

seguro total

INOVAÇÃO - SEGUROS - SAÚDE SUPLEMENTAR - PREVIDÊNCIA - CAPITALIZAÇÃO - TECNOLOGIA

PROTEÇÃO É GARANTIDA PARA CONSUMIDORES MAIS CONSCIENTES

Aumenta número de
contratações do seguro
de vida



BATE-PAPO SEGURO

Novo presidente do CIST, Francisco Leopoldo, fala sobre ações de sua gestão

EVENTO

Vem aí o ST Summit Inovatec - Transporte de Cargas Perigosas

INOVAÇÃO

Insurtech Brasil 2024 reúne mais de mil pessoas em São Paulo

Vem aí o ST Summit Inovatec - Transporte de cargas perigosas

Marcado para o dia 30 de julho, em São Paulo, o ST Summit retorna com uma configuração mais dinâmica e recheada com os mais importantes temas. O evento vai reunir renomados palestrantes, especialistas, corretores, empresas prestadoras de serviço e seguradoras.

O encontro garantiu até agora o apoio institucional de entidades representativas, como por exemplo, CIST, ABGR, SINCOR-SP, ANTT, CNT & Logística, entre outras. A geração de visibilidade do Summit Inovatec é outro ponto relevante. Para tanto, além da divulgação em massa por meio das plataformas de comunicação da Seguro Total, o congresso contará, também, com a cobertura midiática de veículos especializados e da grande mídia.

Além do conteúdo de excelência, o evento se apresenta como um ambiente perfeito para networking de alto nível, o que o coloca na condição de referência. Um marco para os setores de gerenciamento de risco e transporte de cargas perigosas.

SEJA UM PATROCINADOR!



REALIZAÇÃO:

Revista
seguro total



Consumidor está mais atento à necessidade de garantir proteção



A **Revista Seguro Total** não poderia registrar em suas páginas o avanço importante que os seguros pessoais, sobretudo os produtos de Vida, imprimem no rol de proteções ao consumidor. Exatamente por isso produziu uma matéria de capa sobre o tema, ouvindo alguns dos principais players do setor. Afinal, valeu a pena o empenho de corretores, entidades e as próprias companhias para que o seguro de vida saísse de um percentual ínfimo, de apenas 5% da população segurada, para alcançar maiores fatias de consumidores.

“Há fatores como tendências tecnológicas, mudanças no comportamento do consumidor pós-pandemia, inovações no mercado, entrada de novos players, adequações de novas circulares da Susep que promoveram a modernização da distribuição dos seguros de pessoas no país e também em relação ao papel assumido pelos corretores de seguros”, explicou o presidente do CVG-RJ, Edson Calheiros. É fato que o crescimento das contratações de seguro de vida no País é sinônimo do aumento do nível de conscientização de quem sempre viveu à margem de proteção.

O veículo também destaca a realização do **ST Summit Inovatec – Transporte de Cargas Perigosas**. **ST** reforça a importância de um evento desta envergadura para o debate de um tema tão sensível para a indústria do setor e o rol de palestrantes já confirmados. Além disto, com exclusividade, a revista entrevistou o novo presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist), Frederico Leopoldo. Ele falou como pretende implantar o que chama de “espírito da inovação” nas ações empreendidas pela entidade ao longo de seu mandato. Outra reportagem que merece atenção dos leitores é a cobertura do Insurtech Brasil 2024. E como o próprio título da matéria diz: “Como a tecnologia se tornou a razão de ser do mercado”.

Boa leitura a todos!

Boa leitura!

REVISTA
segurototal

ANO 25 | EDIÇÃO 243 | 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
Maurício Dias
mauricio.dias@revistasegurototal.com.br

Redação, Design e Tecnologia
Texto Final – Serviços de Imprensa
E-mail: impressasp2022@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:

SEGURO?
SÓ COM O CORRETOR DE SEGUROS!

sumário

6 Bate-papo seguro
Entrevista com o presidente do CIST, Frederico Leopoldo

12 Lançamento
Novos mercados e mais consumidores à vista

19 Premiação
Mulheres valorosas receberam justa homenagem

22 Proteção
Transferência de seguro auto: troque o carro sem complicações

24 Legislação
Marco Legal dos Seguros visa trazer mais clareza para o tema

25 Diagnóstico
Logística: estudo traça cenário do roubo de cargas no e-commerce brasileiro



10 Evento
Conteúdo de excelência em ambiente de alto nível



14 Capa
Instrumento de proteção desperta interesse do brasileiro



26 Inovação
Como a tecnologia se tornou a razão de ser do mercado

“Expansão das ações é um dos pilares da nova diretoria do CIST”

O espírito da inovação faz parte da nova diretoria do Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST). Em maio, a entidade divulgou um comunicado oficial anunciando os nomes da nova diretoria e conselho fiscal. Executivo do mercado de seguros com 23 anos de experiência em algumas das importantes companhias do país, Frederico Leopoldo assume o CIST no triênio 2024-2027 e concedeu entrevista exclusiva à **Revista Seguro Total**.

Segundo Leopoldo, a nova diretoria reúne profissionais das gestões passadas com novos diretores, garantindo, assim, o legado e os valores tradicionais da instituição. O novo comandante do CIST revelou que há um plano inicial de metas em curto prazo já delineado. Na Expo CIST 2024, serão comunicados os planejamentos de médio e longo prazo.

Para garantir a expansão da entidade nos próximos anos, o presidente adiantou que serão intensificadas novas parcerias e cursos de qualificação aos profissionais que militam na área de transportes. “Já temos muitas ofertas através da Escola de Negócios e Seguros (ENS)”, revelou. Frederico também afirmou que irá imprimir ações de aproximação com seguradoras, transportadores e embarcadores, destacando os eventos presenciais como workshops, visitas técnicas e a própria Expo CIST.

Frederico é psicólogo, professor e mestre em Administração Estratégica de Pessoas e Negócios pela Unimep, possui MBA em Inteligência Empresarial pela FGV e também MBA Executivo Internacional em Gestão Empresarial pela FGV e Ohio University (EUA). É especialista em Gestão de Pessoas com ênfase em Estratégia pela FGV e sócio-diretor da Atmã Ambiental.

