REVISTA
seguro total
INOVAÇÃO - SEGUROS - SAÚDE SUPLEMENTAR - PREVIDÊNCIA - CAPITALIZAÇÃO - TECNOLOGIA

ANO XXIII- EDIÇÃO 237

SUPERAÇÃO É O LEMA PARA O CORRETOR CONQUISTAR MERCADO

Maior evento em seu segmento, Conec 2023 superou as expectativas

SEMINÁRIO E EXPO ABGR 2023

Presidente da ABGR, Luiz Artilheiro, abre oficialmente evento tradicional da entidade

SEGURO VIAGEM

Atenção, turista: contrate a sua melhor opção para visitar o Brasil ou o exterior

NÚMEROS DO SETOR

Pesquisa da CNseg aponta crescimento nos negócios para 2023 e 2024

Como a Tecnologia e a Inteligência Artificial estão Redefinindo o Futuro dos Seguros?

Essa pergunta e muitas outras serão respondidas no dia 05 de dezembro, no Estanplaza International, em SP

REVISTA seguro total

UNIVERSO DO SEGURO

apresentam:

JORNADA DO SEGURO

Adquira seu ingresso em **jornadadoseguro.com**!

Eventos transformam o mercado e superam expectativas

Um mês atípico com eventos de alto nível. Inicialmente, a 19ª edição do Congresso dos Corretores (Conec) ratificou a sua pujança de ser o segundo maior acontecimento do seu gênero no mundo. Após cinco anos de espera, o congresso, com o tema "Superação", criou uma expectativa não só aos profissionais, mas a todos os atores do mercado. A missão foi plenamente cumprida. O Sincor São Paulo, comandado pelo presidente Boris Ber, reuniu 8 mil pessoas que marcaram presença nos dois dias de evento. O Transamerica Expo Center foi o palco de um acontecimento memorável – uma prévia do que será a 20ª do Conec, em 2025. Uma comemoração em grande estilo do Dia do Corretor de Seguros (12 de outubro).

Outro evento de grande importância, O XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023 atingiu os objetivos, com a participação de mais de 1.500 pessoas. Encontro tradicional da Associação Brasileira de Gerência de Riscos, o tema "Os Desafios do Gerenciamento de Riscos nas Empresas" não poderia ser mais providencial atraindo para WTC Events Center, em São Paulo, risk managers de várias partes do país. Foram dois dias intensos de aprendizado, conexões e oportunidades de negócios.

E, por último, o tão aguardado Fides Rio 2023 (Conferência Hemisférica de Seguros) superou igualmente todas as expectativas. Inciativa da Federação Interamericana de Empresas de Seguros, o evento reuniu cerca de 2 mil participantes, 78 patrocinadores, inúmeros expositores e promoveu um ambiente propício para o networking.

A edição 237 de **Seguro Total** dedicou 11 páginas para a cobertura dos acontecimentos citados, mostrando os seus protagonistas e as palestras que trouxeram subsídios valiosos aos participantes. Outros temas de interesse permeiam essa edição, como a entrevista com a corretora e especialista Claudia Simplicio, as projeções de crescimento da CNseg para o mercado em 2023 e 2024 e orientações fundamentais para os turistas quando utilizarem o seguro-viagem. Afinal, aproximam-se as férias da maioria das pessoas.

Boa Leitura!

REVISTA
seguro total

ANO 23 | EDIÇÃO 237 | PUBLICAÇÃO MENSAL
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

Av. Professor Alfonso Bovero, 468 - São Paulo (SP)
CEP: 01254-000 - Telefone: 11 - 97959-1395

Editor

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

Departamento Comercial

Francisco
francisco@revistasegurototal.com.br

Redação, Design e Tecnologia

Texto Final – Serviços de Imprensa
E-mail: imprensasp2022@outlook.com

Cleber Francisco
cleber@revistasegurototal.com.br

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br

Social media
Rafael Miera
rafael@revistasegurototal.com.br

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

sumário

6 **Bate-papo seguro**
Entrevista com a criadora de treinamentos de alta performance, Claudia Simplicio

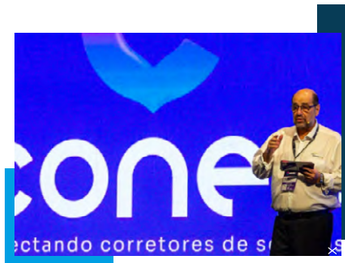
14 **Fides**
Evento de 2023 evidenciou papel de lideranças latinas em criar sinergia no setor

20 **Pesquisa**
FenaPrevi lança pesquisa sobre aposentadoria em São Paulo

21 **Sucessão empresarial**
Contratação de seguros é solução para se evitar problemas futuros

26 **Energias renováveis**
Evento marca nova era do setor eólico e sua força no Brasil

28 **Estatística**
CNseg revisa estimativa de crescimento do mercado para 2023 e 2024



8 **Capa**
Conec 2023 – Congresso abre perspectivas para o desenvolvimento da atividade do corretor

16 **Expo ABGR 2023**
Entidade completa 40 anos com ênfase na formação do risk manager

22 **Seguro viagem**
Atenção, turista: Proteja-se contra imprevistos

“Ainda é impossível dizer que todo corretor é empreendedor”

Nesta entrevista, a corretora, palestrante e criadora de treinamentos de alta performance, Claudia Simplicio, aborda os vários aspectos do dia a dia do profissional.

Seguro Total – Em sua opinião, quais são os principais desafios do corretor de seguros para alcançar a realização profissional?

Claudia Simplicio – O ponto mais importante dessa questão é o corretor olhar para o seu trabalho e pensar em desenvolver uma estratégia. Mesmo aquele profissional que faz o curso na Escola de Negócios de Seguros (ENS), se ele não tem uma experiência em vendas, fica perdido em termos de atrair clientes. O que ele faz então? Começa a trabalhar vendendo seguros para a família aos para amigos próximos. Na verdade, o corretor desconhece como elaborar uma escala nesse processo. O profissional não consegue obter um volume suficiente de vendas da forma que gostaria. Se o objetivo inicial é alcançar R$ 15 mil por mês, por exemplo, fica distante da meta porque o número de clientes é insuficiente para uma taxa de conversão satisfatória.

ST – Como se obtém essa taxa?

CS – É lógico que não se consegue vendar pra 100% das pessoas. Nesse caso é preciso viabilizar uma taxa de conversão. Veja bem, se eu tenho uma taxa de 10% e quero vender cem negócios, eu preciso falar com mil pessoas. E não conquista mil clientes todos os meses falando só com amigos e familiares. Hoje, um dos maiores desafios do corretor, no sentido de se sentir realizado com sua empresa, é como criar uma estratégia adequada de atração de clientes. O profissional deve estar a implantação desta estratégia para alcançar o objetivo de somar um número expressivo de segurados. Contudo, a fórmula não é a mesma para todo mundo. Existem corretores que alcançam o sucesso no chamado ‘porta-a-porta’. Eu mesma não gosto desta opção porque é preciso dispor de um tempo muito grande na visita aos clientes, além de um custo que não consigo escalar. Então eu prefiro ter estratégias que me permitam trabalhar simultaneamente com várias pessoas. E, neste aspecto, o marketing digital é a melhor alternativa, embora admita a existência de outras formas de atração como o telemarketing.

ST – Até algumas décadas atrás, a expressão corretor-empreendedor era considerada uma “figura de linguagem”. Agora, em pleno século 21, o profissional conseguiu o seu despertar para essa realidade?

CS – Ainda não podemos dizer que todo o corretor é empreendedor. Mesmo que verifiquemos um volume considerável de corretores apenas na categoria pessoa física, estes, muitas vezes, não possuem esse objetivo em mente. Tais corretores também sabem que, se abrirem um CNPJ, vão ganhar mais por conta do Simples Nacional, por exemplo. Não querem ter dor de cabeça e enfrentar a burocracia do ato de empreender. Se sente feliz sendo autônomo, com receita que lhe dê satisfação, então, ok, esta é a sua opção. Não existe atitude certa ou errada.

ST – Abrir uma empresa exige conhecimento prévio da área financeira, não?

CS – Quem abrir um CNPJ ou tiver a intenção de fazer crescer a sua corretora deve compreender que algumas coisas precisam ser bem-feitas. O momento exige a postura de empresário. Então separar o lado financeiro da vida pessoal é fundamental. Não é porque a empresa tem faturamento, que ele pode retirar dinheiro como pessoa física. Quando um profissional faz a retirada de alguma importância da empresa, ele está agindo contra o seu negócio, situação totalmente diferente de ganhar o seu pró-labore. O corretor não pode sacar o dinheiro para pagar a escolha do filho, por exemplo. Isso vai contra o empreendedorismo. Infelizmente isso não é ensinado ao corretor.

ST – Na internet, observamos inúmeros ensinamentos e dicas de como o corretor pode utilizar a tecnologia a seu favor. Pela sua experiência, esse emaranhado de soluções facilita ou confunde o processo de aprendizagem?

