tecnologia. Soluções que antes eram vendidas como produtos passaram a ser oferecidas como serviços. Na economia baseada em serviço, a compra de um CD de música é substituída por uma assinatura do Spotify; troca-se a aquisição de um veículo por corridas de Uber; ou ainda, um escritório por uma posição em um espaço de coworking.

Naturalmente, novas formas de negócio demandam novas abordagens, em todas as áreas de uma empresa. Desse modo, as empresas SaaS revolucionaram a forma como se vendem serviços, especialmente em uma dinâmica B2B. E, isso pode transformar a sua corretora de seguros. Ao menos, transformou a Piwi®.

A ciência de vendas que nasceu no Vale do Silício para sustentar o crescimento das startups de lá tem como objetivo criar um processo de vendas escalável e replicável que, a partir de uma grande consciência sobre o funil de vendas, é traduzido na previsibilidade de sua receita. Na



Por Felipe Baeta,

CEO da Piwi®

prática, é um estado da arte em que você sabe exatamente quantos negócios serão fechados frente ao esforço que é empreendido.

Ao criar uma máquina de vendas, como também é chamada essa estratégia, é necessário ter em mente algumas premissas que sustentam o modelo.

Cabe entender que a trilha de vendas tem diversas etapas, que demandam competências distintas. A dicotomia mais conhecida é a diferença entre hunter e farmer. Mas, vale para toda jornada da venda. Por isso, divida sua estrutura de vendas em etapas e alocue profissionais específicos para cada parte do processo.

Ao time de vendas, devem-se chegar somente os leads quentes, aqueles prontos para comprar. Com isso, tenha um time dedicado à qualificação dos leads.

Utilize ferramentas digitais para prospecção. Um bom CRM é fundamental para gerenciar e escalar a iniciativa.

Enfim, importar conceitos da nova economia e que estão na fronteira do conhecimento em gestão, como o tratado aqui, pode garantir que seu negócio atravesse a ponte entre o passado e o futuro.

Susep divulga síntese mensal com dados do setor de seguros em agosto

Informações foram obtidas a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou hoje a Síntese Mensal dos principais dados relativos ao desempenho do setor de seguros em agosto de 2020. As informações foram obtidas a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas. Na edição de agosto de 2020, os principais destaques foram:

1) Melhor desempenho de todos os segmentos no mês, no comparativo com agosto de 2019.

2) No acumulado do ano, até agosto, seguros de pessoas apresentou crescimento de 1,2% em relação ao mesmo período de 2019, o que representa crescimento real de 0,5%, considerando a inflação medida

pelo IPCA para o período.

3) Seguros associados a grandes riscos mantendo taxas de crescimento superiores a 25% no acumulado do ano, em relação ao mesmo período de 2019.

4) Crescimento de 3,9% nos prêmios dos seguros de danos, desconsideradas as receitas de seguro auto. Considerando a inflação medida pelo IPCA para o período, representa um aumento real de 3,2%.

5) Seguro garantia estendida e microsseguros seguem em recuperação após queda no início da pandemia. Em relação a julho de 2020, as receitas destes seguros cresceram em agosto, respectivamente, 14,4% e 21,1%.

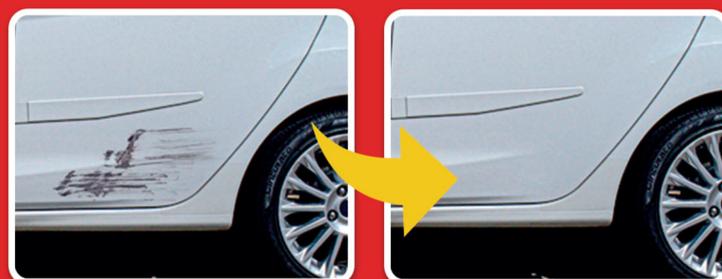
Mais proteção para o seu **CLIENTE!**

Plano Auto® é mais **benefícios** para você e para o seu cliente!



Sobre a assistência

Com o Plano Auto® o carro fica protegido contra os danos do dia a dia que sempre acontecem, como um para-brisa trincado, uma porta amassada ou até um para-choque ralado!