Seguro Total – Garantir o crescimento quantitativo e qualitativo da entidade é o principal de sua gestão à frente do CIST?

Frederico Leopoldo – Exatamente. A expansão é um dos pilares fundamentais na gestão da nova diretoria que estará à frente do CIST nos próximos três anos. Quando planejamentos expandir, temos objetivos para aumentar o alcance do CIST em quantidade e qualidade de associados, parceiros nacionais e internacionais, apoiadores e todo o

“

A nova diretoria mescla profissionais das gestões passadas, garantindo o legado e valores tradicionais, com novos diretores que trazem inspiração para inovação, atualização e avanço contínuo

”

público e mercado envolvido com a instituição. Além deste pilar, a inovação é também parte fundamental dos nossos objetivos. A nova diretoria mescla profissionais das gestões passadas, garantindo o legado e valores tradicionais, com novos diretores que trazem inspiração para inovação, atualização e avanço contínuo.

ST – Como está ocorrendo a construção do planejamento estratégico da entidade?

FL – Fizemos um plano inicial para ações urgentes e importantes de curto prazo que já estão em execução na condução de cada diretor executivo, pautado nos pilares expansão e inovação, enquanto construímos o planejamento estratégico para médio e longo prazo, que deve ser anunciado em seus conceitos primordiais na Expo CIST 2024.

ST – Pode especificar as ações deste planejamento estratégico?

FL – Claro. São dez ações ao total, começando por alavancar captação de recursos como cursos e patrocínios; realizar e evoluir eventos (workshops e congresso); reforçar a identidade do CIST; gerar relacionamento com o mercado; fortalecer e expandir parcerias com instituições nacionais e internacionais; promover debate e conhecimento de temas relevantes e tendências; fomentar novas tecnologias e inovação; gerar e disponibilizar sistematicamente conteúdo dos mercados aos mercados; ter canais especializados para eventuais esclarecimentos ou orientação técnica e intensificar ações sociais.

ST – De que forma o Clube irá intensificar a formação de novas parcerias e cursos de qualificação aos profissionais que militam na área de transportes?

FL – O CIST está fazendo uma pesquisa de expectativa com seu público para entender em que áreas os profissionais precisam de formação para oferecer cursos de forma mais personalizada, além disso, estamos buscando para essas áreas profissionais do nosso mercado que possuem conhecimento, experiência e didática para contribuir.

ST – E no caso das parcerias?

FL – Com relação as parcerias, já temos muitas ofertas através da Escola de Negócios e Seguros (ENS). Inclusive intensificamos a entidade os cursos e em alguns formatos por módulos com o objetivo de atrair um público maior, além disso estamos firmando parcerias com mais instituições de ensino que comunicaremos em breve.

ST – De que forma o CIST pode contribuir para consolidar a aproximação das seguradoras com transportadores e embarcadores?

FL – Este tema é recorrente e entendemos que com a execução do nosso planejamento, nossas ações alcançam também este objetivo de aproximação de seguradoras com transportadores e embarcadores, destacando essencialmente nossos eventos presenciais como workshops, visitas técnicas e a Expo CIST, além do programa “Embaixadores” que está em progresso e permite maior alcance em mais localidades dentro e fora do nosso país.

ST – Especialistas costumam dizer que há ainda muito poucos corretores de seguros interessados em prospectar o mercado de transportes. Como você avalia esse quadro?

FL – Entendo que é um mercado que exige especialidade. E essa especialidade requer investimentos seja de tempo, estrutura, financeiro, além do fator competitividade frente à alta concorrência principalmente em contas maiores. Um dos nossos objetivos é justamente esse, desenvolver também o mercado de seguros de transportes, capacitando quem já está nele e formando novos especialistas.

ST - Qual é a sua expectativa em relação à Expo CIST 2024. Há novidades no horizonte que podem ser reveladas?

FL – Estamos com uma grande expectativa. A meta é sempre evoluir. O evento deste ano precisa ser melhor do que o ano anterior, e assim sucessivamente como vem acontecendo, é uma forte marca do crescimento da instituição. Ser melhor significa imprimir qualidade da programação, dos temas a serem abordados, da quantidade e qualidade do público e no nível de satisfação de todos envolvidos. Teremos, sim, novidades com assuntos de vanguarda e disruptivos vislumbrando grandes impactos na logística da cadeia de suprimentos, no gerenciamento de risco e seguro de cargas.

PROTAGONISMO NO BRASIL como fonte de biogás

plamente utilizado não só para a geração de energia elétrica e térmica, mas também como combustível alternativo para veículos. Essa fonte de energia renovável também é essencial para o suporte a operações em setores vitais como aterros sanitários, estações de tratamento de esgoto e agroindústrias, onde a demanda por uma solução energética eficiente é mais urgente. Além disso, é fundamental para comunidades remotas, oferecendo uma alternativa viável de energia que aproveita resíduos agrícolas e pecuários para suprir necessidades locais.

A instalação de biodigestores é um componente crucial na produção de biogás, e envolve o uso de tecnologias avançadas para otimizar o processo. Entre essas tecnologias estão as geomembranas. Segundo Sueyde Fernandes de Oliveira Braghin, engenheira agrônoma e membro da equipe de Engenharia em Ação Agro da Nortène, as geomembranas, em particular, são essenciais para a impermeabilização, o que garante que não haja vazamentos de metano e maximize a eficiência da produção de biogás.

Para suprir essa necessidade, a Nortène, por exemplo, disponibiliza dois modelos indicados para uso de reservatórios. O primeiro é a geomembrana de Polietileno Linear de Baixa Densidade (PEBDL) para a cobertura e contenção de gás. Este apresenta excelente desempenho multiaxial, associando resistência e flexibilidade e alta resistência aos raios ultravioleta, essencial para aplicações expostas ao sol.

Por outro lado, o reservatório de geomembrana de Polietileno de Alta Densidade (PEAD) é indicado para revestimento do reservatório de fundo por apresentar maior resistência química e propriedade de barreira, impedindo infiltrações para o solo. “Devido à sua natureza e composição química, ambos reservatórios de geomembrana PEBDL E PEAD são imunes a ataques biológicos de microrganismos e são atóxicos, comparados com outros tipos de geomembranas que podem ser suscetíveis a ataques biológicos devido à sua composição”, destacou a profissional.

