

REVISTA

Ano 21 - Edição 216 - R\$ 20,00

# seguro total

Inovação · Seguros · Saúde Suplementar · Previdência · Capitalização

**Norma 612 promete  
mudanças no  
mercado de seguros**

**Mulheres  
compartilham suas  
histórias na área  
médica**

**Saúde  
privada  
registra aumento  
em número de  
beneficiários**

# Saúde mental é real.

**E quando alguém minimiza esse assunto, só aumenta o problema.**



Muita gente acha que saúde mental é bobagem, corpo mole ou que a pessoa só quer chamar atenção. Mas não é isso. A prova é que cada vez mais pessoas sofrem com problemas assim.

Depressão, ansiedade, burnout e outros problemas de saúde mental podem ser prevenidos ou tratados.

A Amil abraçou essa causa e se preparou para oferecer todo o suporte para quem está passando por isso ou quer saber mais sobre o tema. Por isso, na hora de buscar uma solução de saúde completa para seus clientes, converse com a Amil.

Acesse e saiba mais:  
[amilsaudemental.com.br](http://amilsaudemental.com.br)

ANS - nº 326305

**amil**  
Cuidado certo  
pra você viver  
o seu melhor.

# Atenção a saúde reflete no crescimento de beneficiários



**A**dentramos em 2021 e parece que muita coisa ainda não mudou, no início do ano as empresas levantam seus resultados e veem o que deu certo e criam novas expectativas para o ano que decorre. O ano de 2020 foi marcado por maior atenção à saúde, isso refletiu nos números do setor, com melhor resultado desde 2016, incluindo os planos odontológicos. Profissionais que vivem no setor falaram sobre o crescimento e como fizeram para adequar as exigências do consumidor apesar do crescente número de desempregados no país.

No mês que se comemora “O Dia Internacional das Mulheres”, os debates acerca do mercado de trabalho para elas continuam, quais medidas são necessárias para que alcancemos a igualdade de oportunidades, salariais e respeito para todas as mulheres? Recentemente, a Coface Brasil anunciou que Marcele Lemos deixará o cargo de CEO, ao qual ocupou por 10 anos, e é a nova COO América do Norte da Companhia, em seu lugar assume Rosana Passos de Padua. A Liberty Seguros também anunciou a indicação de Patricia Chacon ao cargo de presidente. Apesar do longo caminho a percorrer, ver mulheres ocupando cargos de liderança e alcançando ótimos resultados só mostra que, realmente, lugar de mulher é onde ela quiser.

Além disso, temos uma reportagem especial da startup {reprograma} que oferece cursos gratuitos de programação para mulheres cis e trans de baixa renda, visando ampliar o número desse público na área de TI. Tem ainda artigos do Newton Queiroz, sobre o sucesso das insurtechs, e do Fábio Torres, sócio fundador do F.Torres, sobre as metas do mercado de seguros para 2021. Aproveite nossos conteúdos exclusivos.

Boa leitura!

REVISTA

**segurototal**

ANO 21 | EDIÇÃO 216 | PUBLICAÇÃO MENSAL  
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

Av. Professor Alfonso Bovero, 562 - São Paulo (SP)  
CEP: 01254-000 - Telefone: (11) 3875-2103 / 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

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



# SU MÁRIO

5



## Seguro Vida Individual da Tokio Marine

cresce 48% em 2020

6



## Serviço inédito

chega no mercado

8



## Mulheres compartilham suas histórias

na área médica

12



## Saúde privada registra aumento

em número de beneficiários



16



## Startup {reprograma} incentiva

a inclusão de populações vulneráveis no mercado da tecnologia

22



## Potencial mercado de refurbished

pode chegar até 70% de economia para as seguradoras

27



## CVG RS elege Presidência e Diretoria

para o novo biênio 2021-2022

30



## INSURTECHS – Dúvida ou Sucesso estabelecido?

Artigo por Newton Queiroz

- 10 Nova sede e Sincor Digital marcam fase tecnológica da entidade
- 17 Rede Lojacorr e Zurich fecham parceria para lançamento exclusivo
- 18 Vai e Vem do Mercado
- 20 O que a Norma 612 traz de novo ao Mercado Segurador?
- 24 Centauro-ON reúne principais parceiros e anuncia inovações
- 25 Publieditorial - Cresça com os seguros de Vida da Liberty
- 26 Nova presidente da AMMS aponta desafios e metas para 2021
- 28 Por Fábio Torres | Mercado Segurador: fôlego na corrida para alcançar as metas de 2021

# Seguro Vida Individual da Tokio Marine cresce 48% em 2020

Companhia planeja investimentos em novos nichos, coberturas e serviços diferenciados aos Segurados em 2021

**P**ioneira na oferta de serviços de excelência em benefício dos Clientes, como a telemedicina, a Tokio Marine celebra o bom desempenho de sua Carteira de Pessoas em 2020, com destaque para o crescimento de 48,4% do Seguro Vida Individual (Sem Viagem). A Companhia também registrou bons resultados nos produtos Convenções Coletivas (45,6%), Simples Vida (20,3%) e PME (9,6%). A Diretoria Comercial de Vida encerrou o ano com mais de 15 mil Corretores ativos, o equivalente a quase 44% da base da Tokio Marine.

“É indiscutível que a Carteira de Pessoas ganhou ainda mais destaque e relevância no ano passado, principalmente por causa da maior conscientização sobre a importância do Seguro de Vida para a proteção familiar, ocasionada pela pandemia de Covid-19. Para atingir esse excelente resultado, ao longo do ano fortalecemos o relacionamento com os nossos Corretores investindo em uma série de ações comerciais em todo o País, como o Green Vida Brasil, e agregamos diversas melhorias aos nossos produtos, especialmente ao Vida Individual”, pontua Marcos Kobayashi, Diretor Comercial Nacional Vida da Tokio Marine.

Além de ser a primeira a ofertar o serviço de telemedicina, a Seguradora ampliou o rol de coberturas para doenças graves nos Seguros Vida Homem e Vida Mulher. Desde então, a abrangência é de 25 patologias, uma das mais completas do mercado. São dois novos grupos de contratação, que garantem indenização ao Segurado em casos como distrofia muscular, esclerose lateral amiotrófica (ELA), implante de marca-passo definitivo, queimaduras e doenças hepáticas graves, entre outras.

Os produtos passaram a incluir ainda proteção DMHO

(Despesas Médicas, Hospitalares e Odontológicas) decorrentes de acidentes; valor flexível para o serviço de funeral; e ampliação do prazo de vigência de algumas coberturas (Diárias de Internação Hospitalar, Diagnóstico de Câncer e Doenças Graves), podendo chegar até os 75 anos de idade do Segurado.

A Tokio Marine também reformulou o aplicativo Vida Saudável, com o intuito de tornar o Seguro de Vida mais tangível, tornando o acesso mais intuitivo, via smartphone ou computador, a conteúdos com orientações gerais que estimulam a promoção da saúde e do bem-estar. Disponibiliza ainda teleconsultas por videoconferência com personal trainers e nutricionistas, além de temas diversos que podem ser encaminhados diretamente ao WhatsApp do usuário.

“Para este ano, nossa meta é continuar a identificar e a investir em nichos diferenciados, apresentando novos produtos, coberturas e serviços aos nossos Segurados, além de oferecer subsídios e treinamentos para que nossos Parceiros estejam sempre capacitados e bem informados a respeito das novidades e dos diferenciais da Carteira de Pessoas da Tokio Marine”, finaliza Marcos Kobayashi.



**Marcos Kobayashi,**  
Superintendente Comercial Nacional  
de Vida da Tokio Marine

## 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



# Assistência Inventário PASI



## Serviço inédito chega no mercado

Produto foi desenvolvido para auxiliar os familiares de seus segurados na transferência amigável do patrimônio do titular falecido

**A**ssistência Inventário PASI foi desenvolvida para auxiliar os familiares de seus segurados na transferência amigável do patrimônio do titular falecido, através da realização de um inventário consensual, podendo ser este judicial ou extrajudicial. Sua operacionalização ocorre de forma segura e ágil, por meio de uma plataforma digital e é realizada por advogados especializados e credenciados.

Segundo Edvânia Reis, Gerente de Indenizações e Jurídico do PASI, “a intenção de oferecer uma assistência como essa é uma ideia antiga do nosso presidente, Alaor Silva Junior, que pretendia levar uma alternativa para facilitar a realização do inventário pelas famílias dos segurados, considerando a complexidade e o desconhecimento do assunto, que pode ocasionar desavenças familiares e prejuízos financeiros.”

Nesse contexto, o Seguro PASI encontrou uma solução que viabilizasse de forma simples e acessível, um serviço que ainda não estava disponível para as famílias dos segurados, marca registrada da empresa, que sempre busca trazer inovação com foco no amparo social.

Os advogados que prestarão os serviços da Assistência Inventário irão orientar e esclarecer todas as dúvidas dos familiares e serão escolhidos pelos herdeiros, e além de re-

alizar o inventário consensual, irão fazer o monitoramento integral dos processos até a sua conclusão. “A Assistência Inventário PASI viabiliza que o inventário seja feito dentro do prazo, e não se torne algo muito oneroso, minimizando os riscos envolvidos às essas famílias, evitando a possibilidade de ficarem fragilizadas e expostas a uma possível privação financeira, o que pode levar até à perda do seu patrimônio”, salienta Edvânia.

A Central da Assistência Inventário PASI, uma vez acionada, dará todo o suporte e orientação quanto aos procedimentos na prestação desse serviço de identificação e partilha do espólio deixado pelo falecido, com o objetivo de organizar o patrimônio da família de modo que a divisão se dê de maneira justa, de acordo com os direitos de cada herdeiro.

Edvânia frisa ainda que “a expectativa é, em algum momento, alcançar e contemplar a maior parte dos nossos segurados que possuem a cobertura de morte contratada, trazendo ainda mais tranquilidade aos familiares dos titulares e segurança na divisão do patrimônio”. A executiva observa também que, “com essa nova assistência do PASI, os corretores ganham mais argumentos para distribuição do seguro de vida, pois além do valor da indenização que já ampara a família, agora podem oferecer um serviço que transcende os convencionais planos de seguro de vida disponíveis no mercado”.



**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**



# II Encontro Presencial FÓRUM DE GR

Network, Business e Melhores Práticas

**NOVA DATA: 13 DE AGOSTO DE 2021**

**Espaço GAP - Pinheiros - São Paulo**

#### COMUNICADO FÓRUM DE GR

Visando manter a segurança dos participantes e a execução de um evento de qualidade, o II Encontro Presencial do FÓRUM DE GR foi alterado para 13 de agosto em SP.

O evento reunirá os principais profissionais do mercado de gestão de riscos e áreas relacionadas, promovendo excelente network, business e apresentando melhores práticas.

Acompanhe os detalhes em nossos perfis oficiais no LinkedIn, Instagram e Youtube:  
**@FORUMDEGR**

#### APOIADORES PLATINUM



#### APOIADORES OURO



#### APOIADORES PRATA



#### APOIADORES BRONZE



#### MÍDIA OFICIAL



Saiba mais em nosso site  
[www.forumdegr.com](http://www.forumdegr.com)



# Mulheres compartilham suas histórias na área médica

Em meio a tantas mudanças, profissionais da rede de clínicas Meu Doutor Novamed revelam novos desafios e casos de superação

A presença feminina na área de saúde sempre foi expressiva e cresce a cada década. As mulheres na saúde representam 65% dos mais de seis milhões de profissionais ocupados no setor público e privado, tanto nas atividades diretas de assistência em hospitais, quanto na Atenção Básica. Segundo dados baseados no Censo do IBGE, em algumas carreiras, como Fonoaudiologia, Nutrição e Serviço Social, elas alcançam quase a totalidade, ultrapassando 90% de participação. Em outras, como Enfermagem e Psicologia, estão com percentuais acima de 80%.