CS – Na minha visão, esses ensinamentos na internet não trazem confusão ao corretor. Existem pessoas que consomem informações e não fazem nada para reverter o seu atual quadro. Existem aquelas que, com uma única informação, já transformam sua realidade em uma ação concreta. Não adianta o conhecimento sem atitude. Em minha opinião, quando um corretor procura a internet para entender alguma coisa, absorver um ensinamento, deve utilizar isso na prática e testar as informações adquiridas no dia a dia da corretora. De que adianta desperdiçar um emaranhado de informações? Por outro lado, há corretores empenhados em utilizar as informações da internet no processo de transformação do seu negócio. E eu, justamente por acreditar que essa busca de informações funciona, desde dezembro de 2014, procuro sempre estar publicando conteúdos que ajudam o corretor. Tenho um canal no Youtube com essa finalidade.

ST – Há executivos de seguradoras que afirmam, de forma sistemática, que o corretor deve ir além no seu papel de vender, ou seja, ser um consultor do cliente, inclusive orientando-o em termos aplicações financeiras neste ou naquele produto. Em sua opinião, o corretor está suficientemente maduro para assumir essa atribuição?

CS – Na minha análise, o corretor deve ser especialista e não generalista. Se ele decidir trabalhar com o mercado financeiro, estudando a fundo toda conjuntura econômica, aí, sim, ele vai ser um profissional maduro. É impossível dizer que todo corretor está maduro. Há profissionais liberais sem o mesmo nível e qualidade de atendimento. No caso da corretagem, não é preciso vender de tudo: a escolha aqui é necessária. É humanamente impossível se especialista em todos os ramos. Como o profissional vai saber falar de seguro aeronáutico, seguro garantia, seguro transporte, seguros massificados, etc, e ter o relacionamento necessário com a seguradora para dar o amparo ao cliente? Também aqui existe uma verdade: o corretor só ganha dinheiro quando vende e não quando pratica consultoria. Na assessoria ao cliente, faz uma venda consultiva. Mas só a consultoria sem o xeque-mate da venda, ele não ganha dinheiro. E uma empresa sem recursos passa por problemas graves.

ST – Você atuou na Porto Saúde na área de gestão de risco. Como avalia o trabalho do profissional neste setor? Há obstáculos a serem superados?

CS – Com certeza há obstáculos. As seguradoras precisam o tempo todo estar avaliando a sua sinistralidade e entender como pode melhorar isso. Melhorar a taxa de sinistralidade não significa apenas cobrar mais caro, embora a ação ajude a equilibrar o pagamento de sinistros. Porém, olhar para o setor de saúde exige entender quais os casos de alto risco, como a companhia pode trabalhar para diminuir os custos, etc. O profissional deve estar mais próximo das empresas, trabalhar na prevenção, no atendimento personalizado ao segurado. Gestão e aceitação de risco precisam ser envolvidas. Cada ramo possui obstáculos a serem superados, como a fraude que está muito em evidência nas empresas. Neste aspecto, os obstáculos são analisados e trabalhados individualmente.

ST – Eventos como o Conec podem ser uma espécie de divisor de águas para quem deseja alçar novos e distantes voos na profissão?

CS – Eu entendo que todo o evento que transmite informações relevantes, o corretor deve analisar o tipo de conteúdo e colocar o seu crivo. Porque nem tudo o que ouve em vários lugares tem a qualidade necessária. É importante filtrar o que faz sentido e trazer isso de forma a ajudá-lo em seu dia a dia. No Conec, ou em qualquer outro evento desta magnitude, ao acessar um vasto conteúdo, o corretor deve dar o start para alguma ação relevante como uma espécie de divisor de águas para o cotidiano de seus negócios. Mas é como eu disse num comentário anterior – não adiantar o corretor ir a eventos, gastar recursos e não aplicar os ensinamentos. A mente deve estar aberta às inúmeras possibilidades.

CORREÇÃO

Na ST 235, entrevista “Excelência como consultoria de TI”, no fim do texto de abertura e na primeira resposta, o nome correto do entrevistado é Evandro Abreu, a exemplo das iniciais das respostas seguintes: “EA”.

SUPERAÇÃO RIMA COM conteúdo e conhecimento

Congresso reafirma papel de tornar possíveis desafios enfrentados pelos corretores de seguros e abre perspectivas para o desenvolvimento da profissão

Da esq. p/ dir.: Boris Ber, Rivaldo Leite, Alessandro Octaviani, Armando Vergilio e Dyogo Oliveira: lideranças unidas para o bem da corretagem de seguros

A ansiedade e a expectativa dos profissionais cresciam à medida que os dias passavam. Afinal, estávamos às vésperas do Conec 2023, após cinco anos de espera e superado o período crítico da pandemia. A sua 19ª edição ratificou – se é que alguém tinha alguma dúvida – a posição de maior congresso de corretores de seguros da América Latina e um dos maiores do mundo, realizado de 5 a 7 de outubro, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, com novo recorde: 8 mil pessoas marcaram presença nos dois dias de evento.

Com o tema "Superação", o Conec 2023 reuniu grandes empresas e os principais players do setor. No dia 5, a abertura foi marcada pelo espetáculo dos artistas circenses do Universo Casuo e o talk show "O futuro chegou, e aí?", comandado pelo presidente da entidade Boris Ber, e com a participação de líderes do mercado de seguros.

Boris afirmou que o congresso foi feito pensando exclusivamente nos corretores de seguros e idealizava um evento com mais conteúdo e conhecimento. "A retomada do congresso pós-pandemia reafirma o significado do tema. Superamos esse período, além de nos superarmos diariamente como corretores de seguros."

O presidente acrescentou: "Devemos nos unir para os novos desafios que virão pela frente. É preciso capacidade e resiliência para que, juntos, possamos desenvolver ainda mais a nossa profissão. Mesmo que, às vezes, haja discordâncias, isso apenas fortalece a discussão". Em sua análise, o momento é de ação, reforçando esse compromisso para toda a categoria. Chamou ao palco a diretoria e sua equipe de profissionais, cujo empenho, segundo ele, foi a razão do sucesso do congresso.

O talk show foi conduzido pelo titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani. O debate reuniu o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), CNseg, Dyogo Oliveira, o presidente da Federação nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergilio, e o presidente do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (SindsegSP), Rivaldo Leite.

Octaviani iniciou o seu pronunciamento destacando como construir um futuro guiado em três pilares. "O primeiro pilar é melhorar a qualidade da regulação, um desafio para a autoridade reguladora que pensa as leis de seguros com responsabilidade. O segundo é olhar para a qualidade do seguro ofertado; e o terceiro é a poupança popular e como conectar esse patrimônio aos grandes projetos de desenvolvimento nacional."

VOLTAR AO SUMÁRIO

Público lotou a plenária principal para o talk show: expectativas à flor da pele

O superintendente defendeu que, com ajustes, é possível fazer com que mais pessoas tenham acesso ao seguro e ampliar o mercado interno. "Para os clientes entrantes, devemos fornecer produtos com qualidade. Um cliente satisfeito em um dia, retorna no outro. O mercado precisa inspirar confiança. Para isso, precisamos da ajuda do corretor, o principal indutor de seguro e agente para alcançar os novos nichos". Na ocasião, Octaviani falou sobre o lançamento do novo Painel de Corretores de Seguros (*veja box*).

Projeção é crescer 9,4%

A democratização do seguro foi um dos pontos colocados pelo presidente da CNseg. "Precisamos desenvolver produtos para todos os públicos. Algo em torno de 67% da população brasileira ganha cerca de dois salários mínimos e temos de fornecer seguros para esta camada. A projeção de crescimento do mercado é de 9,4% para este ano. O setor é sólido e atravessa a modernização e digitalização. Estamos preparados para o futuro e temos muito que crescer. Trabalhamos com pessoas, e o cerne do negócio sempre será a proteção. Precisamos nos unir e achar o melhor caminho", afirmou Oliveira.

Já Rivaldo Leite falou sobre o diálogo e o potencial de crescimento do setor. "É extremamente importante para o mercado que as lideranças olhem para frente e se unam como agora. Eu torço pela inovação. O caminho está alinhado e temos muito trabalho pela frente. O mercado está inovando e se modernizando cada vez mais. Tenho certeza de que o futuro será próspero", projetou.

No talk show, Vergilio parabenizou os organizadores do congresso. "Um evento como o Conec traz propostas e decisões que criarão as bases para sustentar um futuro melhor, não apenas para o corretor de seguros, mas para a sociedade brasileira. Proponho uma projeção de 10% de representatividade no PIB brasileiro até 2030. Não é uma pretensão absurda. As possibilidades de ampliar os negócios são infinitas."

Por essa razão, o líder da Fenacor defendeu que é preciso avançar. "No Brasil, há uma rede de distribuição de seguros muito forte. Uma vasta e capilar força de vendas chamada corretor de seguros. Uma força de mais de 130 mil profissionais responsáveis por mais de 90% da venda de seguros. A porcentagem prova a efetividade deste canal de distribuição. O que já está definido e nunca mudará é o apoio da Fenacor e da Escola de Negócios e Seguros em ajudar e qualificar essa força de vendas permanentemente."

Os congressistas ainda acompanharam a abertura da Exposeg, a feira de negócios que reúne quase 70 expositores, responsáveis por prover soluções ao mercado e que apoiam e valorizam o trabalho do corretor. Muita troca de ideias e confraternização entre os principais atores deste mercado deram a tônica nos estandes e nos corretores da área de exposição.