Com a crescente conscientização global sobre a importância das práticas sustentáveis, o biogás se firma no Brasil como uma solução energética estratégica. Ao contribuir significativamente para a preservação do meio ambiente, o biocombustível fortalece a economia circular e aprimora a gestão de resíduos e, além disso, pode ser ainda mais essencial para a transição energética do país em direção a fontes mais limpas.

No panorama global de energia renovável, o biogás se destaca pela sua capacidade de aliar a preservação ambiental à produção energética. Resultado da decomposição anaeróbica de resíduos orgânicos, o combustível reduz significativamente a emissão de metano, um dos gases de efeito estufa mais nocivos, sendo 21 vezes mais potente que o dióxido de carbono — e minimiza a dependência de fontes fósseis.

Segundo o estudo da Agência Internacional de Energia (IEA), a bioenergia, incluindo o biogás, tem potencial para crescer até 40% até 2040. No Brasil, essa expansão do setor é robusta, conforme indicado pela Associação Brasileira de Biogás (ABiogás), que projeta um aumento na produção para 30 milhões de metros cúbicos diários até 2030. O Paraná desponta como líder nesta expansão, com potencial estimado de mais de 2 milhões de metros cúbicos, consolidando sua posição como um dos principais centros de produção no país.

Uso estratégico

O biogás destaca-se por sua versatilidade, sendo am-



SENSOR DE TEMPERATURA

Monitore a temperatura da sua carga. Ideal para operações logísticas que demandam controle térmico da carga. E muito mais!



SENSOR DE PORTA BAÚ

Responsável pelo monitoramento das portas de compartimento de carga mantendo a eficiência e garantindo a segurança da operação. E muito mais!

TRACKER LOG + SENSORES E ATUADORES

O melhor do rastreamento e do monitoramento com sistema composto por rastreador RF e dispositivo GPS/GPRS. Entregando assim, o mais sofisticado sistema de monitoramento com a melhor solução de recuperação de veículos. E mais, sensores e atuadores que agregam ainda mais controle à sua operação.



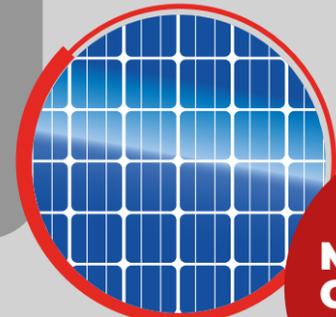
SENSOR DE DESENGATE

Monitore em tempo real e de modo remoto a conexão entre carreta e cavalo. Alertas automáticos são gerados em caso de desengate não autorizado. E muito mais!

Grupo Tracker: soluções em segurança para a sua carga!

CONHEÇA TAMBÉM A NOVIDADE Tracker Carreta Solar

Inovadora solução desenvolvida para monitoramento GPS através da energia solar, o Tracker Carreta Solar mantém a carreta conectada à tecnologia garantindo maior performance e posicionamento em tempo real.



MONITORE CARRETAS DESACOPLADAS



Entre em contato:

0300 400 5000

Ou escaneie o QR Code e faça uma cotação

CONTEÚDO DE EXCELÊNCIA em ambiente grandioso

Vem aí o **St Summit Inovatec 2024 – Transporte de Cargas Perigosas**, evento fundamental para o setor, que acontecerá no dia 30 de julho, no hotel Estanzapla International, em São Paulo. Nesta edição, o evento chega turbinado, com formato mais dinâmico, abrangente e estratégico. A programação especial, recheada com os mais importantes temas e apresentação de cases e inovações tecnológicas, reunirá renomados palestrantes, especialistas, corretores, empresas prestadoras de serviço e seguradoras que atuam em toda a cadeia produtiva.

A segunda edição do evento substitui o anterior, denominado Consefar – Congresso de Segurança para Produtos Farmacêuticos. Trata-se de uma evolução para atender as exigências do mercado. O Summit

Inovatec já conta com o apoio de entidades representativas, como a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST), Associação Brasileira das Empresas de Gerenciamento de Riscos e de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento (Gristec), Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) e Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP).

O conteúdo de excelência está garantido! No entanto, o 'Summit' vai além, muito por conta do ambiente perfeito para networking de alto nível, o que o coloca na condição de referência em seu segmento. Um marco para as áreas que compõem o setor de gerenciamento de risco, rastreamento e logística com foco no transporte de cargas perigosas. "Será um encontro para discussão de temas de muita relevância para a indústria", ressalta o diretor da **Revista Seguro Total**, José Francisco. Na grade de palestras, ainda em construção, oito nomes já estão

confirmados (*confira nesta edição*). **Faça a sua inscrição. Acesse <https://www.sympla.com.br/evento/st-summit-inovatec-2024-transporte-de-cargas-perigosas/2466600>.**

Cenário atual

Desde 2022, o mercado vem adotando novas soluções no transporte de cargas. As perdas com roubo de cargas e acidentes rodoviários são historicamente expressivas no Brasil e tiram o sono das transportadoras, embarcadores e seguradoras que atuam no país, mas os investimentos na elaboração de planos de gerenciamento de riscos (PGRs) e em medidas preventivas de segurança começam a apresentar resultados quando comparados a anos recentes, embora ainda tímidos.

Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), as indenizações pagas pelas companhias seguradoras no primeiro semestre deste ano somaram R\$ 1,33 bilhão, o que representa um índice de sinistralidade de 52,3% ante o volume de prêmios de R\$ 2,59 bilhões. No mesmo período de 2022, com uma arrecadação menor, o índice de sinistralidade havia sido de 57,6%.

A relação entre transportadoras, embarcadores e seguradoras deve estreitar em 2024 com a entrada em vigor da Lei nº 14.599/23. É conhecida como Lei do Transporte Rodoviário de Cargas. Pelas novas normas sancionadas pelo governo federal, os seguros de responsabilidade civil do transportador de carga (RC-TR-C), o do desaparecimento de carga (RC-DC) e o de responsabilidade civil de veículos utilizado em transporte de cargas por danos a terceiros (RCV) passam a ser de contratação obrigatória por parte das transportadoras – até então, o RC-DC e o RCV eram facultativos.