Oportunidades para o Corretor:



Comissionamento atrativo com maior conversão de vendas



Alta utilização do serviço pelos clientes, criando maior percepção de valor



Ofertar um plano de assistência mais completo e aderente às necessidades atuais do cliente



Custo muito mais em conta que oficinas convencionais

Cliente sem Plano Auto®

-  Grande variação de preços
-  Dificuldade de assegurar qualidade
-  Demora na execução (mín. 2 dias)
-  Necessidade de se deslocar até a oficina

Cliente com Plano Auto®

-  Valores previamente estabelecidos em contrato
-  Qualidade assegurada pela Carglass®, com garantia de 1 ano
-  Carro pronto no mesmo dia, você não fica sem seu carro
-  Serviço móvel (verificar disponibilidade)

Entre em contato conosco!

comercial@carglass.com.br
0800 704 4441 - opção 4
www.planoauto.com.br/vendamais


CARGLASS®
SERVIÇOS AUTOMOTIVOS



Assurant anuncia Bruno Tognozzi como novo Gerente Comercial

Executivo tem 13 anos de experiência no mercado de seguros e, trabalhará diretamente com Vladimir Freneda.

A Assurant anuncia a chegada de Bruno Tognozzi como novo Gerente Comercial na área de novos negócios para o Brasil, respondendo para Vladimir Freneda, Vice-presidente Comercial e de Marketing.

Com 13 anos de experiência no mercado de seguros, Tognozzi se une ao time de especialistas da Assurant para somar seu conhecimento no setor, fortalecer as parcerias existentes e buscar novas oportunidades de negócios.

Formado em Administração de Empresas pelo Instituto Mauá de Tecnologia, Tognozzi já passou por empresas como QBE e Zurich sempre focado na área comercial. Nos últimos três anos esteve na SURA, liderando a estrutura de novos negócios.



Brasilseg anuncia novo presidente

Com sólida experiência no mercado, Rodrigo Caraméz chega para impulsionar inovações na seguradora

A Brasilseg anuncia Rodrigo Caraméz como seu novo presidente. O executivo terá a missão de dar continuidade e acelerar o processo de transformação digital da seguradora. Com foco na jornada do cliente, sendo responsável por liderar a estratégia de inovação da empresa.

Com experiência de 30 anos no mercado financeiro no Brasil e no exterior, Caraméz chega à Brasilseg vindo da Marsh Brasil, empresa global de corretagem de seguros e gerenciamento de riscos, onde atuou como COO e Diretor de Operações por mais de dois anos. No mercado financeiro, atuou em bancos de varejo e corporativos, ocupando diversas posições executivas nas áreas comerciais, produtos, operações e risco. Possui vasto conhecimento em transformação organizacional, considerando clientes, pessoas e processos. O executivo substitui Ivandré Montiel da Silva.



Camila Asenjo é a nova diretora de Pessoas da Icatu Seguros

Executiva trabalhou na companhia de 2001 e 2013 em diversas áreas do RH e comercial

Graduada em Psicologia pela PUC – Rio, com MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ e curso de extensão em Recursos Humanos pela Ross School of Business pela Michigan University, a executiva também tem formação em coaching e estará atuando no apoio aos 1.900 colaboradores da companhia. Camila acumula passagens por empresas como BTG Pactual, Andrade Gutierrez e a multinacional italiana Generali Seguros.

Na Icatu, Camila chega para reforçar a agenda interna que, nos últimos anos, foca especialmente em investir na preparação do time para acompanhar o ritmo de crescimento da companhia, incluindo a transformação digital. Um dos principais objetivos é garantir que os melhores talentos estejam prontos para os desafios futuros proporcionando sempre o bem-estar e a realização dos times.