Localização independente de dados

Durante a abertura do Conec 2023, o superintendente da Susep explicou como funciona novo Painel de Corretores de Seguros, ferramenta que agrega diversos dados para consulta, de forma ágil e interativa, reforçando o compromisso da autarquia com a transparência perante a sociedade. Trata-se de um sistema de dados estatísticos relativos aos profissionais registrados na Susep, por meio do qual é possível consultar informações sobre a escolaridade, faixa etária e ramos de operação. Além disso, o painel apresenta o total de registros realizados por período, quantidade de registros ativos, separados por pessoa natural e jurídica e apresenta a quantidade de registros ativos por unidade da federação e município.

O novo Painel de Corretores integra a Central de Painéis da Susep, que já conta com o Painel de Inteligência do Mercado de Seguros e o Painel do Sandbox. Os painéis de dados da Susep possibilitam a localização independente de dados, contendo informações relevantes sobre o setor de seguros, que ajudam a construir uma relação de transparência, e proporcionam tranquilidade para a compra dos produtos e serviços.

VOLTAR AO SUMÁRIO

Novo cenário e a tecnologia

DO DIA A DIA DO CORRETOR

Debate sobre as transformações do mercado e o atual panorama do setor reuniram alguns dos principais players

Ao longo de sua história, uma das grandes atrações do Conec são as palestras que reúnem autoridades do mercado e especialistas. Na plenária principal, as apresentações sobre "Novo cenário de seguros no Brasil" tiveram como debatedores os CEOs Eduardo Dal Ri (HDI Seguros), Edson Franco (Zurich Brasil), Felipe Nascimento (Mapfre), Patrícia Chacon (Liberty Seguros), o presidente do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, o diretor Executivo de Operações, Tecnologia e Sinistros da Tokio Marine, Adilson Lavrador, e o corretor de seguros e ex-superintendente da Susep, Alexandre Camillo. O painel foi mediado pelo segundo vice-presidente do Sincor-SP, Braz Fernandes.

Inicialmente, Patrícia Chacon comentou sobre as transformações do mercado e oportunidades futuras. "O nosso papel é reinventar o nosso negócio a cada ciclo. Temos um consumidor que está evoluindo suas preferências, querem as coisas personalizadas, e nosso produto está bem posicionado para fazer isso". A evolução tecnológica nos últimos tempos e a influência para os corretores foi pontuada pelo diretor-executivo de Operações, Tecnologia e Sinistros da Tokio Marine, Adilson Lavrador. "Percebemos na pandemia, o quanto o mercado é evoluído e maduro. No lockdown as seguradoras colocaram em tempo recorde os colaboradores em home-office e disponibilizaram serviços para que tudo continuasse operando".

Já Eduardo Dal Ri discorreu a respeito das mudanças de carteiras e como as novas fusões da companhia podem afetar os corretores. "Eu tive a honra de participar de algumas aquisições no mercado e todas foram muito benéficas. Quando juntamos empresas como a Sompo Consumer e Liberty Seguros só podem surgir coisas boas – as empresas ficam mais fortes, principalmente as que pensam no corretor", considerou. Edson Franco, por sua vez, lembrou que o profissional continua sendo o principal canal para o setor. "Discutir o futuro do corretor, muitas vezes, é um falso dilema. Tempos atrás quando começou a oferecer seguros por bancos, diziam que o corretor iria acabar. Agora tem o Open Insurance, que é vista como uma ameaça aos corretores. Nada substitui a atuação dos corretores na distribuição de seguros nesse país", garantiu.

As mudanças do dia a dia e as novidades no mercado podem ser aproveitadas como oportunidades, destacou Felipe Nascimento. "As mudanças e evolução tecnológica parecem que são imparáveis, e com isso teve até mudança comportamental". Segundo ele, a tecnologia é um meio para que se possa alcançar a parcela da população não coberta pelo seguro e fazer entender a sua importância. E quais as dicas para os corretores terem sucesso? Ivan Gontijo tem a resposta, na ótica do grupo que preside:

"Na Bradesco Seguros temos dois pilares, o cliente e o corretor, eles são as figuras centrais do investimento. Temos que olhar o corretor como um verdadeiro consultor. Como principal dica, eu destaco a capacitação para que vocês possam vender mais e vender melhor, além de ter a empatia com os clientes", frisou.

Último a tecer considerações, Alexandre Camillo avaliou o futuro do corretor frente às mudanças no mercado. "Se constrói o futuro agindo no presente, estamos diante de mudanças no comportamento social, e o produto seguro supre as necessidades de maneira incomparável. Corretor, fique atento a tudo e, principalmente, às oportunidades de negócios que surgem".

Mundo digital

Afinal, os corretores estão realmente preparados para a revolução tecnológica em curso? Com a mediação da primeira vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, o tema "Corretor Digital" foi debatido por Amit Louzon (CEO da Ituran), Eduard Folch (CEO da Allianz Seguros), Eduardo Borges (vice-presidente do Grupo Autoglass e head da Maxpar), Manuel Matos (primeiro vice-presidente da Fenacor), Marcelo Mello (presidente de Investimentos, Vida e Previdência da SulAmérica) e Roberto Santos (CEO da Porto). O painel contou com os moderadores ligados ao Sincor-SP: Edson Lasse Fecher (primeiro tesoureiro) e Rogério Freeman (segundo secretário).

Para Amit Louzon, é fundamental os profissionais estarem atentos às tecnologias digitais disponíveis no mercado: há público para todos os produtos e serviços. Na visão do executivo, o cliente precisa de um consultor que esteja próximo, disponível e atualizado e não apenas capturar leads e vender. "Hoje os profissionais mais jovens usam muito as redes sociais, e a conquista de clientes se dá por esses canais", destacou.

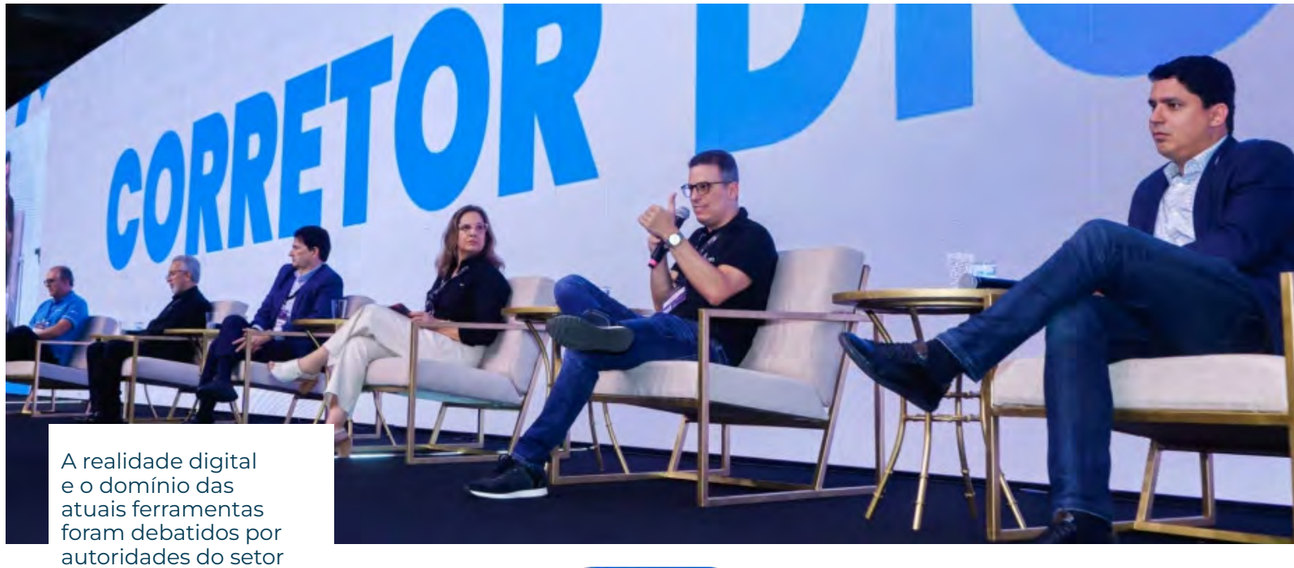
Segundo Marcelo Mello, a inteligência artificial representa um "tsunami" que se aprende ao longo do caminho. "E preciso estudar as ferramentas para saber como elas podem ajudar no dia a dia. É como o papel do analista de investimentos, e vale também para corretores focados em benefícios. Temos de ter empatia digital e não resistência à tecnologia", recomendou. Mello acredita que a definição de uma estratégica ajuda a customizar o segurado em potencial.

Já Roberto Santos adverte: o mundo digital está além das atuais ferramentas e envolve uma mudança rumo ao 'mindset digital'. "Precisamos entender e construir soluções que atendam às necessidades do consumidor", reforça. Quem procura proteção precisa de simplicidade, velocidade, e, ao mesmo tempo, "resolubilidade". Na avaliação de Santos, as companhias devem apoiar o corretor no uso das tecnologias. "O nosso apelo é vender proteção", afirma o executivo.

A adesão às novas tecnologias é um processo que pode gerar desconforto e medo ao corretor, assim como em outro qualquer profissional, na ótica de Eduardo Borges. Ele conclama a união de esforços para a quebra de paradigmas, pois a transformação digital não deve gerar instabilidade e temor. "Nossas equipe dão o devido suporte e capacitação", revela. O objetivo final, segundo Borges, é que o empoderamento do corretor neste processo leve ao seu progresso profissional.