ALTO NÍVEL DOS PALESTRANTES chama a atenção

Márcia Cicarelli

Advogada, sócia da área de Seguros, Resseguros, Previdência Privada e Saúde Suplementar do Demarest. É mestre em Direito Civil pela USP e especialista em Direito Securitário e Ressecuritário pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).



Paulo Henrique Demarchi

Paulo é Policial Rodoviário Federal. Consultor técnico e instrutor do Grupo de Enfrentamento aos Crimes Ambientais (Gecam) e do Grupo de Enfrentamento aos Crimes Contra o Fisco e a Saúde Pública (Gefis) da Polícia Rodoviária Federal.



Alfredo Chaia

É managing director da Internacional Risk Veritas. Executivo e especialista em Gestão de Riscos Empresariais (ERM). Sócio-fundador e ex-presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST).



Marcos Siqueira

Presidente da Comissão de Transportes da FenSeg. Graduado em Ciências Contábeis, com especialização em Seguros e Previdência e MBA em Finanças. Atualmente é diretor de Produtos e Subscrição do Grupo HDI.



Edson Luiz Vismona

Presidente do Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO). Pós-graduado em Direito Internacional pela Faculdade de Direito da USP. Foi secretário da Justiça e da Defesa da Cidadania do Estado de São Paulo e secretário nacional da Reforma Agrária.



Fábio Brito

É CEO da startup Track Things, líder no campo da tecnologia e supply chain. Sua expertise abrange áreas como Inteligência Artificial (IA) e Internet das Coisas (IoT). É doutor em computação aplicada em IA e Georreferenciamento pelo Inpe-Brasil.



Heinz Oscar Seidel

Coronel aposentado do Exército Brasileiro. Possui ampla vivência em ações militares de inteligência, comando e liderança, logística, gestão de riscos e segurança. É doutor pela Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (RJ).



Caio Ramicelli

É gerente de Desenvolvimento de Negócios do Grupo Tracker. Possui sólida formação em Administração de Empresas e trajetória profissional com mais de duas décadas no setor de seguros.



Paulo Henrique Cremoneze

Doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra e mestre em Direito Internacional Privado pela Universidade Católica de Santos. É advogado especialista em Direito do Seguro, com forte atuação em Direito dos Transportes.



Rodinei Ricardo da Silva

É diretor-adjunto Regional Sul e coordenador da Comissão de Transportes e Casco do Sincor-SP. Técnico em logística. Graduado em Administração de Empresas, com ênfase em comércio exterior pela Faculdade São Judas.



NOVOS MERCADOS

e mais consumidores à vista

Por Carlos Pacheco
De Florianópolis

Em um evento em grande estilo, o Grupo HDI anunciou o lançamento da Yelum Seguradora, que substituirá a Liberty Seguros. A novidade é fruto de meses de trabalho e promete continuar o legado da Liberty, oferecendo excelência a um preço competitivo. A nova companhia manterá o portfólio atual de produtos, buscando aprimorar a experiência de todos os seus públicos. A apresentação oficial da Yelum ocorreu em evento presencial em Florianópolis, transmitido para todo o Brasil, onde a organização revelou a nova marca para colaboradores, corretores, parceiros e imprensa.

Segundo Eduardo Dal Ri, CEO da Yelum, o lançamento marca o início de uma nova era para o Grupo HDI, ao criar oportunidades para explorar novos mercados e alcançar mais consumidores. O Grupo o segundo maior do Brasil em Ramos Elementares, com as marcas HDI Seguros, Aliro Seguro e agora Yelum, todas desempenhando papéis cruciais e complementares. “Estamos muito felizes em apresentar a Yelum para corretores, colaboradores, clientes e o mercado. Esta marca foi criada do zero e exigiu muita dedicação das nossas equipes”, afirmou Dal Ri.

Além disso, o executivo aproveitou a ocasião para anunciar a doação de R\$ 1,5 milhão como forma de contribuir para a reconstrução do Rio Grande do Sul após as enchentes que atingiram a região no final de abril. “Escolhemos Florianópolis justamente em função da correlação que podemos fazer entre o lançamento da nova marca, assim como também para estarmos próximos aos gaúchos, para abraçar este estado diante dos fatos que todos acompanharam nas últimas semanas”, ressaltou.

Detalhes da marca

O nome Yelum foi escolhido após extensas pesquisas com corretores e clientes, visando uma nomenclatura curta, forte e sonora, associada à liberdade, luz, simplicidade e agilidade. A cor amarela, característica da Liberty, foi mantida. A marca é uma combinação de significados: “Yel” de yellow (amarelo), “Lum” de luz, e “Um” reforçando a unicidade da marca para cada pessoa.

A marca se destaca por ser envolvente, ouvindo as necessidades de clientes e parceiros e criando soluções de seguros personalizadas. É confiável, sempre cumprindo suas promessas e inspirando confiança. A marca também é ágil, antecipando desejos e inovando constantemente. O processo criativo foi desenvolvido em parceria com a agência



Pose dos executivos para as fotos: nome Yelum foi escolhido após pesquisas com corretores e clientes

Ana Couto, especialista em consultoria e branding, com mais de 30 anos de experiência.

“Com a Yelum, poderemos alcançar mais consumidores oferecendo opções de proteção personalizadas que atendam às necessidades dos clientes e criem novas oportunidades para nossos corretores parceiros”, comentou Dal Ri. “Estamos otimistas com essa nova marca e esperamos que ela contribua para o crescimento do setor segurador”, acrescentou o CEO. Para dar continuidade ao lançamento da Yelum, os executivos do Grupo HDI iniciarão uma série de roadshows a partir desta quinta-feira, 6 de junho, começando por Salvador (BA) e incluindo cidades como Belo Horizonte (MG), São Paulo (SP) e Curitiba (PR).



Dal Ri: “Estamos otimistas com essa nova marca e esperamos que ela contribua para o crescimento do setor segurador”

VEM AÍ

Troféu Gaivota de Ouro

NOVEMBRO DE 2024

ORGANIZAÇÃO: REVISTA SEGURO TOTAL
REALIZAÇÃO: PUBLISEG EDITORA

25 anos premiando vencedores

Excelsência em ...