HDI Seguros apresenta novo diretor executivo de Produtos e Resseguros

Mauricio Galian chega à companhia para acelerar a diversificação e digitalizar ainda mais os serviços e produtos ofertados

A HDI Seguros anunciou a chegada de Mauricio Galian como diretor executivo de Produtos e de Resseguros. A área, ligada diretamente à Presidência, passa a ter papel ainda mais estratégico para apoiar o projeto de diversificação e digitalização dos produtos e serviços oferecidos pela empresa. O executivo, formado em Marketing pela Universidade Paulista (UNIP), tem especialização em Matemática Financeira pela Fundação Getúlio Vargas e MBA em Gerenciamento Avançado pelo IESE Business School, de Navarra (Espanha). Mauricio conta com mais de 30 anos de experiência nas áreas de Seguros, tendo acumulado conhecimentos em gestão de carteiras, precificação e subscrição, e experiência nas áreas de Operações, Contact Center e Tecnologia. Iniciou sua carreira na Paulista Seguros e ocupou importantes funções, como diretor técnico, diretor de Sinistros e Diretor de TI, Operações e Pós, em seguradoras como AGF, Liberty, BMapfire e Mapfire.



IRB Brasil RE anuncia novo Diretor de Sinistros

Cesar Cavalcante tem mais de 40 anos de atuação no mercado de seguros e resseguros

O IRB Brasil RE anunciou que Cesar Cavalcante é o novo diretor de Sinistros do ressegurador. Com mais de 40 anos de atuação no mercado de seguros e resseguros, o executivo atuava como assessor direto do CEO e presidente do Conselho de Administração da companhia, Antônio Cássio dos Santos.

“O foco é seguir somando esforços e contribuindo com a gestão do IRB. Estamos reforçando a análise criteriosa dos processos de sinistros e temos efetuado o pagamento tempestivo das obrigações, o que é fundamental para o mercado, considerando o momento de incertezas econômicas devido à pandemia”, diz o novo diretor de Sinistros. Cesar Cavalcante, que tem passagens por empresas líderes do setor de seguros, ficará responsável pela gestão dos sinistros nacionais e internacionais, além do setor de contas técnicas, respondendo diretamente ao vice-presidente Executivo Técnico e de Operações do IRB, Wilson Toneto.



Rede Lojaccor anuncia Paolo Andrea Bonazzi, novo Head Comercial

Tenho convicção que crescerei muito como pessoa e profissionalmente aqui

Com uma carreira de 22 anos, que uniu empreendedorismo, comunicação, negociações e inovação, Paolo Andrea Bonazzi é o novo Head de Planejamento Comercial, Comunicação e Marketing da Rede Lojaccor, a maior rede de corretoras de seguros independentes do País. O publicitário de formação, que possui sete anos dedicados ao mercado de seguros e tecnologia, incrementa o time comercial e sucede uma gestão de sucesso de Alex Martins, que assume uma nova função na organização.

“Tenho convicção que crescerei muito como pessoa e profissionalmente aqui. Espero contribuir para que possamos juntos ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor”, afirma.



VAMOS CRIAR UM MUNDO MELHOR?

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



www.originalenergy.com.br

(11) 97959-1395

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



CCS-RJ CONNECTION 2020 abordou mudanças no mercado de seguros durante a pandemia

Evento aconteceu nos dias 1 e 2 de setembro, reunindo líderes do setor para debate sobre os impactos nos negócios

O Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro - CCS-RJ promoveu nos dias 1 e 2 de setembro o CCS-RJ CONNECTION 2020. O evento acontece anualmente e reúne entidades, empresas e líderes do setor. Por conta da pandemia, o encontro foi de forma remota e pode ser conferido online. Em parceria com a Educa Seguros, a transmissão aconteceu das 14 às 21 horas.

O fundador da Educa Seguros, Anderson Ojope, agradeceu a participação dos corretores de seguros de todo o Brasil. “Sempre soubemos da importância das conexões, mas os últimos acontecimentos nos deram a real noção disso. Estamos aprendendo a lidar com o novo normal, e o essencial trabalho dos corretores conta com novas oportunidades, a serem compartilhadas durante o CONNECTION”, comentou.

O presidente do Clube, Fabio Izoton, destacou os parceiros que auxiliaram na realização do evento. “Os próximos dias mostrarão a todos nossa dedicação e amor no trabalho realizado para o Clube. Os apoios das entidades de mercado foram essenciais para chegarmos nesse momento”, afirmou.

Motivacional, Auto e RE

O evento contou com palestras e debates visando trazer uma nova visão sobre o momento atual. Bruna Garcia, líder e fundadora da Megaluzz Negócios, ministrou palestra “Mude seus hábitos e transforme seus resultados”. “Obter autoconhecimento, estabelecer suas metas e propósito, além do cultivo de bons



hábitos, entre outras mudanças de comportamento, se mostram essenciais para a construção de um profissional de alta performance e, em consequência, para estabelecer uma equipe mais motivada e vencedora”, disse.