Durante a pandemia de Covid-19, as profissionais de saúde seguem tendo que se desdobrar em suas funções e nas tarefas domésticas. A rotina exige muito comprometimento e equilíbrio emocional, mas o poder feminino de adaptação é admirável. Na Bradesco Seguros, profissionais da rede de clínicas Meu Doutor Novamed compartilham suas experiências na área médica e vida pessoal em meio aos desafios do combate à pandemia.

Annellie Juass Cardoso, enfermeira da Unidade de Santo André (SP), conta sua experiência desde o início da pandemia. “Em março de 2020, estava atuando na área administrativa da clínica. No início, tínhamos que enfrentar o medo do desconhecido. Logo, iniciamos os cuidados, uso das máscaras, higienização mais rigorosa das mãos, distanciamento entre os colegas de trabalho. Em setembro, fui promovida à Enfermeira. Como líder, minha visão sobre prevenção ficou ainda mais rígida, sendo necessário estar em constante análise do que poderia ser feito para melhorar a proteção de todos”, comenta.

“Quando chego em casa, tento descansar, me distrair, conversar com meu marido. O distanciamento da família e do lazer é algo que impacta em nosso estado emocional, algo que tentamos amenizar com a fé, colocando foco em outras coisas que nos fazem bem. A tec-

nologia nos aproxima de quem amamos e nos preocupamos”, completa Annellie.

## Novos aprendizados e amor à profissão

Para a Dra. Ana Beatriz Pinotti Pedro Miklos, da área de Endocrinologia e Metabologia, um momento tenso foi quando recebeu a convocação para fazer plantão de pacientes com COVID. “Eu estava há mais de 25 anos sem dar nenhum plantão. Tive que voltar a estudar tudo sobre medicina de urgência. Na vida, tudo tem um lado bom e um lado ruim. Digo que foi uma ótima experiência pessoal ter feito estes plantões. Além de reaprender muitas coisas da Medicina, pude lidar com a dor da perda, a alegria da recuperação e a superação”, revela a médica, que atende na Unidade de Santo André (SP).

Quando o tema é conciliar trabalho e vida pessoal, a nutricionista Viviane Franco, que atua nas unidades de Porto Alegre (RS) e Curitiba (PR), destaca que as mulheres têm a capacidade de fazer mil coisas ao mesmo tempo. “Isso é tão real quando me deparo no fim do dia e vejo como consegui fazer tanta coisa. Manter a casa em ordem, cuidar de mim, da família, dos pacientes e ainda estudar, porque precisamos sempre nos atualizar. Parece mais desafiador do que é, mas quer saber o segredo? Amor pela profissão e muita dedicação e parceria na família”, declara.

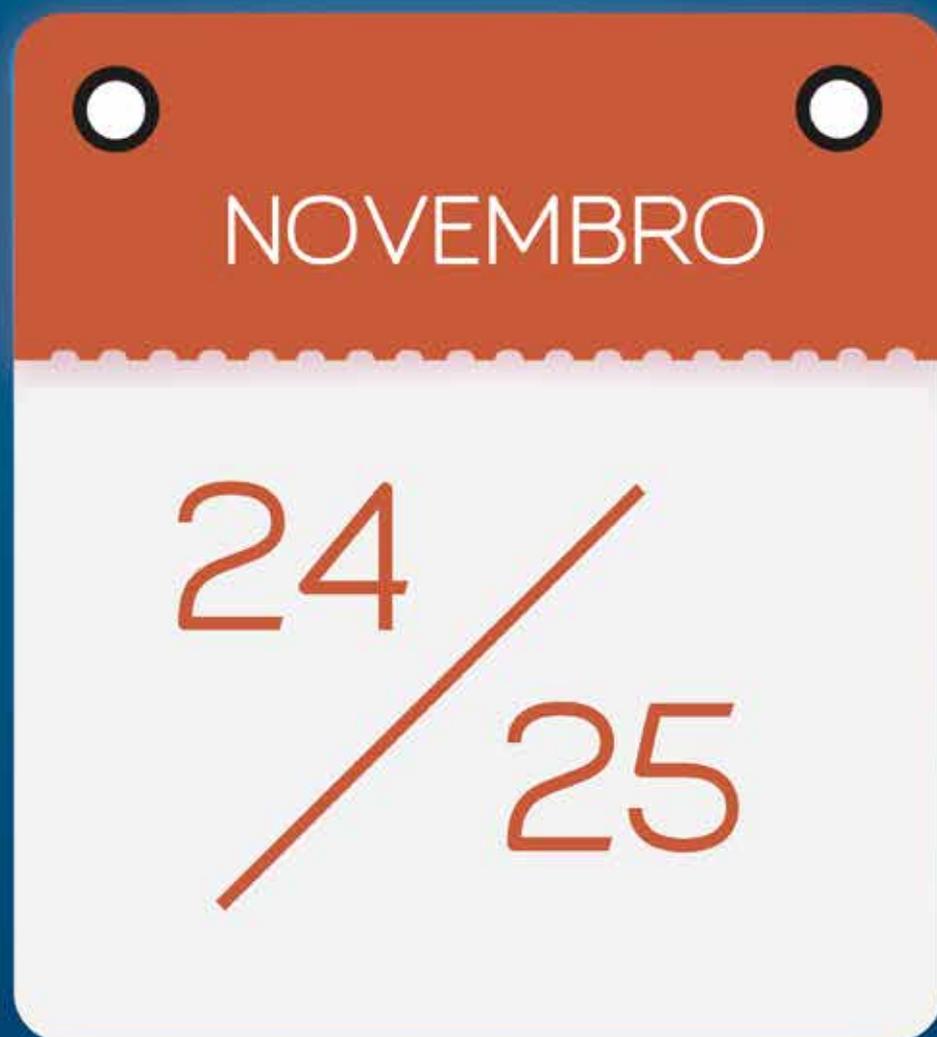
Com o aumento da procura por tratamento relacionados à saúde mental, a psicóloga Agnes Siqueira, que atua nas Unidades de Santo André e São Bernardo do Campo (ambas no estado de São Paulo), deixa uma mensagem importante. “Estamos passando por um momento histórico de dificuldades. As pessoas precisam ter empatia, se colocar no lugar do outro. É um bom começo! Acredito que o amor por cuidar ajuda muito na conduta dos meus atendimentos psicológicos”, destaca.

# CQCS INSURTECH & INNOVATION 2021

O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA  
PRO MAGNO CENTRO DE EVENTOS - SÃO PAULO  
24 E 25 DE NOVEMBRO DE 2021

## NÃO PERCA!

### SAVE THE DATE



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

# Nova sede e **Sincor Digital** marcam fase tecnológica da entidade

Em coletiva realizada na manhã desta quarta-feira, 17, Alexandre Camillo apresenta novidades para 2021 do Sincor-SP

**Tatiane Pina**

O Sincor-SP realizou na manhã desta quarta-feira, 17, uma reunião com a imprensa especializada do mercado de seguros para anunciar as novidades da entidade. O principal assunto e que para Alexandre Camillo, presidente do Sindicato, tem sido motivo de orgulho, é a nova sede da entidade, que ficará localizada no mesmo endereço, na Rua Libero Badaró.

Segundo Camillo, a local está de acordo com o corretor do século XXI, que é inovador e dinâmico. Ele contou a decisão de reformar o espaço foi por conta de problemas com alagamentos. “Naquele momento (do alagamento)

dava vontade de chorar, estávamos com uma estrutura já arcaica, mas quando olhávamos para o custo de uma reforma, se não tivesse esse evento danoso, talvez não tivéssemos feito”, explica.

Ele ainda mostrou o projeto (veja foto abaixo) e como estão alguns espaços como a recepção, local da equipe de trabalho, secretaria e lounge. O local irá contar com dois conjuntos que terão open space mais versátil, auditório, salas de reuniões, estúdio mais apropriado para a TV Sincor. O terceiro conjunto foi locado para o Credicor, e o quarto conjunto será colocado para locação como meio de gerar receita para a entidade. A inauguração está prevista para abril, caso a situação do covid-19, atualmente na fase roxa, que é a mais restritiva enfrentada pela cidade, melhore.

Ele ainda ressaltou a importância do Sincor Digital, aplicativo que permite maior aproximação com o corretor de seguros, trazendo facilidade, praticidade e atendendo as necessidades da sociedade. “Nós ouvimos e entendemos o que temos que fazer. Reformamos a nossa sede e agora temos um meio digital, possibilitando estar na mão do corretor de seguros”, diz Camillo.

Nessa sexta-feira, 19, o Sincor-SP completa 1 ano de trabalho em home office, ao qual a entidade estava preparada para o atendimento completo aos corretores. “Estávamos super aparelhados, a ponto de alguns corretores perguntar porque não havíamos levado nossos colaboradores para casa, nossos sistemas são todos em nuvem, nada mudou, demos conta de tudo”, explica satisfeito.

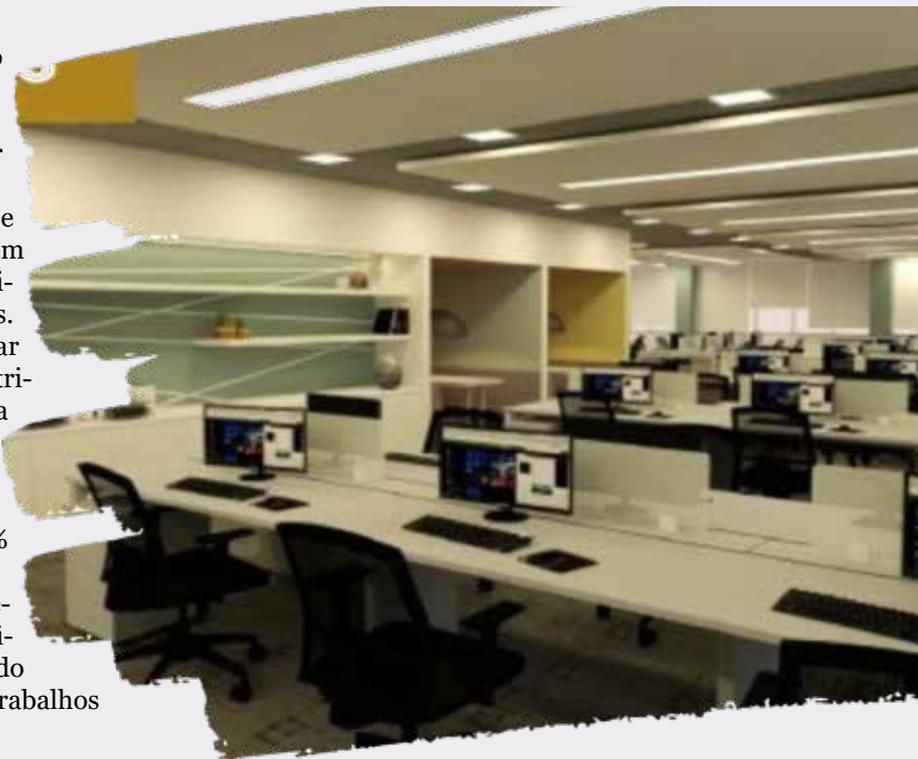
Ele ainda contou que o Sincor-SP vai lançar duas novas categorias de associados, que já estão homologadas. O “sócio nova geração” visa atingir o público de até 35 anos, buscando trazer os jovens para mais perto da entidade. “Todos movimentos associativistas estão passando por uma fase de superação, de como estar mais



perto dos jovens. Eles (jovens) estão abrindo mão do agrupamento, para ficar mais ativo em seus smartphones”, opina Camillo. A outra categoria é “sócio digital”, em que a entidade busca entender as proposituras daqueles que não são sócios.