REVISTA **segurototal**

Instrumento de proteção DESPERTA INTERESSE DO BRASILEIRO

Seguro de vida ganha terreno e sobe nas estatísticas do mercado

Por Carlos Pacheco



Há finalmente um horizonte visível. Valeu a pena o empenho dos corretores, entidades e as próprias companhias para que o seguro de vida saísse do “traço”, ou seja, deixasse de representar um percentual simbólico de apenas 5% da população segurada. Nas últimas décadas, a indústria iniciou um processo de conscientização dos consumidores, situação potencializada com a pandemia da



Josusmar: ramo vida cresce impulsionado por eventos na área da saúde e catástrofes

covid-19. Aliás, a disseminação do coronavírus despertou nos brasileiros a percepção de que era preciso proteger a si próprio e sua família. A recente tragédia das enchentes no Rio Grande do Sul também evidenciou ao cidadão a necessidade de ter um instrumento de proteção em momentos mais críticos.

“Continuaremos trabalhando no aumento da conscientização da importância da proteção à renda das famílias”, destaca Edson Franco, presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). O dirigente está bem otimista. A entidade se apoia em dados recentes da Superintendência de Seguros Privados (Susep), em seu relatório Síntese Mensal, com dados do setor de seguros relativos ao mês de abril. Nos seguros de pessoas, o seguro de vida somou, naquele mês, o montante acumulado de R\$ 10,82 bilhões, valor que representa um crescimento de 17,4% em relação ao mesmo quadrimestre de 2023.

Em anúncio oficial, Edson Franco enfatizou o compromisso do setor em não apenas aumentar o número de famílias protegidas, mas propor aos players a oferta e o desenho de produtos que objetivam preservar a renda a todos as categorias de consumidores. Hoje, os destaques vão para seguros com crescimento significativo, como Funeral (32,2%), Vida Individual (29,4%) e Acidentes Pessoais (21,5%).

“É importante reforçar o volume de indenizações de R\$ 3,7 bilhões pagos para a sociedade somente neste primeiro trimestre. Esse valor dá suporte às famílias em momentos muito difíceis, como é o evento da morte de um familiar, doença, um acidente, entre outros”, reforça Franco. Embora os números sejam, de fato, animadores há ainda um longo caminho a ser percorrido. Dados recentes alertam para uma urgência: cerca de 64 milhões de brasileiros não possuem seguro de vida. E muitos deles jamais receberam a oferta de um produto de proteção.

passava a venda de seguros de automóvel, e, logo depois, em 2020, cresceu evidentemente com a chegada da covid-19.

Josusmar explica que o ramo vida cresce impulsionado por eventos na área da saúde e catástrofes naturais, além, é claro, do investimento de algumas seguradoras em seus corretores especialistas, embora considere ainda um mercado incipiente. Contudo, ele faz uma previsão: “Acredito que entramos no ciclo do seguro de vida em 2017 e terá uma expansão até 2045. Temos cerca de US\$ 50 bilhões em apólices a serem vendidas. O dinheiro está em cima da mesa e será de quem chegar primeiro!”.

A preocupação com o bem-estar financeiro também pode ser medida pelos números. Nuno David, diretor comercial e de Marketing da MAG Seguros, citou pesquisa do Grupo Globo, de 2022. Neste levantamento, 72% dos entrevistados passaram a dar mais importância à segurança financeira de suas famílias, enquanto 73% se tornaram mais atentos à saúde. “Para tangibilizar ainda mais o cenário, na MAG Seguros, quando comparamos o ano de 2021 a 2024, podemos ver o aumento de 7,7% de segurados em vida individual”, acrescenta.

Outro dado que comprova a expansão do segmento, de acordo com Nuno David. Em 2023, o mercado de vida superou o de seguro veicular em quase R\$ 10 bilhões, ao mencionar estudo da Susep. Portanto, o diretor da MAG não tem dúvidas quanto a missão das seguradoras e especialistas em proteção financeira de ampliar e divulgar essas informações e, assim, manter o compromisso de proteção à vida.

Tendências conjunturais

Já o presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), pede uma avaliação criteriosa deste cenário no Brasil. Há fatores como tendências tecnológicas, mudanças no comportamento do consumidor pós-pandemia, inovações no mercado, entrada de novos players, adequações de novas circulares da Susep que promoveram a modernização da distribuição dos seguros de pessoas no país e também em relação ao papel assumido pelos corretores de seguros.



Para Calheiros, é preciso levar os seguros para a população mais vulnerável

“Todas essas tendências levam ao mercado brasileiro de seguros de vida a este crescimento, embora ainda enfrente desafios como a baixa penetração de seguros entre a população de baixa renda, o que requer uma melhor distribuição dos chamados seguros inclusivos. A taxa de crescimento anual do mercado reflete todas essas transformações”, avalia Calheiros. Na sua opinião, é preciso implementar mais ações focadas e



Castello: as pessoas passaram a entender que o planejamento financeiro e familiar é imprescindível

levar os seguros para a população mais vulnerável. Ele defende o seguro uma alavanca como ferramenta de inclusão social.

Afinal, como fazer a proteção chegar a quem mais precisa? Bernardo Castello, diretor da Bradesco Vida e Previdência, atribui esse movimento a dois fatores principais: o primeiro ponto é um novo desenho dos produtos personalizáveis, que passaram a contar com mais coberturas em vida – casos de doenças graves e desemprego. O segundo é uma unanimidade entre os players: a pandemia fez com que as pessoas percebessem mais claramente a importância de contar com proteção além dos bens.

Conforme Castello, as pessoas passaram a entender que o planejamento financeiro e familiar é imprescindível, pois cria condições que garantam mais tranquilidade na ausência do provedor ou na continuidade dos negócios. “Por isso, na Bradesco Vida e Previdência temos trabalhado na difusão de informações qualificadas para desmistificar o tabu de muitos brasileiros de que o produto só cobre morte ou é voltado para quem é rico”, reforça o diretor da BVP.