Eduard Folch lançou questões para reflexão dos corretores. Os custos em tecnologias trazem altos investimentos. Como as seguradoras avaliam esse contexto? Será que o corretor está usando todos os recursos que as companhias oferecem? Folch definiu algumas prioridades que respondem essas indagações: refinar adequadamente o custo dos produtos, melhor as ações no pós-venda e o uso do chatbot para relacionamentos. "Esta é uma opção interessante que apresenta índices de satisfação maior que o call center", enfatiza.

Há também outros questionamentos, contudo, oriundos do Open Insurance, segundo Manuel Matos. Ele pede cautela: abraçar o futuro não exige abdicar de valores importantes para o profissional de vendas. "Todo corretor tem um legado de solidariedade e generosidade com o segurado. Ser digital não é usar a tecnologia como 'arma', e sim ser contemporâneo. Abraçar o futuro sem desproteger o legado", propõe.



A realidade digital e o domínio das atuais ferramentas foram debatidos por autoridades do setor

De braços abertos

PARA OS PARCEIROS DE NEGÓCIOS

Fila de pessoas para sessão de autógrafos no estande da Escola: movimento superou expectativas

Como de praxe, seguradoras de prestígio nacional e entidades montaram seus estandes e atenderam inúmeros corretores no 19º Conec. Executivos foram protagonistas de palestras e trilhas. Presente na Exposeg, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) levou uma série de novidades que movimentaram o espaço e presentearam os congressistas. No estande, visitado por cerca de 1.000 pessoas, a equipe da Escola apresentou soluções educacionais, algumas com descontos, e publicações da instituição, a corretores de seguros, demais profissionais do setor, alunos e profissionais da imprensa. Como ações promocionais, as duas cadeiras de massagem garantiram o relaxamento dos visitantes. Também houve distribuição de porta-celulares, ecobags, garrafas térmicas e canetas.

Entre as seguradoras, o Grupo Bradesco Seguros montou uma estrutura especial para recepcionar os profissionais. O estande principal, um dos três espaços preparados pela companhia para receber os corretores, recebeu cerca de 6 mil visitantes durante o evento e contou com ativações, distribuição de brindes e sorteio de prêmios. O espaço também promoveu um show ao vivo e presença VIP de artistas convidados, como Gabriel Louchard.

Outra empresa relevante para o mercado, a Liberty Seguros também foi uma das protagonistas da Exposeg. A seguradora inclusive foi uma das participantes do "Passaporte do Bem", projeto desenvolvido pelo Sincor-SP e viabilizado por meio da contribuição de diversas empresas atuando no mercado segurador, que disponibilizam recursos revertidos em ações sociais, como doações a ONGs parceiras, entre outras. A Liberty acredita que os profissionais são verdadeiros agentes de negócios e fundamentais para a sustentabilidade do mercado como um todo.

Já a Sompo Seguros participou do Conec 2023 com a estratégia de destacar as perspectivas de negócios para os seguros corporativos. Durante o evento, executivos e equipe comercial recebem os parceiros corretores de seguros no stand de 168 metros quadrados para apresentar os planos para cada linha de produtos da companhia e debater as tendências de mercado. "Organizamos um estande com toda a comodidade para recebermos os parceiros e detalhamos nossos planos nessa nova fase da companhia", ressaltou Fernando Grossi, diretor-executivo Comercial e de Marketing da Sompo.

Com um estande de 252 m², a Tokio Marine recebeu parceiros de negócios e convidados. Durante o evento, houve o lançamento oficial do instagram @corretoretokio, mais um canal de comunicação da seguradora com os corretores nas redes sociais. Os visitantes do estande tiveram ainda à sua disposição totens para tirarem fotos que foram exibidas em um telão e impressas para que o congressista possa levar a lembrança para casa.

A exemplo das demais companhias, a Porto fortaleceu o networking com os parceiros de distribuição. O estande da empresa apresentou programação diferenciada e agradável. Corretores desfrutaram de lounge para descanso, espaço para diálogo e oportunidades de fotos. Eva Miguel, diretora executiva geral de produção da companhia, comentou que o conforto proporcionado pela Porto é uma maneira de demonstrar que os parceiros são especiais. "O estande é um lugar para receber os parceiros porque sabem que, na Porto, corretor é para sempre.", acentuou a executiva.

Da esq. p/ dir.: Carlos Picini, diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros; diretor Comercial da Bradesco Auto/RE, Leonardo Pereira de Freitas, presidente da Bradesco Seguros, Ivan Gontijo; Ney Dias, diretor-presidente Bradesco Auto e Ramos Elementares, e Alexandre Nogueira, diretor de Marketing, Endomarketing, Comunicação Corporativa e Central de Relacionamento da Bradesco Seguros

Em sua primeira participação no Conec como expositora, a American Life Seguros apresentou produtos e inovações para tornar ainda mais próxima e rentável a relação com os corretores e assessorias. Diretores, executivos e equipe comercial estiveram presentes nos três dias do congresso. No estande da American Life, o staff da companhia recepcionou parceiros e acolheu centenas de corretores de todo Brasil, ampliando o networking e o relacionamento com players do mercado. O espaço também foi palco de boa música, descontração e alegria.

Uma das patrocinadoras do evento, a Allianz recebeu corretores em um estande exclusivo. A companhia mostrou aos visitantes produtos, como o Sinistro Auto Digital, que simplifica a jornada, desde a abertura até a liquidação do sinistro. "A ferramenta, que usa inteligência artificial, para leitura das fotos dos sinistros, agiliza a tomada de decisão na indenização", explicou o diretor Marlon Teixeira.

Já a Capemisa preparou novidades para esta edição do evento. Em seu estande, a equipe comercial recebeu os corretores para encontros de descontração e networking. "No Conec, a Capemisa seguiu comprometida em levar informações sobre técnicas de vendas e ampliação de receitas. Conversamos em nosso estande sobre o Processo de Vendas, um programa de treinamento estruturado para a venda consultiva do Seguro para Pessoas, com foco no cliente em todas as etapas", declara o diretor comercial da seguradora, Fabio Lessa.

A Starken Insurance apresentou ao público sua plataforma tecnológica que automatiza os processos de corretoras. Para a empresa, foi muito importante estar presente como expositor no Conec 2023. Afinal, durante o evento, passaram mais de 350 pessoas em seu estande. "Fechamos três negócios e fizemos parceria com duas novas seguradoras", acrescenta Bruno Barazutti, CEO da Starken Insurance. O executivo destacou o lançamento da plataforma a corretoras, seguradores e parceiros para que, assim, tivessem acesso ao sistema tecnológico. Na visão de Barazutti, um fato intangível foi a exposição da marca aos congressistas.

"Pessoas procuram mais o seguro"

Além das diversas autoridades do setor, o prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes, marcou presença na 19ª edição do Conec. Convidado por Boris Ber, o prefeito subiu ao palco e deu boas-vindas a todos os participantes. Também concedeu coletiva aos jornalistas. Na ocasião, admitiu o fato das pessoas estarem procurando mais proteção desde a pandemia. "Os seguros geram muitos empregos, renda e receita para as pessoas porque elas têm ganho melhor do salário, do rendimento", afirmou Nunes. Na foto, ao lado de Boris Ber.

Conferência segue do Rio
PARA A AMÉRICA CENTRAL

Além de fazer o anúncio do país que receberá a 39ª Conferência Hemisférica de Seguros, a cerimônia de encerramento também contou com a premiação de três personalidades essenciais para o mercado

A Costa Rica, país associado à Federação Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), será a anfitriã da próxima edição da Conferência Hemisférica de Seguros, prevista para novembro de 2025, sob o nome "Fides Pura Vida". A passagem do bastão para a capital San Jose sediar o encontro internacional da indústria seguradora das Américas e da Península Ibérica ocorreu em 26 de setembro, durante jantar de encerramento dos três dias de debates da Fides Rio 2023.

"Tendo em mente que a hospitalidade é nossa natureza, assumimos com muita alegria e responsabilidade a organização deste evento em todos irão se sentir muito bem-recebidos, como se estivessem em casa", afirmou o presidente da Asociación de Aseguradoras Privadas (AAP), Fernando Víquez, entidade que representa as empresas de seguros da Costa Rica e está à frente da organização.

Além de fazer o anúncio do país que receberá a 39ª Conferência Hemisférica de Seguros, a cerimônia de encerramento também contou com a premiação de três personalidades essenciais para o mercado segurador. Pilar Gonzáles de Frutos, presidente da União Espanhola das Entidades de Seguros e Resseguros (Unespa); Pedro Zournadjan, fundador do El Asegurador, publicação que acompanha a realização da conferência por mais de quatro décadas; e Francisco Astelarra, secretário-geral da FIDES e um dos atores primordiais para o avanço do mercado segurador a América Latina, Estados Unidos e Espanha. A premiação foi entregue por Rodrigo Bedoya, atual presidente da Fides, que também anunciou Jorge Claude, da Asociación de Aseguradores de Chile (AACH), como o novo comandante da Federação.