Sobre a parceria com Escola de Negócios e Seguros, Camillo diz que depois de um tempo em parcerias isoladas, a ENS tem sido a base do Unisincor e, que novos projetos estão sendo testados. “Estamos com um projeto piloto para transformar em crédito associativa. Por exemplo, se eu contribuo com R\$ 1.000,00 com o Sincor, pode ter uma porcentagem como crédito nos cursos da ENS, como uma forma de cashback”, explica. E em abril, a ENS lançará um programa de qualificação técnica, que os associados do Sincor terão 40% de desconto.

Camillo ainda parabenizou as mulheres do setor que, bravamente resistiram e resistem as dificuldades enfrentadas, principalmente no período da pandemia, home office e diversos serviços e trabalhos acumulados.



# ABECOR

## empossa nova diretoria

Nova gestão conta com membros da diretoria anterior e, também, novos executivos renomados

**A**ssociação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros - ABECOR empossa a nova diretoria que atuará na gestão 2021 - 2023. A nova gestão conta com membros da diretoria anterior e, também, novos executivos renomados do setor de seguros e resseguros.

"O intuito dessa nova gestão é difundir cada vez mais a "ferramenta" do Resseguro, objetivando o crescimento do nosso mercado. Queremos atrair cada vez mais novas empresas e profissionais, para ingressarem neste mercado fascinante que é o Resseguro. Para isso, vamos intensificar a atuação da ABECOR com cursos profissionalizantes, parcerias internacionais, eventos on-line e alianças estratégicas com empresas do setor", explica Eduardo Toledo, atual presidente da entidade.



## Conheça a nova diretoria:

**Presidente** - Eduardo Toledo, Diretor Presidente da Som.us do Brasil.

**Vice-Presidente** - Paula Lopes, Líder de Placement Global LAC na Marsh & McLennan.

**Diretor Administrativo** - Luciano Scatamacchia, Diretor de Operações da da Som.us do Brasil.

**Diretor Técnico** - Paul Conolly, CEO da Carpenter Marsh Fac no Brasil

**Diretor Comercial** - Paulo Esteves Viveiro, presidente da THB Re Corretora de Resseguros.

# Saúde privada registra aumento em número de beneficiários

São 47,6 milhões de pessoas com assistência médica – maior número desde dezembro de 2016 - e 27,2 milhões com plano exclusivamente odontológico, segundo ANS

Por Thais Martins

**A** pandemia reforçou a importância do acesso à assistência de qualidade prestada pelos planos e seguros de saúde privados no Brasil. “Pela primeira vez em seis anos houve crescimento no número de beneficiários, com a entrada de meio milhão de brasileiros no sistema suplementar. São 47,6 milhões de pessoas com assistência médica – maior número desde dezembro de 2016 - e 27,2 milhões com plano exclusivamente odontológico, segundo os números da ANS, referentes a janeiro passado. Ficou ainda mais claro o quanto as pessoas valorizam a segurança que as operadoras oferecem”, analisa Vera Valente, diretora executiva da FenaSaúde, Federação Nacional de Saúde Suplementar.

O sistema de saúde suplementar também se destacou por garantir atendimento a seus clientes mesmo diante da pior crise do século. As operadoras associadas à FenaSaúde, que representam 40% do mercado, afirmam que não faltou atendimento a quem buscou a rede privada. “E, com isso, ainda ajudamos a desafogar o Sistema Único de Saúde em um período de demanda excessiva”, complementa Vera.

### Tecnologia em prol do sistema

Há outro ganho muito importante para os brasileiros trazido pela Covid-19: a telessaúde. Autorizada em abril do ano passado, é uma alternativa segura e eficaz para atendimento médico e odontológico. “Os resultados são ótimos: só no ano passado, nossas operadoras associadas realizaram mais de 1,6 milhão de consultas on-lines. Em 90%, o caso foi solucionado de forma remota. A população continuou cuidando da saúde sem correr riscos de contaminação e ajudou a reduzir a ocupação de pronto-atendimentos e hospitais”, revela a diretora da FenaSaúde.

### Custos – desafio mundial

Preocupação cada vez maior é a escalada dos custos na saúde. Em razão de incorporação de novas e caras tecnologias, de maior longevidade e de uso às vezes excessivo do sistema, as despesas crescem num ritmo vertiginoso e se refletem nos reajustes das mensalidades.

Mesmo antes da pandemia, a FenaSaúde já vinha defendendo a remuneração baseada na geração de valor para o paciente: o sistema de pagamentos por procedimentos, o chamado ‘fee for service’. Precisamos também focar na atenção primária à saúde, sendo possível resolver até 80% dos problemas, além de combater fraudes e desperdícios que geram custos para o sistema”, finaliza Vera Valente.



CRÉDITO FOTO Kiko Ferrite

**Vera Valente,**  
FenaSaúde

# O olhar das operadoras

“

Diante de um ano marcado pela pandemia e com redução dos índices de emprego, a Amil fechou o ano com 3,4 milhões de clientes de planos médicos e com 2,2 milhões de odontológicos. Para fazer frente aos desafios da crise, oferecemos soluções acessíveis, como a categoria PME, com participação importante nos números.

Além disso, o Controlador da Amil, o UnitedHealth Group Brasil doou, em 2020, R\$ 38 milhões para prestar assistência urgente a grupos vulneráveis ao Covid-19 no Brasil.

No segundo semestre de 2020, também realizamos lançamentos de produtos de acordo com a proposta de que o beneficiário seja cada vez mais protagonista no cuidado da própria saúde”

**Carolina Lorenzatto,**

diretora executiva de Growth e Produtos Amil



**Leonardo de Freitas,**

Diretor de Organização e Vendas da Bradesco Seguros

“

Mesmo diante de um ano desafiador temos demonstrado resiliência pela capacidade de retenção de clientes e pela conquista de novos. A perspectiva é de evolução da carteira, uma vez que toda essa situação mostrou a importância do seguro saúde.

Em 2020 incorporamos mais facilidades no atendimento ao usuário; desenvolvemos soluções de apoio, como o Portal Coronavírus e o “Saúde Digital”, telemedicina 24h - que superou 70 mil atendimentos no ano passado; temos proporcionado um reajuste menor que a média do mercado; além de estarmos investindo mais em ferramentas que otimizem o trabalho dos corretores de seguros, como o Portal de Negócio e o Aplicativo BS Corretor.

Atualmente, protegemos mais de 53 milhões de segurados. Nossa missão é fazer com que a indústria do seguro seja vista como fator presente e indispensável à preservação do bem-estar coletivo, da tranquilidade e do desenvolvimento econômico”.

“

Mesmo com as dificuldades impostas pelo momento, no ano passado registramos um crescimento em comparação ao ano anterior, dada a partir dos ajustes operacionais; dos investimentos no segmento; lançamento de novas iniciativas; aumento da base de clientes; e, principalmente, por colocar cada beneficiário no centro do cuidado integrado.

Temos a previsão de lançar um produto focado em atenção primária à saúde, em parceria com o Fleury e o Einstein; ampliar a nossa atuação no interior do Estado de São Paulo; lançar o programa LongeVida; o “Alô Saúde”, plataforma de orientação médica por atendimento telefônico ou de videochamada; atendimento psicológico à distância por meio do “Programa de Saúde Emocional”, entre outras iniciativas.

Acreditamos que quanto mais soluções venhamos a ofertar que beneficiem as empresas-clientes e, por consequência, os beneficiários, mais fidelizadas estarão essas pontas”



**Marcelo Zorzo,**

diretor-executivo de Saúde, Odontológico e Saúde Ocupacional da Porto Seguro

“ Desde o início da pandemia, a Qualicorp entendeu que era necessário agir de maneira rápida para ajudar a preservar a saúde e a vida de todos. Até o momento, destinamos cerca de R\$ 16 milhões em ações sociais e de combate à pandemia. Junto com outras empresas, doamos 345 leitos para atendimento gratuito e exclusivo a pacientes do SUS, em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Além de diversas doações e ações sociais para combater a pandemia, no ano passado lançamos mais de 20 novos produtos e firmamos parceria com seis novas operadoras para lançar planos de saúde mais acessíveis e com novos benefícios. Desenvolvemos um novo modelo de relacionamento focado na satisfação e na retenção, tendo como pilares quatro diferentes valores: resolutividade, transparência, simplicidade e acolhimento.

Os resultados que queremos colher com toda essa revolução é o aumento da fidelização e retenção dos nossos clientes.”

### Pablo Meneses,

vice-presidente de Operações e Relacionamento da Qualicorp

“ O Grupo faturou R\$ 1.8 bilhão em 2020, resultado de crescimento orgânico e sustentável. Nesse período crítico, implementamos tudo o que pudesse melhorar a vida do cliente e do corretor. Fomos a primeira operadora premium a aceitar notas fiscais e recibos para reembolso no WhatsApp. O projeto levou cerca de seis semanas para ficar pronto, com toda a equipe em home office e em segurança.

No mesmo dia do anúncio da OMS sobre o vírus, colocamos no ar uma landing page sobre o tema, com curadoria de toda a área médica qualificada e suporte de especialistas dos principais hospitais e laboratórios do Brasil, nossos principais prestadores. Temos também a plataforma de telemedicina Dr. Omint Digital. Somos uma das poucas operadoras a cobrir os testes quantitativos sorológicos; e para o PCR, damos cobertura antes mesmo da obrigatoriedade da ANS.

Seguimos com a premissa de uma política de reajustes equilibrada, resultando em uma perenidade dos contratos e altos índices de permanência de clientes – em média, oito anos. Na pandemia, observamos que os MEIs e as PMEs foram os mais impactados. Como são segmentos que operam em margens baixas, temos soluções aderentes a esse perfil, com condições especiais e descontos únicos.”

### Cícero Barreto,

diretor comercial e de marketing da Omint



### Luciano Lima

diretor comercial da SulAmérica.

“ Desde o início da pandemia, garantimos atendimento aos nossos beneficiários e ajudamos nossos clientes a se adaptarem ao cenário onde o digital não era mais uma opção. Com isso, passamos de 500 atendimentos via telemedicina em fevereiro para aproximadamente 100 mil em dezembro.

Reforçamos o time comercial da companhia em todas as regiões do país e o relacionamento com o corretor de seguros. Fizemos tudo isso com 100% dos nossos colaboradores em home office, e não tivemos perda de produtividade. Pelo contrário, executamos nossos principais projetos planejados em 2020.

Encerramos o ano passado com 4,2 milhões de beneficiários em Saúde e Odonto, alcançados por meio de crescimento orgânico, com adições líquidas de 48 mil vidas em planos coletivos em relação a dezembro de 2019, e inorgânica, com a incorporação de 90 mil beneficiários com a aquisição da Paraná Clínicas, concluída em setembro de 2020.

A gente acredita que esse alto índice de retenção, mesmo num ano tão desafiador, é fruto da resiliência da companhia, a força da sua marca, atratividade dos seus produtos e a capacidade de acompanhar as demandas do cliente e entregar serviços de alta qualidade. É saber desenvolver de novas formas de promover qualidade assistencial por meio da digitalização e inovação, sem perder o foco nas pessoas.



### Elton Carlucci,

vice-presidente Comercial, de Inovação e Novos Negócios da Qualicorp.