Aumento do nível de conscientização

O crescimento das contratações de seguro de vida no País é sinônimo do aumento do nível de conscientização de quem sempre viveu à margem de proteção. Também é um fato unânime. A percepção em relação à finitude do provedor nunca foi tão presente quanto agora. A diretora de Seguros de Pessoas da Tokio Marine, Nancy Rodrigues, acredita que o mercado vem se preparando para atender cada vez mais às necessidades de clientes e corretores, investindo constantemente em melhorias nos produtos e serviços.

Na Tokio, ampliamos o pacote de benefícios da Assistência Vida Saudável dos Seguros Vida Mulher,



Segundo Nancy, mercado se prepara para atender cada vez mais às necessidades de clientes e corretores

Protagonista qualificado para prospectar seguro de vida

Um horizonte de muitas oportunidades. Em suma, este é o panorama que se descortina para o corretor de seguros prospectar produtos de vida. Como bem reforça o presidente do CVG-RJ: “Os corretores buscam soluções personalizadas que atendam às suas necessidades de distribuição e facilidades de abordagem do consumidor”. O especialista Josusmar é enfático: “Em 2024, o seguro de vida individual ultrapassará o coletivo. Está havendo um movimento muito grande de qualificação e capacitação de corretores e agentes de seguros no ramo de vida individual”.

Castello, da Bradesco Vida e Previdência, afirma que a companhia investe muito na capacitação dos profissionais e os encoraja a atuar como consultores de seus clientes, ampliando, assim suas carteiras. “Nosso portfólio está atualizado e competitivo com soluções completas e aderentes às reais necessidades dos clientes, sejam eles pessoas física ou jurídica”, complementa.

Se é verdade indiscutível que há muitas oportunidades de avanço para o segmento no País, os corretores são os principais aliados das seguradoras. “O profissional pode educar os clientes sobre a necessidade de planejamento a longo prazo, uma vez que são eles o nosso principal elo com o segurado”, enfatiza Nancy, da Tokio Marine. Segundo ela, o mercado investe continuamente em melhoria dos produtos e serviços.

A MetLife atua de forma semelhante em termos de valorização do profissional de vendas. “Damos muito valor à formação dos corretores e temos investido esforços para que esses profissionais estejam engajados no processo de educar e conscientizar a população sobre a importância do seguro de vida e seus benefícios também em vida”, reforça Breno Gomes, da MetLife Brasil. Como apoio ao corretor, a companhia investe em tecnologia e inovação para facilitar o acesso aos produtos e tornar a experiência do cliente mais simples e eficiente.

Nuno David, da MAG, ressalta que a companhia prepara materiais e empreende ações de divulgação com os parceiros, além das publicações informativas criadas nas redes sociais. “Seguimos nosso objetivo de disseminar a cultura da prevenção em todas as camadas sociais do país”, informa o diretor. A missão da MAG de desmistificar o medo de se contratar o seguro de vida conta com a contribuição do corretor.



Nuno David: Em 2023, mercado de vida superou o de seguro veicular em quase R\$ 10 bilhões

Vida Homem e Vida Sênior, sem custo adicional para o segurado. Essa ampliação está alinhada ao nosso compromisso de promover saúde, bem-estar e qualidade de vida”, revela Nancy. Além disso, a companhia oferece atendimento de telemedicina tradicional por meio de assistência online fornecida pelo Hospital Albert Einstein.

Contudo, o caminho ainda é longo até que efetivamente o seguro seja um produto presente em todas as classes sociais, atendendo a diferentes perfis de pessoas, apesar dos esforços das companhias em desenhar novas soluções de proteção. Breno Gomes, CEO da MetLife no Brasil, aponta dados da Susep. Segundo ele,

Novo aliado à disposição: inteligência artificial

Há tempos que a tecnologia vem se consolidando como aliada indispensável para o setor de seguros, especialmente nos produtos voltados à grande massa de consumidores, como os produtos de vida. Na visão de Edson Calheiros, as companhias estão incorporando sistemas como inteligência artificial, blockchain, internet das coisas, gamificação e outras formas para melhorar a experiência do cliente. “As seguradoras estão investindo em tecnologia e adaptando seus produtos para um mercado em evolução, buscando não apenas lucratividade, mas também um impacto positivo na sociedade”, argumenta.

“Dados da CNseg revelam que investimentos em tecnologia podem aumentar a eficiência do atendimento em até 15%, reforçando a importância de modernizar o setor para atender melhor os consumidores”, destaca Breno Gomes. É um aliado que não se pode abrir quando o objetivo maior é tornar o seguro acessível a extensas camadas da população. Hoje, por exemplo, a inteligência não é mais uma ilustre desconhecida.

Contudo, especialistas consideram a IA ainda distante da realidade das empresas. “O mercado de seguros, na média, não está preparado para incorporar IA por três motivos principais: sistemas legados, dados não estruturados e, principalmente, pela dificuldade de atrair talentos para os times de tecnologia”, atesta Bernardo Ribeiro, CMO da Azos.

Ribeiro considera que são incontáveis as possibilidades deste novo sistema ajudar as seguradoras no desenvolvimento de novos produtos. Ele descreve as principais possibilidades: desenvolvimento de algoritmos antifraude,

o mercado de seguros de vida no Brasil cresceu cerca de 10% no último ano.

O avanço citado por Gomes pode ser explicado por algumas variáveis, entre as quais a falta de conhecimento sobre os produtos e os benefícios atrelados a eles. “Muitas pessoas ainda pensam que o seguro de vida ampara as famílias apenas quando o segurado morre, e desconhecem os benefícios da proteção em vida”, alerta. Ainda segundo o executivo, na companhia há esforço contínuo para lançar e oferecer produtos e soluções personalizados, “que atendam às necessidades específicas dos clientes e que possam ser customizados com as coberturas e assistências que façam sentido”.



Lopes: Como apoio ao corretor, MetLife investe em tecnologia para facilitar o acesso aos produtos



correlacionar mais dados de saúde, estilo de vida e comportamento na hora de precificar um seguro, promover um entendimento mais profundo sobre todas as reclamações/sugestões dos clientes e corretores e priorizar melhor o lançamento de novas coberturas.