A Fides Rio 2023, promovida pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), reuniu cerca de 2 mil participantes, 78 patrocinadores, inúmeros expositores e promoveu um ambiente propício para o networking. Em um discurso emocionado, Bedoya, se despediu da cidade maravilhosa reconhecendo os esforços dos organizadores, patrocinadores, expositores e palestrantes pelo compromisso e trabalho incansável na realização desta edição do evento. "Não posso deixar de ressaltar a valiosa colaboração e networking que fizemos no Rio nos últimos três dias, pois esses encontros nos permitiram estabelecer vínculos duradouros e nos deram a possibilidade de criar sinergia que nos fortalecerão como setor", ressaltou. Por ser a primeira edição após a pandemia da covid-19, que assolou o mundo entre 2020 e 2021, a Fides Rio 2023 foi um testemunho sobre a importância de atuar pessoalmente entre os atores do mercado. "É evidente que toda a comunidade seguradora estava estranhando e necessitando por compartilhar da maneira que fizemos nesses últimos dias".

Durante os três últimos dias, os participantes da conferência puderam compartilhar as conquistas, experiências, perspectivas, o que permitirá abordar os desafios do mercado de uma maneira mais efetiva. Para Bedoya, o evento ajudou na reflexão sobre a necessidade de fortalecer a imagem do seguro, mas também reforçou o compromisso do setor com a ética, transparência e a responsabilidade social, sempre priorizando o bem-estar e a segurança de nossos segurados e comunidade. (*Fonte: Portal CNseg*)

VOLTAR AO SUMÁRIO

Grande evento se consolida NO UNIVERSO DO RISK MANAGER

O XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023 atingiu os objetivos, com a participação de mais de 1.500 pessoas

Diretoria da ABGR para a foto clássica na abertura do congresso: expectativa de um grande evento

Por Carlos Alberto Pacheco

Uma entidade que completa 40 anos de bons serviços prestados ao mercado é digna de elogios. E quando a Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) prova a sua maturidade ao empenhar-se vigorosamente no desenvolvimento e valorização do gestor de risco, atinge, então, um admirável patamar. O XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023 confirmou essa máxima, ao exibir números indiscutíveis: os inscritos totalizaram 1.645 pessoas. Foram 275 empresas participantes, 41 marcas patrocinadoras e apoiadores e 98 speakers.

"Os Desafios do Gerenciamento de Riscos nas Empresas" foi o tema do evento, realizado nos dias 10 e 11 de outubro no WTC Events Center, em São Paulo. Por ali, circularam risk managers e alguns dos maiores players e tomadores de decisão com expertise em gerenciamento de riscos e seguros. Foram dois dias intensos de aprendizado, conexões e oportunidades de negócios. Três salas de conteúdos e trilhas temáticas turbinaram os debates sobre o universo da gestão de riscos.

Dois pilares distintos compuseram os consumidores de vários setores – energia, mineração, transporte & logística, gás natural, saneamento básico, oil & gás, delivery, infraestrutura, etc. – e provedores – seguradoras, corretores, brokers, resseguradoras, consultorias, engenharias de risco, tech, cyber security. Após as palavras de boas-vindas da diretoria da ABGR, o primeiro painel sobre Inovação reuniu nomes de prestígio do setor. Foi uma amostra das apresentações de alto nível que iram acontecer ao longo de dois dias.

Contudo, antes do segundo painel, intitulado "As Instituições: Desafios, Tendências e Oportunidades do Mercado Segurador", uma surpresa: os seus integrantes – o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, o diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Carlos Roberto Queiroz, a vice-presidente da Fenaber – Federação Nacional das Empresas de Resseguros, Rafaela Barreda, e o presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antonio Trindade – concederam uma coletiva de imprensa.

Da esq. p/ dir.: coletiva reuniu Antonio Trindade, Dyogo Oliveira, Rafaela Barreda e Carlos Roberto Queiroz

Os jornalistas perguntaram sobre temas da atualidade, entre outros, a regulação do setor e o Projeto de Lei da Câmara (PLC) nº 29/2017, conhecido como a nova "Lei do Seguro". Na ocasião, o presidente da CNseg elogiou a realização do XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023. "É muito importante participar de uma oportunidade como essa, num ambiente produtivo, de diálogo e de soluções para o crescimento do mercado", ressaltou. Oliveira considera a gestão de riscos uma obrigação de todos os executivos de uma empresa sob pena de haver comprometimento da continuidade dos negócios.

Os palestrantes do segundo painel, moderado pelo presidente da ABGR, Luiz Otavio Artilheiro, consideraram que o novo texto do PLC 29/2017 trouxe avanços importantes para o mercado. O seu desarquivamento, porém, ocorrido em março último, causou perplexidade devido ao retrocesso de muitos de seus dispositivos, que caducaram ao longo tempo de tramitação. O novo texto permite o di-

Painel "Evolução do Open Insurance: Resolução CNSP 459/2023 e Circular Susep 693/2023"

Painel “A Função do Resseguro e Novos Cenários”

álogo entre os players, estimulando a solução consensual em várias de suas questões. No entanto, admitem que a elaboração de uma nova Lei do Seguro é algo “complexo”.

Diversidade, riscos políticos e PLC 29/2017

Ao longo do dia 10, os debates se seguiram com temas de grande repercussão no setor. Maria Helena Monteiro (Escola de Negócios e Seguros – ENS), Simone Vizani (Sou Segura), Juliana Nascimento (KPMG), Edna Vasselo Goldoni (IVG e VG Desenvolvimento Humano) e Rafaela Mesquita (Zurich) foram as protagonistas do painel “Diversidade, Equidade & Inclusão: Fortes Aliadas das Organizações”, sob a mediação de Marcia Ribeiro, assessora técnica da ABGR. As painelistas provaram que diversidade, equidade e inclusão são expressões que objetivam incentivar a maior pluralidade de pessoas nos espaços de trabalho. E tais conceitos devem integrar políticas e iniciativas de valorização da diversidade nas empresas.

Os painéis seguintes – “Riscos Políticos: Cenário e Estratégia para as Empresas” e “PLC 29/2017: Impactos Regulatórios e Viabilidades nos Contratos de Seguros” reuniram nomes de peso do segmento. João Marcelo dos Santos (Ansp), Bárbara Bassani (Tozzini Freire Advogados) e Fábio Torres (OAB-RJ) participaram dos debates do ‘PLC 29/2017’. Rafael Amadiu (Grupo Votorantim) mediou as apresentações. Embora os palestrantes admitam que o novo texto trouxe algumas melhoras, ele precisa ser aprofundado. O texto apresenta supressões e se tornou uma “colcha de retalhos”, segundo os panelistas. Em meio às distorções, o projeto não protege o seguro – apenas o “sequestra”. E todos foram unânimes nessa advertência: se o PLC 29 for aprovado no Congresso, os compradores de seguros serão seriamente prejudicados.

Em seguida, mais painéis que fazem parte do dia a dia das empresas, como “Agenda ESG e Perspectivas para o Mercado de Seguros” e “Evolução do Open Insurance: Resolução CNSP 459/2023 e Circular Susep 693/2023”, tiveram repercussão. No caso do Open Insurance, Thiago Junqueira (FGV e ENS), Karini Madeira e João Angelo (CNseg), sob a mediação de Livia Mello (Eletrobrás), trouxeram importantes subsídios. No OI, o consumidor terá acesso a uma gama variada de produtos que poderão ser mais aderentes às suas necessidades e capacidade financeira. A Resolução CNSP 459, que altera a Resolução CNSP 415/2021, e a Circular Susep 693 entraram em vigor em agosto último e compatibilizam prazos relacionados ao Open Insurance.

Mais um time de craques abordou tema relevante. Luciana Dias Prado (Lafosse), Eduardo Toledo (Abecor), Caio Carvalho (Ensen) e Rodrigo Botti (IRB Re) participaram do painel “A Função do Resseguro e Novos Cenários”, com a mediação de Cristiane Botelho (Cigás). O resseguro – concordaram os especialistas – é o único que cria soluções inovadoras e preenche as necessidades dos players. O painel “Risco de Crédito & Gestão Financeira” encerrou o primeiro dia do XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023.

Agronegócio e D&O

No dia 11, três painéis abriram o Seminário em grande estilo: “RH: Novas Realidades e Tendências do Mercado de Trabalho”, “Convergência: Riscos Cibernéticos & Segurança da Informação” e “Programas de Cativas: Alternativa de Controle e Financiamento de Riscos”, este com a mediação de Leonardo de Castro Beto, risk manager da Energisa e diretor vice-presidente da ABGR.

Em seguida, “O Papel do Corretor, Broker e MGA’s”, “Perspectivas do Agronegócio, Condições Climáticas & Ambiental” e “Road Show: A Importância de Boas Práticas na Transferência de Riscos”; chamaram a atenção para o cenário atual. O broker tem atuação destacada em vários segmentos – lembraram os palestrantes. O agronegócio, por exemplo, é um deles, responsável por cerca de 30% do PIB no Brasil. Nesse segmento há um mercado próspero de atuação para os profissionais, como os seguros rural, agrícola e paramétrico.

Os painéis “D&O e E&O: Panorama Atual para Proteção de Executivos e Empresas”, “Transporte e Logística: Alterações e Alternativas com a Lei” e “Garantia de Contratos: Mudanças, Desafios e Fortalecimento dos Negócios” compuseram a tríade final da manhã, início da tarde. No tema D&O e E&O, uma questão polêmica: as decisões do Supremo Tribunal Federal (STF) que anularam as provas da Operação Lava Jato, em razão de acordo de leniência firmado pela empresa Odebrecht com a Justiça Federal de Curitiba. A decisão partiu do ministro Dias Toffoli.