“ Ainda não divulgamos os resultados de 2020. Mas, no ano passado, oferecemos um número cada vez maior de alternativas de acesso e, em 2021, reforçaremos isso. Nosso objetivo é oferecer produtos que respeitem a particularidade de cada região e a necessidade da população.

Entendemos que oferecer benefícios junto com o plano de saúde é uma tendência importante, que faz o usuário valorizar ainda mais o cuidado e a atenção de saúde à família. Planos de saúde com essas características têm um enorme potencial e se encaixam no perfil e no bolso de quem busca uma proteção acessível e, ao mesmo tempo, de qualidade.

# Startup {reprograma} incentiva a inclusão de populações vulneráveis no mercado da tecnologia

Mulheres representam 17% dos formados em ciência da computação e projeto visa incentivar populações vulneráveis e/ou para minorias



**Mariel Reyes Milk,**  
CEO da {reprograma}

Por Tatiane Pina

**O** ano de 2020 foi repleto de desafios no mercado de trabalho, mas especificamente para mulheres. Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD Contínua, calculada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 8,5 milhões de mulheres ficaram fora do mercado de trabalho no terceiro trimestre de 2020, em comparação ao mesmo período de 2019.

Os motivos são diversos, além da crise econômica e financeira enfrentada por muitas empresas. Nesse mesmo caminho, o número de microempreendedores individuais (MEIs) cresceu 14,8% nos primeiros nove meses de 2020, chegando a 10,9 milhões de registros, segundo a Agência Brasil.

A luta feminina por espaço e reconhecimento no mercado de trabalho vem desde o século XVII, e mesmo mudando de cenário ela está longe de acabar. Em 2021, houve uma crescente no mercado de seguros de executivas em cargos de alta liderança, mas elas ainda são minorias.

No Brasil, as mulheres representam 17% dos formados em ciência da computação. Para Mariel Reyes Milk, CEO da {reprograma}, é preciso que exista mais oportunidades de ensinar para que exista uma equidade na área da tecnologia. “Principalmente para populações vulneráveis e/ou para minorias. O baixo número de mulheres nesse segmento faz com que elas, muitas vezes, sejam as únicas em suas equipes, o que pode gerar insegurança e, consequentemente, fazer com que elas sofram com atitudes e palavras machistas”, ressalta.

Essa minoria feminina na área de TI faz que não exista mulheres modelos para as próximas gerações, acredita Mariel. “Isso junto com a cultura brogrammer pode fazer com que as pessoas, inclusive as próprias mulheres e meninas, acreditem que TI não é lugar para mulher”, explica.

## Iniciativa de inclusão

A {reprograma} é uma startup social sem fins lucrativos que ensina programação para mulheres trans e cis-gênero em situação de vulnerabilidade social, oferecendo capacitação profissional para aquelas que não têm os recursos para aprender a programar.

O projeto é o único no Brasil que oferece um curso integral, intensivo e gratuito. Além disso, ajuda as alunas na recolocação no mercado de trabalho com redes de apoio e parcerias com empresas que oferecem e empregam as alunas. “Desde 2016, trabalhamos ativamente para incentivar a inserção de mulheres de diversos background racial e de gênero com foco em mulheres negras e trans, no mercado de trabalho, tendo formado mais de 700 mulheres programadoras com mais de 75% de contratação em até 6 meses após formadas”, explica Mariel.

Ela ainda acredita que o mindset da sociedade e das empresas está mudando. “Hoje, quando eu comparo as minhas conversas com empresas de 5 anos atrás com as minhas conversas atuais, eu acredito que o mindset está evoluindo. Muitas já enxergam a importância de ter diversidade na área de tecnologia”, ressalta.

Para as mulheres que desejam abrir seu próprio negócio, Mariel orienta a conversar com pessoas do setor em que deseja atuar. “Pensem bem – qual é o problema que estou tentando resolver? Leia e pergunte. Procure pessoas que possam ajudar você de diferentes formas: doando seu tempo, compartilhando conhecimento e, por que não, pessoas que acreditem no seu empreendimento e queiram investir. Tendo isso e tendo um planejamento básico, se jogue!”, incentiva.

“Na minha experiência, empreender é aprender. Nem sempre todas as ideias e planos vão dar certo, mas, com certeza, a experiência vai deixar aprendizados que no futuro terão muito valor”, compartilha a CEO da {reprograma}.

# Rede Lojacorr e Zurich fecham parceria para lançamento exclusivo

**D**isponível no Brasil há mais de 10 anos para grandes corporações, o Seguro Cibernético agora pode ser adquirido por pequenas e médias empresas. A novidade é exclusiva e tem o intuito de popularizar a proteção das organizações frente à crescente invasão cibernética mundial, vazamento de dados e seus riscos.

O Seguro Cibernético para pequenos e médios empreendedores foi desenhado pela Rede Lojacorr – maior rede de corretoras de seguros independentes do País – viabilizado pela Zurich no Brasil, por meio da Diretoria Regional Sul – Unidade Florianópolis, e idealizado pela corretora de seguros da Rede Lojacorr, Dionice de Almeida, empreendedora especialista em riscos cibernéticos e CEO da NV Seguros Digitais.

De acordo com o diretor da Regional Sul da Zurich, Waldecyr Schilling, “o projeto consolida a parceria da seguradora com a Lojacorr e reafirma a afinidade estratégica que temos com esse importante canal de distribuição que tem forte capilaridade em todo o País”.

Nas grandes empresas, desde 2018, o segmento da proteção cibernética vem se duplicando ano a ano. Já para os empreendedores menores, a demanda é exponencial. É o que afirma o superintendente de Linhas Financeiras e Seguro Garantia da Zurich no Brasil, Fernando Saccon.

Segundo ele, muitos fatores mostram a crescente desse mercado, entre eles: o aumento dos ataques cibernéticos e fraudes até nos aplicativos de dispositivos móveis, a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) que começa a receber fiscalização em meados de agosto e também devido ao aumento dos números de pequenas e médias empresas no Brasil, que buscam cada vez mais proteção. “O objetivo é oferecer o produto mais completo possível para esse nicho, contratação simplificada e com forte distribuição nacional como a Lojacorr pode proporcionar com sua vasta rede de corretoras independentes”, explica o executivo.

O novo produto abrange os corretores de seguros que são pessoas jurídicas, cuja atividade é um risco excluído em grande parte das companhias seguradoras, mas que nesse pro-

duto recebe contemplação e podem também contratá-lo, além de comercializá-lo em todo o Brasil. De acordo com Dionice de Almeida, trata-se da oportunidade de o corretor contratar o seguro, entender cada vez melhor sobre a solução e ser exemplo para a sociedade, com o intuito de ajudar o brasileiro a se proteger cada vez mais e melhor.

“Estamos disponibilizando um produto diferenciado e contamos com o apoio de advogados e especialistas em riscos cibernéticos, na divulgação da existência do seguro, para oferecer ao mercado uma solução que já é mais popular nos EUA e Europa, mas que ainda é pouco explorada no Brasil. Por isso é uma oportunidade de promover essa cultura nas empresas de todos os portes, atentando para as consequências econômicas, físicas e danos reputacionais que uma organização pode sofrer frente aos possíveis ataques”, explica Dionice.

Estar adequado a LGPD não impede os ataques. Dessa forma, o seguro é a solução que pode ajudar as empresas a se protegerem, já que as contratações são consultivas. “Hoje existem várias escalas de produtos diante dessa parceria da Lojacorr com a Zurich, que recebem uma consultoria tanto sobre a melhor solução de acordo com a atividade da empresa quanto sobre o que fazer em relação aos ataques, invasões, vazamentos e extensão dos danos”, conta a especialista.

Fernando Saccon acrescenta que a humanização do seguro é cada vez mais uma preocupação da Zurich, que busca olhar a necessidade do cliente e atendê-lo da maneira mais assertiva na proteção do bem. É o que ocorre com os pequenos e médios empreendedores que sentiram a urgência do produto principalmente para ajudá-los no pós incidente, com estrutura de profissionais renomados para auxiliá-los logo que tomarem conhecimento do incidente e comunicarem à Seguradora. “A apólice vem para contribuir com a carência do pequeno e médio empreendedor e oferecer esse suporte evitando a vulnerabilidade organizacional, trazendo esse cuidado na proteção de bens e pessoas”, garante.



**Dionice de Almeida,**  
CEO da NV Seguros Digitais



**Fernando Saccon,**  
superintendente de Linhas Financeiras e  
Seguro Garantia da Zurich no Brasil



**Waldecyr Schilling,**  
diretor da Regional Sul da Zurich

Daniel de Rosa é o novo Diretor Executivo de TI da Somp

Executivo atua há mais de 30 anos no setor em cargos de liderança em seguradoras, bancos e consultorias de mercado

O Grupo Somp anuncia a contratação de Daniel de Rosa como novo diretor executivo de Tecnologia da Informação no Brasil. O executivo, que atua há mais de 30 anos no setor de TI em cargos de liderança em seguradoras, bancos e consultorias de mercado, chega para contribuir com as estratégias de expansão do market share e a abrangência de atuação do grupo segurador no mercado nacional.

De Rosa conta com mais de três décadas de experiência na área de Tecnologia da Informação, com atuação em empresas nacionais e estrangeiras dos setores de Serviços Financeiros, Indústria Automotiva, Pesquisa de Mercado e Consultoria. É graduado em Ciências da Computação (Universidade São Judas Tadeu). Em entidades representativas, já ocupou a posição de Membro e Presidente do Conselho de Tecnologia da CIP (Câmara Interbancária de Pagamentos) e Coordenador da Febraban no GT de Mensagens do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB) do Banco Central do Brasil.

THB Brasil anuncia novo Superintendente de P&C

Celso Bueno retorna à empresa após dois anos, tendo passado pela empresa como Gerente de Riscos Corporativos

A THB Brasil apresenta Celso Bueno como novo Superintendente de P&C da companhia. O executivo já passou pela empresa no período entre 2017 e 2019 como Gerente de Riscos Corporativos e retorna à THB para assumir cargo em outra área.

Bueno é formado em gestão financeira e possui experiência de 21 anos na área de seguros, com total domínio da área técnica de ramos elementares como: Seguros Empresariais (Riscos Nomeados e Riscos Operacionais), Responsabilidade Civil Geral, E&O, D&O e Riscos Diversos.

Fator Seguradora anuncia a chegada de novo diretor comercial

Luiz Antonio Fonseca tem mais de 30 anos de experiência, sendo 23 deles em posições de média e alta gestão

A Fator Seguradora anunciou Luiz Antonio Fonseca para a posição de Diretor Comercial. O executivo é administrador de empresas, tem mais de 30 anos de experiência no setor de seguros, sendo os últimos 23 anos em posições de média e alta gestão em empresas líderes como AIG, Unibanco-AIG, Itaú-Unibanco, ACE e CHUBB.

Possui sólida experiência na gestão de unidades de negócios, foco em criação de Times de alta-performance para Distribuição de Seguros para clientes e corretores PJ's no Brasil, Envolvimento em planos de expansão via orgânico e fusões e aquisições. Experiência ainda na Gestão de Empresas do setor de seguros como Diretor Estatutário e representante na Federação.

Thiago Schmidt assume a liderança de unidades da Sabemi na região Sudeste do país

Com mais de 15 anos de atuação no mercado, Schmidt tem a missão de potencializar os negócios da seguradora

A Sabemi anunciou Thiago Schmidt como novo líder na área de Seguros da companhia, responsável pela região Sudeste do país. Com mais de 15 anos de atuação no mercado, Schmidt acumula experiência nas áreas comerciais e de relacionamento com canais de vendas.