“A IA auxilia no trabalho atuarial de precificação, permitindo que as seguradoras entendam de maneira mais precisa os riscos dos clientes, com base em novas inteligências generativas que cruzam dados de risco de forma mais eficiente”, define Nuno David. Além disso, segundo o executivo da MAG, a automação de processos amplia a eficiência da tecnologia de geodirecionamento que permite direcionar conteúdo, anúncios ou informações com base na localização do usuário, entre outros benefícios. Por fim, acentua Nuno, “a rápida evolução da tecnologia e a competitividade do mercado tornam a adoção da IA essencial para as seguradoras permanecerem relevantes e competitivas”.

INCLUSÃO FEMININA já é uma realidade

Responsável por movimentar 65% dos bens e mercadorias no Brasil, o setor de transporte rodoviário de cargas é ainda dominado pelos homens, que representam 85% da força de trabalho. As mulheres inseridas nesse segmento estão, em sua maioria, em cargos administrativos em níveis iniciais de liderança, como supervisão, sendo que apenas 3% atuam na condução dos caminhões ou em cargos de alta liderança.

Com o objetivo de alterar esse contexto e ampliar a participação feminina, a Fenatran ou Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas, considerado o maior encontro para o setor de transporte rodoviário de cargas e logística da América Latina, promove a 3ª edição do Fórum de Mulheres no Transporte e Logística. O evento ocorrerá no dia 7 de novembro, dentro da programação da 24ª edição da feira, e reunirá painéis, palestras e cases de sucesso que promovem a equidade no TRC e na logística.

Segundo Thiago Braga Ferreira, gerente da Fenatran, os participantes terão a oportunidade de conhecer e aprender mais com ações que transformam a cultura interna das empresas. “Vamos reunir exemplos práticos que reduzem as desigualdades de gênero e trazem mais diversidade para as organizações”, afirma.

Na curadoria do Fórum, estão três projetos voltados à inclusão de mulhe-

res: o Movimento Vez & Voz, iniciativa do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp); o Movimento A Voz Delas, da Mercedes-Benz do Brasil, e o Movimento Rota Feminina, organização sem fins lucrativos que busca a equidade de gênero no ecossistema logístico.

Projetos

Criado em 2022, a proposta do Movimento Vez & Voz vai além de inspirar as mulheres a atuar e conquistar seu espaço num setor predominantemente masculino. É mostrar ao mercado que é necessário desenvolver políticas para essas profissionais, promover debates, criar e desenvolver ações efetivas para originar um universo mais diverso e inclusivo.

“Temos obtido bons resultados por meio desse movimento, que incentiva a troca de ensinamentos para potencializar a capacitação das mulheres para o mercado de trabalho. Nossa pretensão é deixar claro que as iniciativas privada e pública devem caminhar juntas para que ocorra a transformação social pretendida dentro do nosso setor”, afirma a presidente executiva do Setcesp e idealizadora do movimento, Ana Jarrouge. “No final, quem ganha com todo esse movimento é o setor, que terá mais mão de obra especializada e evoluirá a partir dessa equidade”, completa Ana.

O sindicato também realiza, anualmente, a pesquisa “Vez e Voz Índice de Equidade”, que avalia as políticas e ações das empresas para garantir a igualdade de oportunidades para homens e mulheres. Em 2023, a nota geral do setor foi 37 (de um total de 100) e, em 2024, subiu para 40. “Mesmo que discreto, temos que comemorar este resultado, pois é uma mudança cultural, e esse tipo de transformação leva tempo. O papel do movimento é guiar as empresas nessa jornada e ajudá-las nessa transformação cultural, então estamos conseguindo atingir nosso propósito”, comemora a executiva.

O evento

A 24ª edição da Fenatran, que acontece entre 4 e 8 de novembro no São Paulo Expo, é uma realização da RX Brasil e reunirá mais de 600 marcas de toda a cadeia do transporte, como montadoras, fabricantes de implementos rodoviários, empresas de intralogística e de tecnologia para armazéns. A exibição tem parceria institucional e apoio das principais associações do setor, entre elas a Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), NTC (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística) e Anfir (Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários).

MULHERES VALOROSAS receberam justa homenagem

Em uma movimentada cerimônia realizada no auditório da Somp Seguros, em São Paulo, foram anunciadas, no dia 20 de junho, as vencedoras do “Prêmio Sou Segura 2023/2024”, que visa reconhecer as mulheres que se destacam no mercado de seguros. A homenagem realçou o papel do protagonismo feminino na busca por um mundo cada vez mais justo e com mais equidade. Também foram distinguidas as empresas e lideranças que melhor desenvolvem a cultura de equidade de gênero e promovem o empoderamento de mulheres no setor.

Mais de duas mil pessoas escolheram os destaques em votação direta nas redes sócias da Sou Segura. O prêmio contou com três grupos concorrentes: Pequenas Empresas (1 a 99 colaboradores), Médias Empresas (100 a 999 colaboradores) e Grandes Empresas (acima de mil colaboradores). No total, foram seis categorias: Walk The Talk; Foco Nela; Conteúdo Base De Tudo; Eles Na Conversa; RRR – Reconhecer, Redistribuir e Remunerar; e Diversidade em Ação.

Nesta edição, houve ainda a premiação especial “Mulher Destaque”, também dividida em pequenas, médias e grandes empresas. As concorrentes foram indicadas pelas empresas participantes, respeitando a regra de não indicar integrantes da diretoria ou do Conselho da Sou Segura. A cerimônia foi apresentada pela diretora de Comunicação da Sou Segura, Solange Guimarães, que destacou a relevância da premiação. “Estamos aqui para brindar e celebrar. Homenagear empresas e pessoas que se destacam quando o tema é diversidade e equidade de gênero. É uma cerimônia intensa e empoderada”, enfatizou.

Em seguida, a presidente da Sou Segura, Liliana Caldeira, saudou a plateia, frisando ser, para ela, “um privilégio” reconhecer o trabalho árduo e comprometido das empresas que foram premiadas por suas ações em prol da equidade de gênero. “Como sabemos, a equidade de gênero não é apenas uma

questão de justiça social; é um imperativo moral e uma necessidade para o progresso de nossa sociedade. Ao promover a igualdade de oportunidades, estamos construindo um mundo mais justo, respeitoso e inclusivo para todos”, pontuou.