Para o vice-presidente mundial da Associação Internacional de Direito de Seguro (Aida), Sergio Barroso de Mello, o tema irá exigir bom senso dos julgadores (a questão ainda irá ao plenário do STF), dos executivos do mercado, como também muita experiência e poder de argumentação dos advogados que estarão à frente desses litígios pelas seguradoras. “Impossível, neste momento, afirmar se as companhias terão de reembolsar segurados afetados por anulação de provas”, lembrou Barroso.

À tarde, o público acompanhou mais painéis relevantes ministrados por grandes especialistas: “Infraestrutura: Programa de Seguros para Riscos de Engenharia”, “Property, Avaliação Patrimonial e Engenharia de Riscos” e “Responsabilidade Civil Geral, Fornecedores e Produtos Contaminados”. E, no último painel, “Visão do Mercado Segurador: Conhecimento e Oportunidades”, um recado importante para quem pretende atuar como risk manager: o mercado precisará de profissionais preparados que atuem em diferentes modalidades e riscos. Novos talentos são muito bem-vindos. O XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023 trouxe esta agradável perspectiva aos congressistas.

Painel “Riscos Políticos: Cenário e Estratégia para as Empresas”

Desafio do planejamento PARA A APOSENTADORIA

Da esq. p/ dir.: presidentes da Fenacor (Armando Vergilio), FenaPrevi (Edson Franco) e CNseg (Dyogo Oliveira)

A Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) lançou recentemente em São Paulo a pesquisa "Percepções dos Brasileiros Sobre a Necessidade de Proteção e Planejamento - O Papel dos Seguros e da Previdência", encomendada ao Instituto DataFolha. Na ocasião, da apresentação do levantamento, aconteceu debate sobre os resultados com o presidente da entidade, Edson Franco, e outros executivos do setor, que também são membros da federação.

O estudo identificou os principais pontos de atenção dos brasileiros quando o assunto é aposentadoria e envolveu pontos como planejamento financeiro, seguros e previdência privada. A pesquisa revelou, por exemplo, que quatro em cada dez entrevistados (42%) contam com o INSS quando pensam em se aposentar. Porém, a maioria deles (66%) não sabe quanto irá receber mensalmente. Uma parcela menor afirma saber o quanto ganhará no futuro da Previdência Social: preveem até um salário-mínimo ou uma média de R$ 2.006,51.

Pelas entrevistas, as mulheres contam mais com o INSS quando pararem de trabalhar do que os homens, que indicaram mais frequentemente que deverão se sustentar com a venda ou aluguel de imóveis; ou que terão outro bem ou negócio para se manter. Também em relação à aposentadoria, 57% dos ouvidos na pesquisa acreditam que vão cortar gastos nessa fase.

Apenas para 12% a fonte de renda após parar de trabalhar será a previdência privada. Mais da metade (56%) idealiza se aposentar até os 60 anos. Porém, quando pensam no que de fato acontecerá, acreditam que irão parar de trabalhar com mais idade do que idealizam ou mesmo que nunca se aposentarão.

Outro aspecto trazido pela pesquisa é a preocupação com o futuro e revela que 82% dos entrevistados pensam em planejar suas finanças. Desses, 58% pensam nisso sempre ou frequentemente e têm objetivos para os próximos 12 meses. Três a cada quatro entrevistados (77%) têm metas de planejamento financeiro, sendo que 31% pensam em poupar, guardar dinheiro e economizar, enquanto 27% em trabalhar mais.

"O futuro a Deus pertence"

A pesquisa ainda revela que 4% dos brasileiros não gostam ou não conseguem se planejar, pois vivem apenas o presente; 3% alegam falta de informação e de conhecimento para montar um planejamento; e outros 3% afirmaram que "o futuro a Deus pertence". Quando os entrevistados foram perguntados sobre quais seriam os desafios e obstáculos encontrados para se planejarem financeiramente, a maioria justificou não guardar dinheiro porque não consegue reduzir as despesas ou ser capaz de gerar renda extra. No entanto, chama atenção a informação de que um a cada três entrevistados (33%) disseram "sempre aparecer uma despesa não prevista".

"Muitos não têm como pensar no futuro porque vivem uma situação de dificuldade financeira para assegurar o presente, as necessidades concretas do dia a dia", explica o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, em relação à atual situação socioeconômica do país. E continua: "o cenário também está associado à nossa baixa capacidade de gerar poupança interna/doméstica, resultante da falta de planejamento e educação financeira.", analisa o executivo, apontando que com a retomada do emprego e do nível de renda das pessoas, que vêm dando sinais de recuperação no Brasil após a pandemia, o mercado segurador espera o aumento de capacidade de poupar e assim as famílias possam buscar mais proteção à renda.

A pesquisa da federação está na segunda edição (a primeira saiu em dezembro de 2021). Em julho último, o DataFolha realizou mais de duas mil entrevistas, quando foram ouvidos homens e mulheres de Norte a Sul do País, com 18 anos ou mais, de estados civis diferentes, integrantes de todas as classes econômicas e, vivendo nas regiões metropolitanas e no interior. (*Fonte: FenaPrevi*)

VOLTAR AO SUMÁRIO

Solução para manter OS NEGÓCIOS SEGUROS

Toda empresa está fadada a passar por um período de transição administrativa, algo que tende a ser bem mais complicado em corporações maiores e mais antigas. Quanto mais tempo um empreendimento se encontra estabelecido no mercado, mais necessário se torna todo um planejamento voltado para sua sucessão empresarial, ou seja, o período em que a diretoria atual será substituída por uma nova liderança.

O que não faltam são estatísticas para comprovar como uma sucessão pouco estratégica pode condenar a longevidade de um negócio. De acordo com dados da XP Seguros e Previdência, 66% das empresas brasileiras que se encontravam no top 50 das maiores do país não sobreviveram a esse tipo de mudança. Desse ranking, apenas 46% conseguiram passar pela transição sem grandes prejuízos.

O risco tende a ser maior em negócios de família, quando a sucessão é feita entre pais e filhos. Nem sempre os sucessores têm a visão e a preparação necessária para manter a empresa prosperando como antigamente, o que prejudica até mesmo a existência da empresa em longo prazo. A solução que muitos vêm adotando para garantir um futuro menos turbulento é a contratação de seguros de sucessão empresarial, um serviço bastante popular no exterior.

Esse tipo de seguro visa solucionar dois grandes problemas de uma vez só. O primeiro deles é a possibilidade de os demais sócios comprarem a parte daquele que está se afastando, o que costuma exigir uma grande quantia monetária. Nem sempre as outras partes possuem esse dinheiro disponível, então o seguro garante aos envolvidos comprar de imediato essa parcela da empresa, evitando mudanças muito radicais em curto prazo.

Dessa forma, os sócios que já estão na diretoria da corporação continuam com sua administração usual, abrindo espaço para que o próximo sucessor passe por um período de treinamento e adaptação. Isso também evita problemas com herdeiros em negócios de família, já que nem sempre a pessoa aceita assumir um cargo de tamanha responsabilidade. Nesse caso, os sócios terão tempo de encontrar um substituto que atenda às expectativas.

Não se limitando somente ao fornecimento da verba necessária na compra das ações, esses seguros também oferecem consultorias exclusivas aos clientes. Isso envolve uma análise profunda da situação do negócio e das melhores formas de se aplicar essa sucessão, com foco em manter a operação no mesmo nível após a transição. Com esse tipo de estratégia, torna-se possível lidar com diferentes situações, deixando a diretoria preparada para eventuais adversidades.

Nem sempre o afastamento de um sócio acontece por aposentadoria ou vontade própria, podendo envolver questões mais sérias como doença ou luto. Neste último caso, o seguro de sucessão empresarial se prova útil ao fornecer uma segurança financeira para todos os dependentes do sócio falecido. A compra da sua parte pelos outros sócios provê uma quantia em dinheiro considerável para a família, garantindo seu sustento e até a possibilidade de abertura de um novo negócio.

Não menos importante, contar com esse tipo de apólice também ajuda a manter o negócio funcionando sem a necessidade de redução de gastos, evitando demissões ou estratégias que visem controlar recursos como gás para empresa, energia, etc. O empreendimento continua funcionando em sua melhor forma e com uma perspectiva de futuro mais segura para todos os seus colaboradores.

VOLTAR AO SUMÁRIO

Atenção, turista:

PROTEJA-SE CONTRA IMPREVISTOS

O seguro viagem é uma das melhores alternativas para os turistas que se aventuram em várias partes do Brasil ou em outros países. Com ele, a viagem se torna mais segura em casos de imprevistos ou problemas de saúde, que podem ocorrer em qualquer lugar. O seguro evita gastos e dificuldades de comunicação para estrangeiros que não se encontram em sua terra natal.

Porém, o que para alguns pode ser dispensável, para algumas nações é, na verdade, obrigatório para a entrada no país, sujeito a deportação daqueles que não comprovarem a posse do seguro de cobertura mínima exigida pela legislação local. Como saber, então, as exigências de cada país? Confira a seguir alguns dos locais onde o seguro de viagem é obrigatório a turistas estrangeiros.