A chegada do profissional faz parte da estratégia de potencializar os negócios atuais e agregar novas parcerias à Sabemi, que, hoje, está presente em mais de 20 estados brasileiros e no Distrito Federal. Schmidt integra o time do head de Seguros da Sabemi, Rodrigo Pecoraro, e tem o desafio de construir alianças estratégicas com parceiros que estejam alinhados à cultura de inovação e agilidade da Seguradora.

IRB Brasil RE tem novo diretor na Argentina

IRB Brasil RE tem novo diretor na Argentina

O IRB Brasil RE anunciou que Facundo Jorge Montenegro vai comandar as operações do ressegurador no escritório de Buenos Aires, na Argentina. Com mais de 40 anos no mercado, a maioria deles dedicados ao setor financeiro e de seguros – principalmente patrimoniais e de pessoas – o novo diretor vai atuar diretamente com a vice-presidente Executiva de Resseguros do IRB Brasil RE, Isabel Blazquez Solano.

Especialista em Seguros de Danos e Responsabilidades, Facundo atuou como presidente executivo na Companhia de Seguros La Occidental e também na Zurich Seguros, ambas na Venezuela. Teve ainda passagem na Liberty, na Argentina, como diretor técnico de patrimoniais. Recentemente, fazia parte da equipe da Generali Brasil Seguros, na diretoria Técnica, Operacional e de TI, onde permaneceu por dois anos.

Marcele Lemos assume como COO da Coface América do Norte

Executiva passou os últimos 10 anos como Presidente da Seguradora no Brasil



Dez anos após ser nomeada a primeira mulher presidente de uma seguradora no Brasil, Marcelle Lemos assume uma nova missão a partir de 01 de maio de 2021, o cargo de COO América do Norte. “É um grande desafio, que encaro com muita determinação e honra. A Coface North America é a segunda maior região em termos de faturamento, fora da Europa e ocupa o segundo lugar no mercado americano. Tenho como um dos principais objetivos estratégicos consagrar a região como o primeiro player, por meio do desenvolvimento de novos nichos de atuação”, explica a executiva. Durante sua gestão como CEO no Brasil, Marcelle manteve a companhia como a número um no mercado de seguro de crédito; conseguiu atingir excelentes resultados nos períodos de crise; implementou diversas estratégias organizacionais; ajudou no desenvolvimento de um novo perfil de gestão entre os executivos da empresa ao criar uma nova cultura organizacional para os colaboradores.

Rosana Passos de Padua é a nova CEO da Coface Brasil

Rosana é graduada em Matemática, com MBA em Finanças e Riscos, e Mestre em Ciências Atuariais e Contábeis



Mantendo o engajamento pela diversidade, a companhia anunciou que a sucessora de Marcelle é uma renomada executiva do mercado: Rosana Passos de Padua, que assumiu a função no último dia 1º de março. Rosana é graduada em Matemática, com MBA em Finanças e Riscos, e Mestre em Ciências Atuariais e Contábeis. Rosana possui quase 40 anos de experiência profissional em finanças, crédito, gestão de riscos, planejamento estratégico, M&A, seguros e resseguros, governança corporativa (auditoria, controles internos e compliance) e recursos humanos em grandes empresas multinacionais. Ela ocupou vários cargos seniores na BASF, incluindo Diretoria Financeira e Business Controller, onde implementou um programa de gestão de crédito de sucesso, apoiado pela Coface, que obteve o Prêmio de Excelência em Risk Management da BASF Alemanha.

Patricia Chacon é a nova presidente da Liberty Seguros Brasil

Atual presidente, Carlos Magnarelli passa, a partir de abril, a comandar o mercado Andes, que abrange Colômbia, Chile e Equador



A Liberty Seguros, parte do Grupo Liberty Mutual, anuncia a indicação de Patricia Chacon como sua nova presidente no Brasil, sujeita à aprovação regulatória. Carlos Magnarelli, o atual presidente da companhia, passa, a partir de abril, a ser o novo presidente para o mercado Andes, que abrange Colômbia, Chile e Equador. Magnarelli atua na companhia no Brasil há quase 20 anos, passando de CFO a CEO em 2015, com uma performance excepcional. Sob sua gestão, a Liberty registrou seis anos consecutivos de crescimento acima do mercado e é considerada uma das melhores empresas para se trabalhar no país, além de uma das companhias mais inovadoras do setor. Trabalhando na Liberty Seguros na última década, Patricia é atualmente Head de Digital e Customer Experience para a América Latina e Europa e Diretora de Transformação para o Brasil. Graduada em Economia pela Vassar College e com mestrado em Administração de Empresas pela Harvard Business School, iniciou sua carreira na sede da empresa em Boston, fazendo a transição para o Brasil em 2013.

Tokio Marine apresenta nova Diretora de Operações

Andrea Ribeiro assume a área com foco em melhoria contínua de processos e garantia da satisfação dos Clientes



Com o objetivo estratégico de garantir excelência na qualidade do atendimento à Corretores, Assessorias e Clientes, a Tokio Marine anuncia Andrea Ribeiro como a nova Diretora de Operações. Com formação em Administração de Empresas, MBA em Tecnologia da Informação e Empreendedorismo e mais de 30 anos de experiência profissional, com passagens por diferentes áreas de grandes corporações do segmento financeiro, Ribeiro ingressou na Companhia há aproximadamente dois anos. A executiva até então era responsável pelas áreas de Auditoria e Combate às Fraudes e agora sucede a Daniel Ramos, que assumiu novos desafios dentro do Grupo Tokio Marine.

Qsaúde contrata Camila Dantas como líder de RH

Com mais de 20 anos de atuação na área, a executiva teve passagens por Braskem e Coca-Cola



A administradora de empresas Camila Dantas, 43 anos, assume como líder de Recursos Humanos do Qsaúde. A executiva atuou por mais de 11 anos na Braskem, onde ocupou, mais recentemente, a posição de diretora de Pessoas e Desenvolvimento Organizacional. É com ampla bagagem em gestão de talentos, marca empregadora e diversidade e inclusão, que Camila chega ao Qsaúde. Carioca, Camila trabalhou com projetos importantes, especialmente em transformação cultural, desenvolvimento organizacional e formação de lideranças. Na Braskem, por exemplo, esteve diretamente envolvida na criação da área de Diversidade e Inclusão em 2014. Como resultado do trabalho realizado pela área, o percentual de profissionais negros nos programas de estágio passou a ser de 20% e houve crescimento do número de mulheres em posições de liderança. Também foram criadas redes de funcionários focadas em promover diversidade, englobando atividades direcionadas para mulheres, público LGBTQIA+ e raça e etnia.

# O que a Norma 612 traz de novo ao mercado segurador?

Circular traz 52 artigos e revoga a circular 445/2012

Por Tatiane Pina

Em setembro de 2020, a Superintendência de Seguros Privados – Susep publicou a circular número 612, com 52 artigos. A nova norma dispõe sobre a política, os procedimentos e os controles internos destinados especificamente à prevenção e combate aos crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores, ou aos crimes que com eles possam relacionar-se, bem como à prevenção e coibição do financiamento do terrorismo. E revoga a circular 445/2012, que tinha apenas 19 artigos.

A Tozzini Freire advogados promoveu, no dia 24 de fevereiro, o webinar “PLDFT – Visão Geral e Circular SUSEP N° 612/2020”, com a participação da Bárbara Bassani, sócia da área de seguros e resseguros da Tozzini Freire, Isadora Fingermann, Sócia da área de direito penal empresarial do escritório e Denia Moura, Diretora de controles internos, compliance e risco qualitativo da Mapfre Seguros e Coordenadora do GT Prevenção a Lavagem de Dinheiro CNseg.

O conceito de criminalização da lavagem de dinheiro surgiu pela primeira vez em 1986, onde foi tipificado também pela primeira vez. Em 1988, na Convenção de Viena sobre drogas, foi a primeira vez que foi falado sobre o crime antecedente, que é aquele que gera um dinheiro ilícito, que pode ser “lavado” posteriormente.

Em 1989, foi a criação do GAFI (órgão internacional de controle do sistema financeiro e prevenção à lavagem de dinheiro). No Brasil, o crime é tipificado pela lei 9613, em

1998, sendo revista em 2012. A revisão excluiu o rol que discriminava os crimes antecedentes possíveis de gerar recursos para lavagem de dinheiro no futuro, o legislador concluiu que qualquer crime pode gerar recursos financeiros passíveis de serem lavados em atividades posteriores.

Segundo Bárbara Bassani, a Susep acompanhou essa evolução da lei. “Temos umas normas de controles internos em 2004, depois 2007, a própria 380 de 2008, e depois a mais conhecida e recente 445 de 2012, que agora foi recentemente revogada pela circular 612. Isso tudo em um contexto em que veio a questão da supervisão baseada em risco e não mais uma supervisão baseada em regras, e também uma evolução em relação as penalidades”. Ela ainda explica que a circular 243 de 2011, que tratava das penalidades no âmbito da Susep também foi recentemente revogada pela circular 393 de 2020. “Ela não previa essas penalidades relacionadas a lavagem, só aqueles dispositivos específicos com relação a controles, compliance, etc. Mas os dispositivos de lavagem estavam ainda na anterior”, ressalta.

## Responsabilidade Penal

O conceito do crime de lavagem de dinheiro é o de ocultar ou dissimular a origem, a natureza, localização, disposição, movimentação ou propriedade dos bens, direitos ou valores provenientes de um crime antecedente. Essa “lavagem” se dá quando esse dinheiro, fruto de um ilícito, é colocado em uma conta bancária no exterior, por exemplo, que pode ser o primeiro ato da lavagem de dinheiro. Depois há uma série de atos que vai distanciando esse dinheiro do primeiro crime, como a aquisição de uma apólice.

Porém, a jurisprudência atual entende que não há necessidade de condenação por esse crime anterior para que alguém seja processado por lavagem e também não há necessidade de participação nesse crime anterior.

Isadora Fingermann explica que a responsabilidade penal é subjetiva. “Quando falamos em risco de atividades de lavagem de dinheiro e participação de atividades desse tipo, estamos falando além de uma penalidade administrativa para pessoa jurídica, mas uma responsabilidade pessoal de pessoas físicas envolvidas nessa atividade, e essa responsabilização individual e subjetiva se dá como dolo ou culpa”, diz.

Para pessoa física a penalidade é de 3 a 10 anos de prisão e multa. As penalidades administrativas previstas na



**Barbara Bassani,**  
sócia na área de  
Seguros e Resseguros  
de TozziniFreire  
Advogados

**Denia Moura,**  
Diretora de controles  
internos, compliance  
e risco qualitativo da  
Mapfre Seguros e  
Coordenadora  
do GT Prevenção a  
Lavagem  
de Dinheiro CNseg



lei 9.613, que são aquelas para pessoa jurídica que, por ventura, de alguma forma adere a uma atividade de lavagem de dinheiro e essas penas podem ser advertência, quanto multa pecuniária que vai variar desde o dobro do valor da operação, dobro do lucro real obtido até o valor de R\$ 20 milhões, a inabilitação por até 10 anos para o exercício de cargos de administrador para pessoa jurídica, e a própria suspensão, cassação da autorização para o exercício de atividades.

A Susep na lei 393 incorpora penalidades rigorosas, no caso, especificamente, das penalidades relacionadas a lavagem de dinheiro, que estão relacionadas a terrorismo, a segunda instância é o Conselho do Sistema Financeiro Nacional.