O painel “Conexões S/A – Evoluindo em grupo”, divulgou projetos de inovação liderados por profissionais da corretagem. Além de um debate sobre Auto e Ramos Elementares que contou com a participação de Thiago Fecher, sócio da Aris Corretora de Seguros, Christian Menezes, diretor comercial da Allianz Brasil, Samantha Sampaio, superintendente comercial da Junto Seguros, e Jayme Torres, Corretor de Seguros, Diretor da AECOR-RJ e ex presidente do CCS-RJ.

Foi abordado os riscos do ramo de transporte de cargas, além do crescimento de proteção para casas e bicicletas, o que aumentou o leque de opções de vendas para os corretores de seguros.

Cenário Macro

O presidente da Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg, Marcio Coriolano, marcou presença no evento para falar sobre o panorama do mercado de seguros a partir de análises econômicas e políticas. “Temos uma confiança muito grande no Brasil. Mesmo após um grande período de recessão econômica, o mercado registra crescimento. Isso mostra nossa resiliência, e o corretor precisa se atentar às oportunidades que o momento atual oferece”, avaliou.

RECEBA AS NOTÍCIAS EM SEU E-MAIL!



CADASTRE-SE EM **REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR.**
E RECEBA A NEWSLETTER ÀS QUINTAS!

REVISTA

segurototal

#FOCOTOTALEMVOCÊ



Consumidor

Thiago Amorim, gerente de riscos e seguros da iFood, tratou, a partir de uma visão externa ao mercado de seguros, das ações tomadas pela empresa frente às mudanças nos hábitos dos consumidores. Ele considera que a análise dos públicos atingidos pelo iFood, ou stakeholders, foi fundamental para lidar com a nova situação. “Estacionamos todos os projetos a longo prazo para preservar a vida e o saúde do nosso ecossistema. Nosso negócio só existe se tivermos entregadores e restaurantes protegidos e atuando em sua melhor performance”, ele explicou, fazendo correlações com possíveis caminhos para os corretores de seguros.

No segundo dia do evento, foi discutido as oportunidades no novo cenário, impactado pela pandemia. O segmento de seguros de pessoas, celeiro de novas oportunidades, foi discutido em painel próprio. Fabio Lessa, diretor comercial da Capemisa, destacou os avanços políticos que influenciaram o bom resultado demonstrado pelo mercado de seguros durante a pandemia. Já Raquel Giglio, VP de Saúde e Odonto da SulAmérica, reforçou o papel dos corretores em meio às mudanças que já estavam em curso. “Os corretores são consultores de inovação, porque conhecem cada um dos nossos clientes. Digitalização e inovação são ferramentas de inovação, para reforçar o ‘olho no olho’ entre corretores, beneficiários e seguradoras”, colocou a executiva.

Alfeo Marchi, diretor de mercado do grupo MAG Seguros, também participou do painel, frisando a demanda para os produtos voltados às pessoas. “Estudos de instituições do mercado de seguros já indicam um espaço de crescimento na proteção em todo o mundo. No pós-pandemia, teremos um ‘melhor normal’, unindo o relacionamento com as inovações tecnológicas”, avaliou.

Amilcar Vianna, corretor de seguros e ex-presidente do CCS-RJ, por fim, fez uma analogia para explicar o momento. “Quando o mar está calmo, buscamos mais individualismo e solidão. No mar revolto, buscamos proteção e coletividade. Isso é o que acontece agora. Na área de seguro de pessoas,

sou testemunha de um cenário nunca antes visto, no qual as pessoas são atraídas de forma mais espontânea para a compra dos produtos desse segmento”, relatou.