Europa

Na Europa, o seguro viagem é obrigatório a todos os brasileiros que queiram visitar os países participantes do chamado Tratado de Schengen. Este acordo permite a livre circulação de pessoas entre os territórios membros, o que garante a permanência de turistas circulando por até 90 dias dentro da União Europeia.

A maioria dos países europeus são membros do Tratado, o que significa que os viajantes precisarão de seguro viagem com cobertura mínima de 30 mil euros para embarcar para quase todos os países da Europa. São eles: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Dinamarca, Eslovênia, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Islândia, Itália, Letônia, Lituânia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Noruega, Portugal, Polônia, República Tcheca, República Eslovaca, Romênia, Rússia, Suíça, Suécia e Ucrânia. Na Inglaterra o seguro não é obrigatório, mas recomendado.

VOLTAR AO SUMÁRIO

América Latina

Dentro do continente, ainda que exista muitas facilidades para a entrada de turistas brasileiros quando comparado a outros locais, alguns países exigem o seguro viagem como item obrigatório para desembarcar no país. São eles: Cuba, Equador e Venezuela.

No Equador, a cobertura mínima exigida pelo governo local é de 25 mil dólares para despesas médicas por acidentes ou imprevistos e US$ 7 mil para repatriação e evacuação. É importante analisar os documentos necessários antes de viajar e contratar o seguro no Brasil, pois estes serviços podem ser superfaturados para estrangeiros que necessitem realizar o seguro com empresas locais.

Para viagens à Venezuela, a cobertura mínima exigida é de U$ 40 mil. Já no Equador não é cobrado uma cobertura mínima para seguros, apenas que seja válido para todos os dias de viagem e que cubra acidentes e doenças. No caso de países de outros continentes, como Austrália, Argélia, Chipre, Irã, Jordânia, Líbano, Namíbia, Omã, Suriname, Tailândia e Turcomenistão, também é exigido a apresentação do seguro viagem. O Catar exige, também, a apresentação de seguro viagem até mesmo para pessoas que desejem fazer conexões no aeroporto de Doha, por exemplo.

Próxima parada: Estados Unidos

Embora não exista a obrigatoriedade da apresentação do seguro viagem nos Estados Unidos, é extremamente recomendada a contratação do produto. Isso porque o país possui um dos sistemas de saúde mais caros do mundo, onde o uso de ambulância ou uma simples injeção pode custar milhares de dólares. Assim como a passagem aérea é essencial para uma viagem, o seguro viagem deve permanecer na lista de prioridades, ainda que o destino não o exija como item obrigatório. Os sistemas de saúde internacionais podem ser de difícil compreensão para quem vem de fora e, em casos de acidentes e doenças, é sempre melhor saber que existe atendimento seguro e já incluso em seu seguro.

Além disso, os seguros também cobrem casos como extravio de bagagens, que são um imprevisto muito comum, principalmente em casos de conexão e pontes em grandes aeroportos. Os seguros podem cobrir diferentes serviços, não apenas na área médica ou de saúde, tais como localização de bagagens, reembolso de despesas de voos atrasados ou cancelados, assistência em caso de roubo ou extravio de documentos e vários outros. Na hora de contratar, analise os planos e seu itinerário de viagem para escolher o seguro que melhor servirá aos eventuais imprevistos.

Alguns dos países disponibilizam serviços locais de seguros para aqueles turistas que desembarcam sem a cobertura exigida. No entanto, contratar o seguro viagem no Brasil pode ser mais vantajoso pela cartela de serviços oferecidos, pelos valores cobrados e até mesmo por não existir o empecilho da língua para aqueles viajantes que não possuem amplo conhecimento do idioma utilizado no destino escolhido.

Estátua da Liberdade, em Nova York: EUA não exigem apresentação do seguro viagem

Calle La Ronda, atração em Quito, no Equador: cobertura mínima exigida pelo governo é de US$ 25 mil para despesas médicas

VOLTAR AO SUMÁRIO

Quiver

figital

O *Digital* mais *Humano* e *Seguro*.

O crescimento do mercado, sua produtividade,
escala e rentabilidade com eficiência,
só acontecerá com apoio da tecnologia.

Visando melhoria de **processos**, de **atendimento**, da **experiência** do cliente e da qualidade envolvida, a combinação do **físico** com o **digital** desponta como uma nova maneira de fomentar o **crescimento** do mercado de seguros e aprimorar o **relacionamento** entre o **corretor** e seus **clientes** potenciais com a ajuda da **tecnologia**, abrindo espaço para **uma nova era**.

Bem-vindo(a) à nova era Quiver Figital.

Um posicionamento **inédito** para mercado de Corretores de Seguros, tendo a **tecnologia** como agente direta do aumento do potencial da maior **habilidade** do **corretor de seguros**, que nada e ninguém substitui:

O *relacionamento* com seus *Clientes!*

Com o pacote de ***Soluções Quiver Figital*** e esta ***habilidade*** indispensável, torne-se um verdadeiro ***corretor on-line*** focado na construção e manutenção de ***relacionamentos*** de maneira cada vez mais ***humana*** e ***segura*** através do ***digital***.

—

Figital é a ***inovação*** para valorizar de forma permanente e crescente o corretor de seguros como ***dono absoluto do relacionamento***, oferecendo os meios necessários para ***aumentar as ofertas*** contínuas e ***impulsionar o crescimento*** do mercado.

—

As possibilidades tecnológicas do ***futuro*** no horizonte do mercado segurador são, de fato, animadoras, mas só a ***Quiver*** oferece ***hoje*** as melhores ***soluções*** para começar a ***crescer agora*** nesta nova era.

Quiver Figital, o ***Digital*** mais ***Humano*** e ***Seguro***.

Conheça o conceito,
soluções e descubra o que
você precisa para tornar-se
um verdadeiro ***Corretor Figital!***

quiver.net.br

Quiver

STUDIO61

Evento marca UMA NOVA ERA DO SETOR EÓLICO

Cerca de 6.500 visitantes em três dias de evento, mais de 160 debatedores e quase 50 horas de painéis divididos pelas três arenas montadas na São Paulo Expo, em São Paulo, e mais de 100 empresas expositoras. Os números superlativos alcançados durante a 14ª edição do Brazil Windpower (BWP) confirmaram a força do setor eólico em território nacional e apontaram caminhos para transformar o país em um dos protagonistas globais na geração de energia sustentável.

Considerado o principal congresso do setor eólico na América Latina, o BWP reuniu executivos de grandes marcas, autoridades públicas, representantes de entidades do setor, empreendedores, consultores, prestadores de serviços e fabricantes da cadeia eólica do país e exterior. O que se notou ao final dos três dias de evento é o Brasil estar pronto para receber investimentos e se transformar em potência mundial no assunto.

"O Brasil começou com a cadeia produtiva de eólica antes mesmo de ter energia eólica. Isso demonstra a vocação do país e a capacidade natural de atrair capital. O país está na lista das principais empresas do mundo para investimentos. Então, a gente tem, sim, que enxergar essa vantagem. Uma natureza para criar um ambiente para atrair esses recursos", destacou Elbia Gannoum, presidente executiva da ABEEólica - Associação Brasileira de Energia Eólica e Novas Tecnologias.

A energia eólica brasileira é uma das mais promissoras no mundo. Em 2022, o Brasil bateu recorde de instalações de energia eólica, registrando mais de 4 gigawatts (GW), segundo o GWEC, ficando em terceiro lugar, atrás somente da China e Estados Unidos.

Energia eólica offshore

De acordo com o "Roadmap Eólicas Offshore 2035" da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), o potencial de eólicas offshore no Brasil é em torno de 700 gigawatts (GW). Isso equivale a 50 usinas hidrelétricas como a de Itaipu. Para que isso, enfim, se torne uma realidade, foi quase consenso entre os participantes do Brazil Windpower a necessidade da aprovação do projeto de lei 576/2021, que disciplina a exploração e desenvolvimento de energia a partir de fontes de instalação offshore. Com esse marco regulatório, haverá um ambiente jurídico seguro e será o passo mais importante para "destravar o crescimento da indústria eólica no Brasil".

Para se ter ideia, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) já tem 74 pedidos de licenciamento ambiental de projetos eólicos offshore, que somam 183 GW de potência, o que representa 7,5 vezes mais do que a capacidade de geração onshore brasileira em junho deste ano, de 24,1 GW. Também tramita no Senado a regulamentação para o hidrogênio verde.