### Norma 612

Na opinião da Bárbara, a norma 612 é mais principiológica e menos prescritiva. “O novo regulador, que além da supervisão baseada em risco tem um critério muito forte em governança, há requisitos mínimos que devem ser observados, diretrizes mínimas. Isso significa que cada supervisionada, dentro das suas operações, olhando para suas atividades, para o tipo de seguro que oferta, para os seus riscos, para as regiões em que opera, enfim, tudo isso vai desenvolver essas políticas e esses controles, por isso que a norma acaba sendo tão extensa”, explica.

O normativo específico das políticas e da matriz de risco em relação a identificação dos clientes, das operações, funcionários, parceiros, dos próprios beneficiários, a norma deixa mais aberto para que cada supervisionada desenvolva os seus controles, e depois, ao final vai precisar mostrar e comprovar que aquele controle de fato funcionou. “Se não funcionar, tem que ter um plano de ação e explicar como irá resolver”, explica Bárbara.

“Ao mesmo tempo em que há essa abertura, existe também uma grande responsabilidade, na medida que tinha um certo conforto, isso também traz uma maior responsabilidade em relação à política e critério que eu adotei para depois verificar se estatisticamente funcionou ou não”, ressalta.

## Quanto custa ao mercado segurador?

Denia Moura conta que participou das discussões junto à Susep, a fim de trazer aspectos práticos das mudanças. “Sempre nos preocupou muito o custo, custa muito para o mercado segurador? Qual a abordagem de risco focando especificamente em produtos, clientes e canais de distribuição? Falamos sobre isso quando nos reunimos com a Susep no dia 22 de janeiro”, relata.

“A (norma) 612 trouxe a oportunidade de o mercado segurador enxergar algo de benefício, incluindo toda a América Latina, sabendo que nosso risco de terrorismo é altíssimo”, opina Denia. Ela ainda menciona que a Superintendência fala, de forma clara, que a norma 445 era estudo de risco, que se baseava muito em exceções à regra, diferente da 612, que traz a abordagem de risco focando específico em produtos, clientes e canais de distribuição.

Segundo Denia, os países da América Latina, com exceção do Chile, têm uma grande preocupação com os impactos da lavagem de dinheiro e, por isso, na reunião com a Susep foi apresentado diversos questionamentos para que a norma 612 ficasse mais clara. Como por exemplo, qual seria o cliente final e quais canais de distribuição seriam enquadrados na nova regra. “Isso impacta muito quando a gente avalia risco, risco de lavagem de dinheiro, impacto probabilidade, isso é de suma importância”, explica.

Ela ainda explica que foi abordado os diversos canais de distribuição, que com a pandemia se expandiu para o digital. “A questão da visão/produto está muito relacionada com produto e canal de distribuição, pensamos muito nisso para tentar focar o risco de lavagem de dinheiro”, conta Denia.

Sobre o relatório de efetividade, em que muitos tiveram dúvidas de quem seria o responsável, Denia esclarece que ficará na responsabilidade das áreas de Compliance e Controles Internos. “Uma seguradora menor, que tem apenas uma pessoa que realiza diversas atividades, entre elas o compliance e controle interno, terá que tentar separar para que tenha duas pessoas apartadas para efetuar esse trabalho, de cumprimento com a 612”, explica.

Ela opina que é necessário ser ambicioso. “Podemos sim criar uma cultura risk based, em que o crítico seja o foco. Então é uma base PEP? Ele está envolvido em alguma organização em outro país? Isso faz muita diferença para nós”, finaliza.

**Isadora  
Fingermann,**  
sócia da área de  
Penal Empresarial  
de TozziniFreire  
Advogados



# Potencial mercado de refurbished pode chegar até 70% de economia para as seguradoras

Refurb é a reparação e revenda de aparelhos usados; movimento comum em países como EUA e Europa

Por Tatiane Pina

**U**ma pesquisa realizada pela Federação de Seguros Gerais (FenSeg), comprova que o consumidor está convencido de que o seguro para celular é uma necessidade primordial. Desde o início do isolamento social, em março do último ano, a contratação deste tipo de apólice subiu em 90%. Dos 45 milhões de aparelhos vendidos no Brasil em 2020, 15% estão assegurados.

O refurb, como o termo é conhecido, nada mais é que a reparação e revenda de aparelhos usados; movimento comum em países como EUA e Europa, que vem ganhando espaço no Brasil e pode ser bastante explorado pelas seguradoras. Hoje em dia, quando o celular cai no chão e a tela quebra, é normal fazer a troca de todo o LCD. Porém, na maioria dos casos, não é necessário. O conserto do vidro é o suficiente e pode gerar uma economia de até 70% em caso de danos acidentais. “O mercado tem bastante potencial e o refurb é uma forma das seguradoras atraírem mais clientes, já que dessa forma é possível oferecer um serviço mais em conta, além da economia para as próprias seguradoras”, diz Tatiana Moura, sócia-fundadora da FixOnline.

Em alguns modelos de seguro é necessário apresentar 3 laudos à seguradora, que fará análises para evitar fraudes e depositará o montante do valor do reparo na conta do contratante. A troca do LCD pode chegar a R\$ 1.500, dependendo do modelo do aparelho. “O principal benefício é a redução do custo com a troca de tela, além de manter o LCD original de fábrica, o que garante a qualidade da tela”, explica Tatiana.

Segundo a sócia-fundadora da FixOnline, apenas 1% das assistências técnicas possuem o maquinário necessário para fazer a troca somente do vidro, no Brasil. “Isso porque é preciso um investimento alto para obter essas máquinas, além da mão de obra especializada”, complementa.

Ela explica que é necessário que as seguradoras busquem parceiros para oferecer esse tipo de serviço, mas é preciso ter cuidado para se certificar que a empresa escolhida oferecerá um serviço de qualidade. “O que eu indico é que a seguradora faça uma certificação com a empresa escolhida, tendo a certeza que ela oferece bons insumos e mão de obra qualificada para o serviço”, orienta Tatiana.



Rhayra Oliveira,  
paciente da AACD.

Os **pacientes** da  
**AACD** precisam  
de **você**.

Milhares de pessoas  
com deficiência  
física necessitam de  
**tratamento todos os  
dias**. Por isso, a **AACD**  
**precisa da sua  
ajuda** para manter  
os mais de **800 mil**  
**atendimentos por ano**.

**FAÇA A SUA DOAÇÃO E AJUDE A LEVAR  
MOVIMENTO PARA QUEM TANTO PRECISA!**

**PARA DOAR:**

Acesse:  
[doe.aacd.org.br](http://doe.aacd.org.br)  
OU



 [aacd.org.br](http://aacd.org.br)

 [Facebook/ajudeaacd](https://www.facebook.com/ajudeaacd)

 [@aacdoficial](https://www.instagram.com/aacdoficial)



vida é movimento



## Centauro-ON reúne parceiros e anuncia inovações

Mais de 200 profissionais ligados à companhia participaram do Quiron Digital 2021, que apresentou tecnologias para apoiar o desenvolvimento dos negócios

**A** Centauro-ON realizou o Quiron Digital 2021, um mega encontro de seus executivos e parceiros, no dia 25 de fevereiro. Seguindo a tendência dos eventos híbridos no novo normal, o apresentador Lucas Cahet recebeu os executivos que participaram presencialmente em estúdio com tecnologia de ponta, e interagiu com a plateia online, formada por corretores de seguros de todo o Brasil, jornalistas e influenciadores do mercado de seguros, e profissionais da companhia no Brasil e da Ohio National (joint venture Centauro-ON) nos Estados Unidos, Chile e Peru, totalizando mais de 200 participantes.

“Em um ano diferente como 2020, vivemos fortes momentos de tensão, mas acima de tudo superamos e estamos comemorando vitórias, sucesso e parcerias”, afirmou o CEO da Centauro-ON, Ricardo Iglesias Teixeira, na abertura do evento. “Contamos com a equipe de marketing e todo nosso backoffice em entrega total, para responder às demandas dos parceiros. Posso garantir que só estamos aqui porque os profissionais que estão neste evento nos apoiaram como nunca, são pessoas que nos surpreenderam”, enfatizou.

Durante o encontro foi apresentado o novo portal da

Centauro-ON, o Acesso Corretor 3.0, onde os corretores podem encontrar diversas informações sobre seus clientes e negócios. O site oferece navegação intuitiva e novo dashboard que permite acompanhamento de todos os negócios, desde o protocolo da proposta, passando pelos processos de análise de risco até a emissão. O sistema traz ainda visualização dos processos de indenizações em tempo real e um novo sistema de gestão de inadimplência.

Também foram anunciados o projeto Corretor Digital, que tem como finalidade apoiar os parceiros no marketing e nas vendas online, e o lançamento da área Cliente +, que busca conectar o segurado com a companhia, como suporte ao corretor de seguros no desenvolvimento do seu negócio.

O evento homenageou os corretores de seguros que venceram as três categorias do programa de vendas Quiron em 2020 e obtiveram ótimos resultados mesmo em um ano atípico. Segundo Magnaboschi, a Centauro-ON está investindo fortemente para que os corretores de seguros possam se destacar ainda mais em 2021. “Além de uma série de treinamentos, temos campanhas, portal, atendimento, backoffice, suporte e pacote de benefícios para o nosso parceiro performar em 2021”, garantiu.



# Cresça com os seguros de Vida da Liberty

Produtos se tornaram ainda mais completos com novas coberturas e assistências como o serviço Einstein Conecta

A Liberty Seguros anuncia novidades em todos os seus produtos de Vida. As mudanças fazem parte do investimento da companhia para ampliar sua presença no segmento de Vida e atender às necessidades dos segurados. "Essa expansão no nosso portfólio de Vida Individual faz parte do nosso constante trabalho para crescer no setor de Vida, para que os nossos clientes possam aproveitar o que a vida tem de melhor com tranquilidade e contar sempre com a Liberty" afirma Alexandre Vicente, Diretor de Seguros de Pessoas da Liberty Seguros.

## Vida Perfil

No Vida Perfil é um produto mais personalizado, com o valor do seguro calculado de acordo com os hábitos do cliente e que agora, conta com duas novidades. A primeira é a Assistência Einstein Conecta, um serviço de orientação médica online que oferece acesso aos atendimentos profissionais do Hospital Israelita Albert Einstein pelo celular ou pelo computador. A outra mudança é o novo plano Doenças Graves, que passará a oferecer coberturas para até 30 tipos diferentes de doenças. Anteriormente, o plano cobria até 24 doenças.

## Vida Especial

O Vida Especial é um produto completo, com coberturas feitas para proteger toda a família. Com a expansão, as apólices passarão a oferecer uma opção de franquia de 7 dias de DIT (Diária de Incapacidade Temporária), com a qual clientes recebem um valor em dinheiro em caso de afastamento do trabalho após sofrer um acidente, e novas coberturas de invalidez permanente total ou parcial por acidente.

Além disso, clientes Vida Especial terão direito a DIH (Diária de Internação Hospitalar) por acidente ou doenças que levem a internação, incluindo UTI e despesas médicas, hospitalares e odontológicas (DMHO) por acidente.

Outro diferencial incorporado ao produto é a cobertura de Invalidez Permanente ou Parcial Por Acidente Majorada, que oferece indenização em caso de acidentes que causam a perda ou redução de movimentos de um membro do corpo essencial para exercício da profissão.

## Vida Mais Tranquila

Já o Vida Mais Tranquila é um seguro com valor mais acessível, custando a partir de R\$9,90 por mês. Agora, o produto passa a oferecer opção de assinatura eletrônica, em que o cliente recebe a proposta da Liberty via e-mail e pode assinar do conforto e segurança de sua residência. Outra novidade é a nova opção de pagamento disponível via boleto à vista.