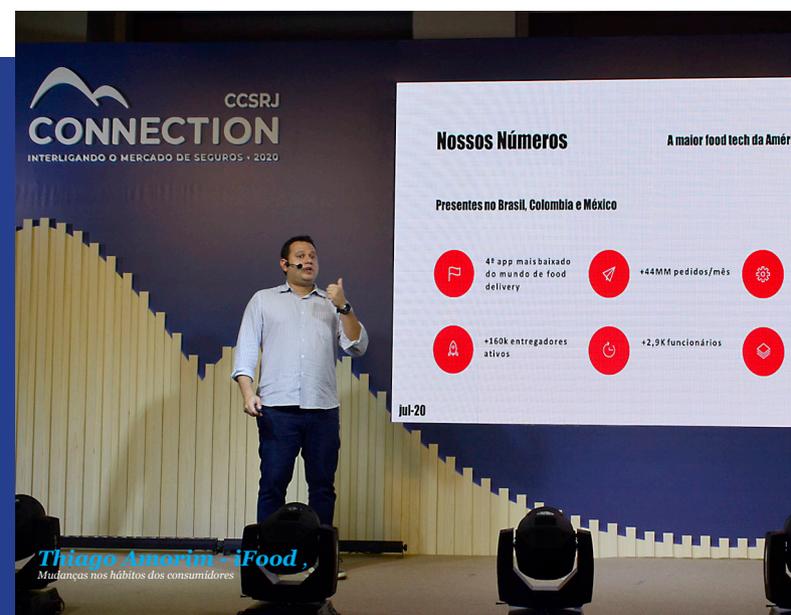
Visão dos Corretores

A nova realidade do setor de seguros também foi analisada a partir da visão dos corretores. Armando Vergílio, presidente da Fenacor, disse que existe um novo papel a ser exercido pelas entidades de classe. “Até então, as instituições representavam e defendiam a categoria, com muito sucesso. Agora, viramos a chave e buscamos prover soluções para os corretores de seguros. Nosso objetivo maior é incentivar a ampliação da carteira e diversificar as áreas de atuação dos profissionais”, coloca.

Já Joaquim Mendanha, presidente do Ibracor, entende que os corretores sempre foram colocados à prova, situação que não se difere durante a pandemia. “Em diferentes momentos, os corretores se uniram em todo o país e alcançaram as vitórias da categoria. Para que a profissão se perpetue, o corretor precisa se tornar um mantenedor de boas práticas, deixando o amadorismo de lado”, disse.

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, considera o exemplo como a melhor forma das entidades representativas influenciarem seus representados. “O Sincor-SP tem que ser o primeiro lugar no qual os corretores representados por ele pensem ao buscar novas oportunidades e resolver desafios. Mesmo perdendo grande parte de sua renda durante a pandemia, as entidades acumularam mais importância no cotidiano dos corretores”, pontuou.

Por sua vez, Gustavo Doria, fundador do CQCS, colocou em pauta questões polêmicas para a categoria. “As associações precisam ser fortalecidas, com a participação cada vez maior dos corretores. A mudança na mentalidade também precisa ser discutida. Se os corretores não entenderem a tecnologia como aliada, seu trabalho será engolido por grandes empresas. Hoje, já não é possível desconsiderar um melhor uso dos canais digitais”, opinou.



**ESCOLHEMOS
O SEU DIA PARA
LHE DAR UM PRESENTE:**

**A OPORTUNIDADE DE
VOCÊ DESENVOLVER
AINDA MAIS OS SEUS
NEGÓCIOS COMO
CORRETOR
EMPREENDEDOR.**

Queremos dar os parabéns e um presente:
PRA Saber, a sua Escola de Negócios!
É uma plataforma de treinamento, com
muita informação, capacitação e inovação.

Venha conhecer esse espaço todinho seu,
Corretor, e que traz a oportunidade
de ampliar seus conhecimentos
com conteúdo de qualidade e sem custo.

Um presente para cuidar
de você e também ajudá-lo
a melhorar a vida
de nossos clientes, levando
saúde integral. Afinal,
agora somos especialistas
nisto, e você vem
com a gente nessa!

Escola de Negócios SulAmérica
PRASABER

Acesse a plataforma
e baixe o app para
fazer os cursos:

<https://prasabersulamerica.com.br>

SulAmérica

#ParabénsCorretor

A Bradesco Seguros quer homenagear e agradecer a todos os Corretores do Brasil pelo trabalho e dedicação. Estamos Com Você, Corretor. Sempre.

12 de outubro.
Dia do Corretor de Seguros.



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