Com o tema "Política industrial verde e transição energética justa: o protagonismo brasileiro", a edição de 2023 do Brazil Windpower foi cuidadosa com a definição de seus painéis e teve a preocupação de abordar todos os aspectos de boas práticas ESG para o setor eólico e suas novas tecnologias, como o hidrogênio verde. Temas como a importância da diversificação da matriz energética brasileira diante do descompasso na estrutura para absorver as novas fontes de energia e até aceitação social das comunidades dos entornos dos parques eólicos fizeram parte da lista de encontros do BWP. A edição do evento em 2024 acontecerá entre 22 e 24 de outubro, novamente na São Paulo Expo, em São Paulo. (*Fonte: Portal Brazil Windpower*)

Cerca de 6.500 visitantes marcaram presença em três dias de evento na São Paulo Expo

VOLTAR AO SUMÁRIO

VEM AÍ
Troféu Gaivota de Ouro 2023
23 DE NOVEMBRO DE 2023
24 anos premiando vencedores

Avanço do setor SOFRE INFLUÊNCIA DO SEGURO RURAL

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) revisou a estimativa de crescimento do mercado segurador para 2023 e 2024. Após uma análise detalhada dos desempenhos nos segmentos de seguros de danos e responsabilidades, coberturas de pessoas, capitalização e saúde suplementar, a estimativa é o mercado segurador crescer 9,4% em 2023, redução de 0,7 ponto percentual comparado à projeção divulgada em dezembro de 2022 (10,1%), e de 10,9% no próximo ano. A nova projeção se deve ao impacto direto no seguro rural, por conta da insuficiência de recursos do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) e às adaptações nas expectativas de crescimento da previdência aberta.

O seguro rural vai crescer, segundo a nova projeção, menos 11,5 p.p. no comparativo com novembro de 2022, ou seja, 9,1%. Esta redução na expectativa do produto tem relação direta com as dificuldades enfrentadas na liberação de recursos para o PSR de 2023. Até agosto, 79%, R$ 837 milhões do R$ 1,06 bilhão orçado, do valor liberado já estava comprometido. A projeção da arrecadação do Rural para 2024, a expectativa é de avanço de 8,4%.

Nos planos de previdência aberta, a expectativa é que a arrecadação dos produtos das Famílias VGBL e PGBL avance 6,1% em 2023, queda de 1,6 p.p. se comparado com a projeção anterior (7,7%), e 7,4% em 2024. Segundo o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, este ramo é diretamente impactado pela dificuldade da população em poupar. "A captação líquida da poupança, que havia encerrado junho com resultado positivo (R$ 2,6 bilhões), voltou a apresentar resultado negativo em julho (-R$ 3,6 bilhões) e agosto (-R$ 10,1 bilhões), conforme dados do Banco Central", lembrou Oliveira.

Oliveira destaca que a queda da poupança está relacionada, também, à indisponibilidade de renda ocasionada pelo, ainda, alto nível de endividamento das famílias brasileiras. Dados da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC Brasil mostram que o endividamento da população cresceu 7,2% em agosto em comparação com o mesmo mês de 2022 e atinge 66,8 milhões de brasileiros, 40,9% da população adulta. Segundo o levantamento, cada consumidor devia, em média, R$ 4.108,89 ao somar todas as dívidas.

Outros produtos citados

O seguro automóvel está com a expectativa de alta de 18% para este ano. No acumulado do ano, os emplacamentos de automóveis cresceram 7,4% e a venda de usados e seminovos cresceu 5,9%. A variação média de preços dos veículos, divulgada pela Tabela Fipe, referência para o seguro Automóvel, desacelerou significativamente, atingindo 4,23% para veículos novos e -1,30% para usados, com efeito direto no volume da arrecadação. Para 2024, a CNseg espera um alta de 20,6%.

Segundo a nova projeção da CNseg, o agregado dos massificados, grandes riscos e os riscos de engenharia devem manter o ritmo de crescimento. Para a presente revisão, a entidade estima que a arrecadação do grupo patrimonial fechará o ano com alta de 13,7%; no subgrupo massificados, a expectativa de crescimento ficou em 9,2%; os seguros de grandes riscos devem expandir em 24% sua demanda; e os seguros de risco de engenharia podem encerrar 2023 com avanço de 12%.

Oliveira enfatiza que esses ramos são impactados diretamente pelo novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). O assunto está em discussão pelo grupo de trabalho criado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) que produzirá, ainda este ano, um relatório sobre os seguros que poderão ser aplicados às obras contempladas pelo PAC.

Projeção de Arrecadação do Mercado Segurador - crescimento nominal	Projeção nov/22 2023/2022	Projeção set/23 2023/2022
DANOS e RESPONSABILIDADES s/ DPVAT	10,5%	14,3%
Automóveis	8,0%	18,0%
Patrimonial	11,2%	13,7%
Habitacional	12,3%	14,7%
Transportes	6,3%	6,3%
Crédito e Garantia	17,6%	15,0%
Garantia Estendida	5,6%	4,4%
Responsabilidade Civil	7,0%	11,8%
Rural	20,6%	9,1%
Marítimos e Aeronáuticos	0,1%	1,0%
Outros	2,3%	8,1%
COBERTURAS DE PESSOAS	8,4%	6,2%
Seguros de Pessoas	10,1%	6,3%
Previdência Aberta	7,7%	6,1%
CAPITALIZAÇÃO	5,8%	6,2%
MERCADO s/ SAÚDE e s/DPVAT	10,0%	8,8%
SAÚDE* (Arrecadação)	6,7%	10,3%
MERCADO s/DPVAT*	10,1%	9,4%

Proteção obrigatória no ar

Inicialmente desenvolvido para fins militares, os drones hoje cumprem diversos papéis nas mãos de todo tipo de pessoa ou profissional. Este equipamento é utilizado tanto para fins artísticos como fotografias e filmagens de ângulos que não poderiam ser explorados antes, até fins logísticos, como para transporte de cargas, ou então medição de grandes áreas, entre outras aplicações recreativas ou mesmo profissionais. Dados oficiais apontam para pouco mais de 115 mil drones registrados no Brasil — mais da metade deles, quase 58 mil, são destinados a uso recreativo, enquanto os outros cerca de 58 mil são usados profissionalmente.

No entanto, sua ocupação do espaço aéreo pode suscitar dúvidas quanto ao risco para aeronaves ou então a implicação de perigo para pessoas ou animais. Para ordenar o uso dos drones, foi criada no Brasil, em 2017, uma lei que versa sobre as regras de sua utilização. Além disso, os drones devem ser registrados na Anac – Agência Nacional de Aviação Civil.

A Agência também impõe o pagamento de um seguro obrigatório para os drones, o seguro Reta, criado a partir da lei de 2017. Este é análogo ao que é o DPVAT para os carros: um seguro para cobertura de danos a terceiros causados pelo drone, somente em atividades profissionais ou comerciais. O seguro Reta não se aplica para casos de roubos e furtos ou incide sobre os danos no próprio drone.

Drones para uso recreativo e que pesem menos de 250 gramas não precisam ser segurados. A não contratação do seguro para equipamentos que fogem a esta regra será caracterizada como uma infração à lei. Como consequência, o drone poderá ser apreendido e seu condutor poderá ser penalizado civil ou mesmo criminalmente.

Para contratar o seguro, é necessário que algumas informações sejam levantadas. São elas o número de cadastro do drone junto à ANAC e o código de homologação junto à Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Seu custo é de cerca de R$ 700, mas varia anualmente conforme o IPCA, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.

O seguro pode ser feito com algumas seguradoras autorizadas e é regulamentado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Na prática, cobre eventos como invalidez permanente; dano, perda ou avaria das bagagens transportadas; incapacidade temporária; custo com despesas médicas e risco de morte. Cobrindo, desta forma, quase a totalidade de casos que podem vir a acontecer a terceiros.

Além disso, resguarda a empresa e ainda denota credibilidade para os clientes, ainda que seja mais um gasto a se ter no final das contas. Diferentemente dos carros, cujos impostos têm prazo de validade, ou seja, que deixa de ser obrigatório em algum momento e levanta o questionamento dos motoristas sobre a partir de quantos anos não pagam IPVA, o Reta segue sendo obrigatório, independentemente do seu tempo de uso.

Seguro cobre eventuais danos a terceiros; obrigatório para os equipamentos de uso comercial e profissional

VOLTAR AO SUMÁRIO

Doe para MOVIMENTAR, **EMPREGAR,** TRANSFORMAR.

doe

Carol, futura gestora ambiental.

Sua doação abre um futuro de **OPORTUNIDADES!**

Escolha a chave PIX e doe:
doeteleton@aacd.org.br
11 94311 0144

Ou acesse **teleton.org.br**

#Teleton2023

AACD

OPORTUNIDADE • DOE OPORTUNIDADE • DOE OPORTUNIDADE • teleton

tracker

AGREGUE MAIS VALOR PARA O SEU SEGURADO COM AS TECNOLOGIAS TRACKER

Há mais de 20 anos, o Grupo Tracker contabiliza mais de 57 mil recuperações, evitando um prejuízo superior a R$ 4 bilhões. Referência no mercado de tecnologia em monitoramento e rastreamento, tem no segmento segurador forte atuação e parceria utilizando rastreadores de Radiofrequência, considerada a melhor solução para roubo e furto e é imune à ação de inibidores de sinais - jammers.

CONHEÇA O PRODUTO
TRACKER LOG MAX

3 Dispositivos: GPS/GPRS + RF alimentado + RF autônomo
Tudo isso potencializando o monitoramento e rastreamento do patrimônio do seu segurado.

Seja parceiro Tracker!

ESCANEIE O QR CODE E AGENDE UMA REUNIÃO

- **PLATAFORMA DE MONITORAMENTO DE VEÍCULO EM TEMPO REAL**
- **EXCLUSIVO ALERTA ANTI-JAMMER DA RADIOFREQUÊNCIA**
- **CONTROLE E GESTÃO LOGÍSTICA COM PERSONALIZAÇÃO**

grupotracker.com.br

tracker