## Acidentes Pessoais Individuais

A companhia também anuncia novidades na cobertura de Acidentes Pessoais Individuais, produto que traz tranquilidade contra imprevistos e, além de tudo, cabe no bolso dos consumidores - custando a partir de R\$ 15,00 por ano. Com a expansão, a opção passa a ter uma DIT (Diária de Incapacidade Temporária) de sete dias, cobertura ampliada para casos de IPA (invalidez permanente total ou parcial por acidente) e DIH (Diária de Internação Hospitalar) por acidente que inclui internação, incluindo UTI, além da Assinatura Eletrônica.



Seus corretores e clientes aproveitando as novidades e o que a Vida tem de melhor!

Chegou a hora de conhecer as mudanças dentro dos produtos Vida Individual para deixar nossos parceiros e clientes ainda mais tranquilos e seguros em 2021.

Clique nos nomes de cada seguro para saber mais detalhes e quais são as novidades em cada um!

### Vida Especial

Agora com opção de franquia de 7 dias na cobertura DIT, IPA Majorada, DIH por Acidente/Doença por Internação incluindo UTI e DMHO por Acidente.

### Vida Perfil

Doenças Graves com novo plano de até 30 tipos de doenças e o novo serviço Assistência Einstein Conecta é um serviço de Teleorientação Médica Online.

### Vida Mais Tranquila

Mais facilidade com a Assinatura Eletrônica (cliente recebe a proposta via e-mail para assinar) e forma de pagamento com boleto à vista.

### Acidentes Pessoais Individual

Cobertura DIT também com opção de franquia de 7 dias, IPA Majorada, DIH por Acidente por Internação incluindo UTI e 3% de desconto no pagamento via Cartão de Crédito, além da Assinatura Eletrônica.

### E ainda

Opções para a proteção ficar mais completa:

Indenização em caso de morte ocasionada por complicações da COVID-19*.	Assistência Funeral com capitais de até 10 mil**.	Planos de Doenças Graves (30 doenças) mais completo do mercado**.	Coberturas que se estendem para cônjuge e filhos**.

\*Consulte condições em alguns planos  
\*\*Consulte produtos disponíveis

### #ChamaProTreino

Veja o que mudou nos produtos Vida Individual e como os seus parceiros ganham com as novidades para começar 2021 mais tranquilos e seguros!

O que eles podem esperar do treinamento?

- Conhecer todas as mudanças dentro dos produtos;
- Descobrir as vantagens de adquirir os seguros;
- Esclarecer possíveis dúvidas.

Inscriva-se também e não fique de fora:

11/2 às 16h

Quero participar

Seus parceiros entendendo melhor sobre produtos e ferramentas para aproveitar o que a Vida tem de melhor!

CRESÇA  
Liberty

Liberty  
Seguros

# Nova presidente da AMMS aponta desafios e metas para 2021

Advogada Simone Vizani foi eleita para um mandato de três anos, e se diz honrada em assumir esse grande desafio



**E**leita presidente da Associação das Mulheres do Mercado de Seguros – AMMS – para um mandato de três anos, a advogada Simone Vizani se diz honrada em assumir esse grande desafio. “Estou certa de poder superar esse desafio, não apenas por minhas eventuais qualificações e esforços pessoais, mas, principalmente, pelo apoio do grupo de brilhantes executivas que formam a diretoria e o Conselho da nossa entidade”, afirma Vizani, acrescentando que todas serão “igualmente protagonistas nessa missão que assumimos agora”.

Simone Vizani tem uma história marcada pela defesa da causa do empoderamento feminino no mercado de seguros. Ela foi, inclusive, uma das fundadoras da AMMS, em 2018, ao lado de Margo Black, “minha mentora e fonte de inspiração pessoal e profissional”.

Ela frisa, no entanto, que ainda há muito trabalho a fazer e aponta como maior desafio nesse processo criar as condições adequadas para que as mulheres tenham igualdade de oportunidades em suas carreiras. “Estamos confiantes. Para tanto, já temos em mãos um planejamento de trabalho para 2021, que foi elaborado com esmero e muita dedicação por uma diretoria renovada e engajada”, revela.

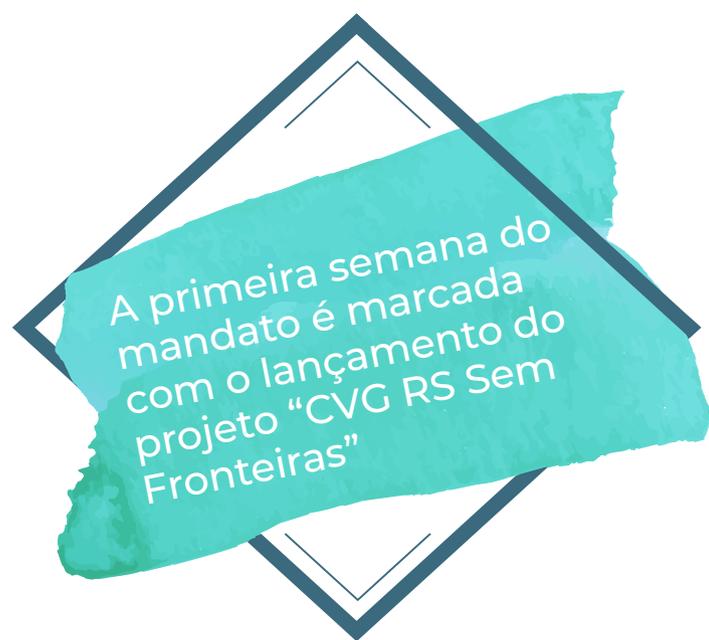
A nova presidente da AMMS lembra que, até 2012, havia uma mulher executiva para cada quatro homens. Esse quadro vem mudando, mas muito lentamente. Hoje, há uma profissional para cada três homens. “Somos maioria e ocupamos 55% da força de trabalho. Há mais mulheres do que homens nos departamentos Jurídico, de RH, Comercial e de Benefícios. Em níveis de gerência, já ocupamos 46,5%. No entanto, na alta liderança, infelizmente ainda estamos bem abaixo da média mundial”, lamenta.

Outro fato que preocupa é a dificuldade enfrentada pelas mulheres para se “exporem mais” e se candidatarem a uma nova oportunidade, optando por aguardar o reconhecimento, mesmo sendo muito qualificadas. Além disso, enfrentam barreiras como o GAP Salarial e a dupla jornada de trabalho, tendo que conciliar inúmeras tarefas em casa com o desenvolvimento da própria carreira.

Nesse sentido, a presidente da AMMS observa que as mulheres precisam ter mais visibilidade e fortalecer a autoconfiança para poderem “romper barreiras dentro do comando das empresas”.

Por fim, Simone diz que pretende anunciar algumas novidades na AMMS muito em breve. “Vocês não perdem por esperar!”, promete.

# CVG RS elege Presidência e Diretoria para o novo biênio 2021-2022



O Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul (CVG RS) começa o ano trazendo novidades para o mercado de seguros. No dia 22 de fevereiro, os associados da entidade elegeram a presidência e a diretoria para o biênio 2021-2022. A presidente Andreia Araújo e o vice-presidente Clodomiro Dornelles foram reconduzidos aos cargos, liderando assim a entidade pela próxima gestão.

A diretoria, que conta com a participação de executivos que já vinham nesta caminhada, agregou novos integrantes, entre profissionais e corretores de seguros do mercado gaúcho, mantendo firme o propósito de continuidade dos

trabalhos iniciados em 2018 e assumindo o compromisso de fortalecer cada vez mais as ações voltadas à educação, interiorização e expansão da entidade. Para tanto, lança oficialmente, já na primeira semana do mandato, o “CVG RS Sem Fronteiras”, um programa que visa abrir espaços e criar conexões, com o intuito de dialogar sobre questões pertinentes ao setor de seguros com todo o Rio Grande do Sul e demais Estados do Brasil. Conversas abertas darão enfoque a diversos temas, personagens e contextos relevantes para o segmento no país, com o objetivo de compartilhar vivências e ensinamentos entre os mais experientes e as novas vozes no mercado.

Para a presidente Andreia Araújo o momento requer união, educação e compartilhamento. “Fico muito feliz por continuar contribuindo com o mercado de seguros pelo CVG RS. Estou honrada em dividir esse espaço com o vice-presidente Clodomiro Dorneles, e também com a nova diretoria. Recebemos os novos diretores felizes por mais este ciclo de união sempre visando o desenvolvimento e a credibilidade do setor de seguros no Rio Grande do Sul. Serão muitas trocas de boas ideias e mais espaços de atuação. Seguimos caminhos de sucesso que passam por ações educacionais, pela interiorização do CVG RS, iniciada em 2020, e agora se expandem para um CVG RS Sem Fronteiras. Estamos abrindo portas para novas vozes e cada vez mais encontros”, destaca.

Ao longo dos próximos dois anos, o mercado regional de seguros de vida, não só da capital gaúcha, mas também do interior do Estado, é convidado pelo CVG RS a contribuir com novas ideias que possam movimentar o setor. A partir de março, o Clube também começa a realçar os mais diferentes sotaques e culturas com o CVG RS Sem Fronteiras - Especial Mulheres. “O ano está só começando e já estamos todos ansiosos com tudo que está por vir para o mercado de seguros através do CVG RS”, ressalta a presidente Andreia Araújo.



**UMA NOVA DIRETORIA  
VEM EXPANDIR  
NOSSOS DIÁLOGOS**



# MERCADO SEGURADOR: fôlego na corrida para alcançar as metas de 2021

Fabio Torres é sócio fundador do F.Torres

**N**um país em que o Produto Interno Bruto cresceu de forma ínfima nos últimos 10 anos, a área de Seguros teve crescimento médio de quase dois dígitos entre 2010 e 2020. Em sinistros, indenizações, benefícios, resgates e sorteios, o setor totalizou R\$ 151 bilhões no ano passado, sem contar saúde e DPVat, representando aumento de 8,3% em relação a 2019. No mesmo período, o PIB fechou no negativo (-4,1%), mas, segundo o IBGE, as atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados cresceram 3,1%. Como chegamos a esses resultados?

A abertura do mercado (re)segurador brasileiro, em especial a partir dos anos 1990, abriu caminho para que ele se desvinculasse do PIB. Depois de várias privatizações - como as do Banerj, Banespa e IRB -, as seguradoras passaram a poder oferecer melhores serviços e puderam evoluir de uma forma mais rápida do que a economia como um todo. Para visualizar melhor esta evolução, digamos que, enquanto o Estado continua sendo lento como um dinossauro, o mercado segurador saiu dessa quase inércia, tornando-se ágil como um homem moderno. Mas podemos ir mais longe, podemos nos tornar um atleta de elite.

O mercado segurador conseguiu se desvencilhar do PIB porque é criativo. E pelo mesmo motivo tem tudo para continuar acelerando, apesar da pandemia de Covid-19 e da recessão, que têm derrubado tantos setores da economia. Não por acaso, vários nichos do seguro vêm crescendo, o que traz uma mecânica diferente a esse mercado. Para facilitar a compreensão, é importante ter em mente que o brasileiro começou a entender a importância do seguro. Tragédias como a queda do Palace 2, na Barra, e a de um edifício no Centro do Rio, por exemplo, ajudaram a mostrar como o seguro de bens pessoais é necessário e pode ser essencial. Já o novo coronavírus fez muitas pessoas perceberem o quanto um seguro de vida pode fazer a diferença para uma família, dando a ela mais estabilidade e, por isso, se tornando parte importante do custo de vida.

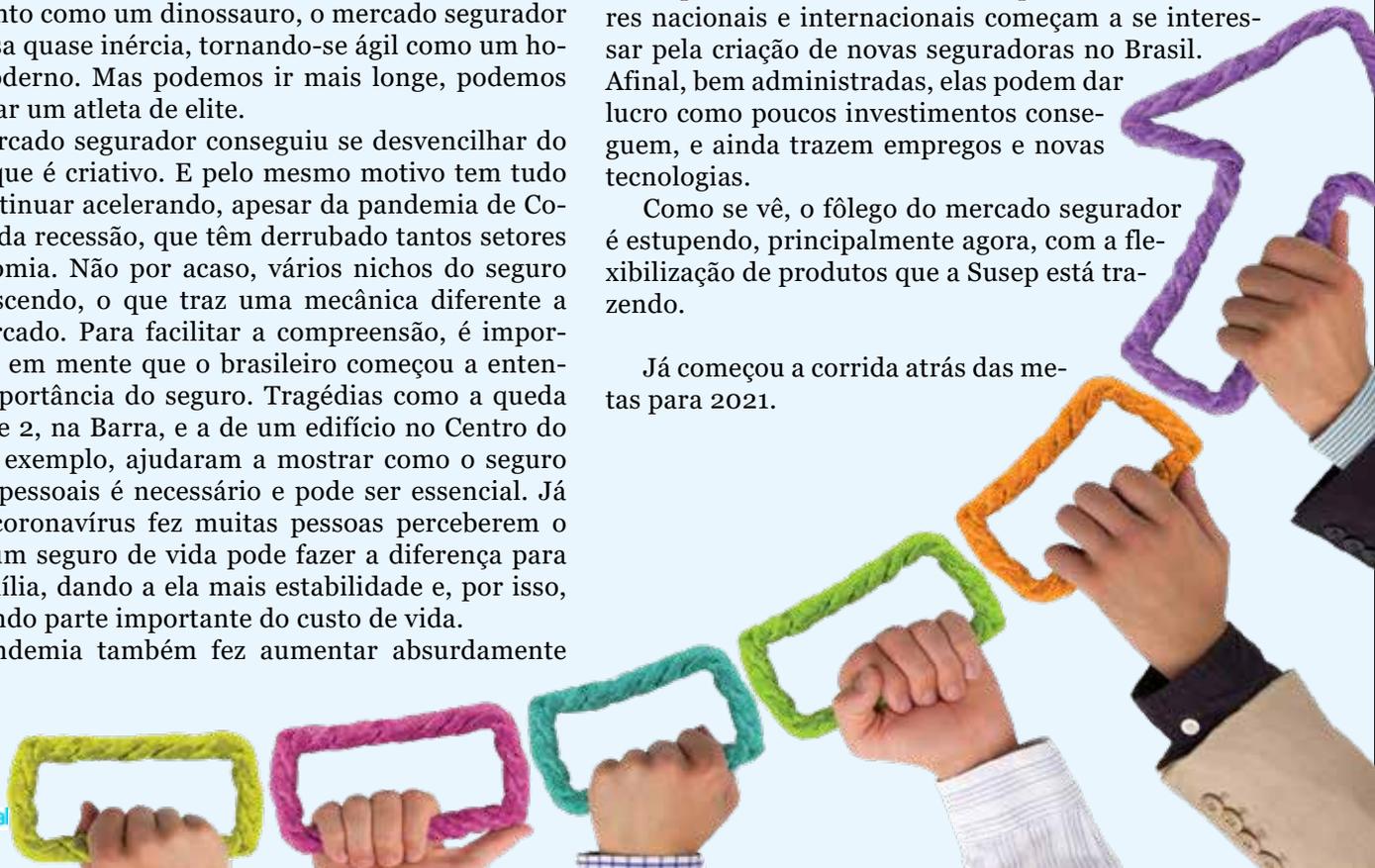
A pandemia também fez aumentar absurdamente

os serviços de delivery. E, contratando terceirizados, as empresas passaram a se preocupar com problemas que podem surgir em casos de acidentes, quando elas podem vir a ser responsabilizadas judicialmente. Além disso, o Brasil é, infelizmente, um país judicante, o que faz com que os seguros de responsabilidade civil tendem a crescer por conta das demandas cíveis propostas.

Neste momento histórico mundial, cresce a olhos vistos a exigência do seguro de responsabilidade civil ambiental, por conta da cobrança internacional por mais cuidado das empresas com relação ao meio ambiente. Já a nova lei de licitações, que está para ser promulgada, aumentará a demanda por seguro garantia. Fora isso, com o dólar em alta, o Brasil se tornou um potencial vendedor, pois ficou mais acessível ao capital estrangeiro, em que pese a insegurança jurídica que vivemos em nosso país. A procura tem sido tão interessante para o mercado brasileiro que fundos investidores nacionais e internacionais começam a se interessar pela criação de novas seguradoras no Brasil. Afinal, bem administradas, elas podem dar lucro como poucos investimentos conseguem, e ainda trazem empregos e novas tecnologias.

Como se vê, o fôlego do mercado segurador é estupendo, principalmente agora, com a flexibilização de produtos que a Susep está trazendo.

Já começou a corrida atrás das metas para 2021.



**NO SERTÃO  
FALTA ÁGUA,  
MAS NÃO  
VAI FALTAR**

# FUTURO



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

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



Colabore.

11 3019.0100

**amigosdobem.org**



# INSURTECHS – Dúvida ou Sucesso estabelecido?

Por Newton Queiroz

**A** cada dia algo novo surge para desafiar nossa indústria de seguros; sendo que dos diversos temas e desafios tratados apresentados – um tema que veio à tona positivamente foram as INSURTECHS a nível mundial. Em nosso país não seria diferente onde temos 37% de representação na América Latina.

Para termos uma ideia da importância das INSURTECHS, apenas em 2020 tivemos mais de USD7Bi investidos através de 377 negociações. Ressalto que este número cresce desde 2015 (ano em que o termo INSURTECH se tornou formal). Entre 2015 e 2020 tivemos mais de USD25Bi foram investidos nas Insurtechs.

O número de empresas também vem crescendo de maneira exponencial, e hoje estimasse que esteja entre 2.000 a 2.500, a depender da metodologia utilizada para categorizar uma empresa como INSURTECH. De forma simples, uma INSURTECH é uma start-up que decide utilizar tecnologia de ponta para solucionar algum desafio da indústria.

Por focar em toda indústria, tais empresas abrangem um amplo escopo – desde a oferta de novos produtos, forma de comercialização, maneira de regular um sinistro e vários temas adicionais. Importante mencionar que estes conceitos vêm sempre baseados na visão de que o cliente final precisa de um atendimento diferenciado e mais ágil (seja B2B2C ou B2C).

Apesar de ser cedo para podermos concluir quais, ou se, as INSURTECHS são/serão um sucesso, algo que devemos considerar como sinal positivo é o percentual de +65% de grupos seguradores (tradicionais) que desejam trabalhar com INSURTECHS. Sendo o grande foco melhorar suas operações internas e externas. Tais colaborações tendem a ser através de aquisições ou via injeção de capital que transforma a seguradora na maior acionista.

Agora porque as FINTECHS estão em um estágio muito mais avançado que as INSURTECHS? Simples, o setor financeiro de bancos e crédito, sempre esteve muito a frente no que tange tecnologia; assim como o uso de tal tecnologia para a o cliente final. Pense na última vez que você foi a uma agência de banco para pagar uma conta?

Em seguros, a velocidade vem sendo diferente a anos; e mesmo com a aceleração que ocorreu em 2020 (devido a pandemia); seguimos, globalmente, muito distante de outros segmentos.

Vale ressaltar que neste exato momento as FINTECHS vêm surfando esta onda de tecnologia e cada vez mais incluindo seguros na jornada de seus clientes, ou seja, a indústria tem de ser rápida ou pode perder o timing.

Pensemos que na Índia existem mais de 820MM de smartphones; e que no Brasil temos mais smartphones que pessoas (230MM de smartphones para uma população de 210MM).



Está claro que o mundo mudou e a indústria de seguros, por mais resiliente que tenha sido nos modelos antigos, tem de se atualizar e rápido. Não podemos mais nos basear em modelos preditivos do passado, ou como fomos treinados a pensar (se tal seguro não existe é porque alguém tentou e não funcionou). Devemos estar sempre questionando nossas empresas, a nós mesmos e ouvir novas ideias das distintas gerações.

Para chegar aonde necessitamos como indústria temos dois caminhos – 1) investir direto na operação e buscar uma transformação de dentro para fora; 2) juntar-se a uma INSURTECH e buscar utilizar seu conhecimento e tecnologia em seu negócio do dia a dia. E como puderam ver pelas estatísticas, a segunda opção tem sido a preferida das seguradoras em busca de rapidez nesta corrida contra o tempo. Ressalto que a tendência de trabalhar com INSURTECHS já ultrapassou a barreira das seguradoras a tempos e temos muitos trabalhos conjuntos com corretores, resseguradores e outros.

As INSURTECHS vieram para ficar, resta saber como será o cenário da indústria daqui a 3 anos e quais irão se sobressair neste novo universo.

Apesar de muitos ainda acharem que o olho no olho nunca será substituído e é apenas uma questão de tempo para que as coisas voltem a ser como antes; os convido para pensar se no ano 2000 imaginariamos o tamanho de empresas como Facebook, Google, Tesla – todas que começaram como start-ups e revolucionaram indústrias e o mundo.

O melhor exemplo que vem a mente é o Instagram, que de uma rede social passou para um verdadeiro real time Market Place. É possível encontrar tudo no Instagram, desde produtos sendo promovidos por celebridades, até pessoas que vivem hoje 100% de seu negócio via Instagram.

É provável que em um futuro não tão distante, a indústria tenha um ecossistema muito diferente do de hoje. Desde produtos, formas de fazer negócio até as próprias empresas. O momento é de repensar tudo que tínhamos como regra para indústria; e buscar desconstruir para reconstruir, visando tornar-nos uma indústria mais ágil, tecnológica e amigável para os clientes (bons exemplos de INSURTECHS que já conseguiram este feito são a Lemonade e Hippo).

Neste quesito, as INSURTECHS são fundamentais para aceleração deste movimento; sendo que 2021 será um ano onde a indústria espera muito das parcerias entre seguradoras tradicionais e INSURTECHS, ou seja, este ano nós devemos fazer nossa parte e estar sempre aberto ao novo.



VEM AÍ

# *Troféu Gaiivota de Ouro 2021*

AGUARDEM!

**ORGANIZAÇÃO:** REVISTA SEGURO TOTAL  
**REALIZAÇÃO:** PUBLISEG EDITORA

*20 anos premiando  
vencedores*

*Excelência em ...*

REVISTA

**segurototal**

**Você está preparado**  
para conversar  
sobre o futuro  
com os seus clientes?

Rodrigo Santoro  
45 anos

Rodrigo Santoro  
75 anos

## **A SulAmérica está.** Evoluímos juntos para oferecer **Saúde Integral em todos os momentos.**

A SulAmérica está pronta para ajudar você a cuidar da saúde física, emocional e financeira dos seus clientes, com planos de saúde, odontológicos, de previdência, seguros de vida e plataforma de investimentos. **Isso é Saúde Integral. Para você e os seus clientes viverem melhor, por inteiro.**



Para saber mais, acesse  
[sulamericasaudeintegral.com.br](http://sulamericasaudeintegral.com.br)  
ou o código ao lado.

**SulAmérica**

**125** ANOS

ANS - Nº 416.928  
ANS - Nº 000246

dentsumb.