Liliana ressaltou ainda que todas as empresas premiadas “demonstraram coragem e liderança” ao adotarem políticas e práticas que garantem a igualdade salarial, a representatividade em cargos de liderança e o respeito mútuo entre todos os colaboradores. “Elas não apenas falam sobre equidade, mas também vivenciam a equidade diariamente e seus esforços não apenas beneficiam seus colaboradores, mas também inspiram outras organizações a seguirem o mesmo caminho. Que este prêmio siga sendo um incentivo para continuarmos avançando sempre”, sublinhou Liliana

Categorias

Mulher Destaque. Pequenas Empresas - Cristiana Domingues; **Médias Empresas** - Roberta Caravieri e **Grandes Empresas** - Adriana Heideker.

Walk The Talk. Pequenas Empresas - Way Reguladora de Sinistros; **Médias Empresas** - Chubb; **Grandes Empresas** - Zurich.

Foco Nela. Pequenas Empresas - Inter Risk Services; **Médias Empresas** - Somp; **Grandes Empresas** - Mattos Filho.

RRR - Reconhecer, Redistribuir e Remunerar. Pequenas Empresas - C Josias & Ferrer Advogados Associados; **Médias Empresas** - Generali; **Grandes Empresas** - AON.

CEO Mais Inclusiva/O. Pequenas Empresas - Cátia Muller da Way Reguladora de Sinistros; **Médias Empresas** - Alfredo Lalia (Somp); **Grandes Empresas** - Edson Franco (Zurich).

Conteúdo Base de Tudo. Médias Empresas - AXA; **Grandes Empresas** - Tokio Marine.

Eles na Conversa. Médias Empresas - Chalfin, Goldberg, Vainboim Advogados. **Grandes Empresas** - Marsh.

Diversidade em Ação. Vencedora - Porto.





Fraude CÂNCER DA SAÚDE SUPLEMENTAR

necessários ou serviços fictícios absorvem recursos que poderiam ser utilizados para atender pacientes com reais necessidades. Muitos são os casos noticiados acerca do uso de órteses e próteses de forma irregular. Exemplo: o episódio conhecido como a “Máfia das Próteses”, que levou à condenação criminal dos envolvidos.

Medidas de combate

Para combater a fraude em saúde suplementar, é essencial a implementação de medidas robustas de prevenção e detecção:

1. Auditorias regulares: realização de auditorias periódicas nos processos e contas médicas pode identificar e prevenir práticas fraudulentas.

2. Educação e conscientização: campanhas educativas direcionadas aos segurados e aos profissionais de saúde sobre os impactos negativos da fraude e as consequências legais envolvidas podem reduzir a ocorrência desse tipo de crime.

3. Tecnologia e análise de dados: O uso de tecnologias avançadas, como a inteligência artificial e a análise de grandes volumes de dados, pode detectar padrões suspeitos e anomalias.

4. Cooperação entre entidades: A colaboração entre operadoras de saúde, órgãos reguladores e forças de segurança é crucial para identificar, investigar e punir atos fraudulentos de maneira eficaz.

Legislação e penalidades

A legislação brasileira prevê penalidades severas para as fraudes. A Lei dos Planos de Saúde (Lei nº 9.656/98) estabelece que práticas fraudulentas podem resultar em multas, suspensão do direito de operar e até mesmo em sanções criminais para os responsáveis. Além disso, o Código Penal Brasileiro tipifica diversas condutas fraudulentas, sujeitando os infratores a penas de reclusão e multas.

Conclusão

A fraude em saúde suplementar é uma questão complexa que exige uma abordagem multifacetada para seu combate eficaz. A prevenção e a detecção de fraudes demandam a combinação de auditorias rigorosas, tecnologia de ponta, educação contínua e uma forte cooperação entre todos os envolvidos no setor de saúde. Somente através de esforços conjuntos é possível mitigar os impactos negativos da fraude e garantir a sustentabilidade dos planos de saúde suplementar no Brasil.

**Clésio Galvão, Advogado
especialista sobre fraudes.**

www.clescioagalvao.adv.br
clescioagalvao@clescioagalvao.adv.br

A fraude em saúde suplementar representa um desafio significativo tanto para as operadoras de planos de saúde quanto aos segurados e o sistema de saúde como um todo. Este tipo de fraude pode ocorrer de várias formas: falsificação de documentos, utilização de serviços não realizados, a prescrição de tratamentos desnecessários e a participação de profissionais de saúde em esquemas fraudulentos. Esse é o segundo artigo sobre o tema do advogado Clésio Galvão, especialista sobre fraudes.

Tipos Comuns de Fraude

1. Fraude por beneficiários: Um dos tipos mais comuns é a fraude cometida pelos próprios segurados. Isso pode incluir a omissão de informações sobre o estado de saúde no momento da contratação do plano, a utilização do plano por pessoas não cobertas (como amigos ou parentes) e a simulação de doenças ou tratamentos para obter benefícios indevidos.

2. Fraude por prestadores de serviços: Inclui práticas como a cobrança por serviços não prestados, a realização de procedimentos desnecessários, a manipulação de dados para inflacionar contas médicas e a conluio entre médicos e pacientes para dividir os lucros obtidos fraudulentamente.

3. Fraude por operadoras: Algumas operadoras podem adotar práticas ilícitas, como a negativa de cobertura de tratamentos legítimos sob justificativas infundadas, a manipulação de informações para justificar aumentos indevidos nas mensalidades ou a criação de dificuldades artificiais para o pagamento de reembolsos devidos.

Impacto das fraudes

O impacto é vasto e profundo. Inicialmente, as fraudes elevam de forma significativa os custos operacionais das operadoras de planos de saúde, que por sua vez repassam esses custos para os segurados através dos aumentos nas mensalidades. Além disso, a fraude pode comprometer a qualidade do atendimento em função do desvio de recursos.

No âmbito da saúde pública, as fraudes geram sobrecarga no sistema, uma vez que tratamentos des-

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
ESTAMPLAZA INTERNATIONAL, EM SÃO PAULO

REVISTA

seguro total

APRESENTA

JORNADA

DO SEGURO

2024

TRANSFERÊNCIA DE SEGURO AUTO: troque o carro sem complicações

A troca de carro é algo comum para o brasileiro. Segundo uma pesquisa realizada pela Serasa, em parceria com o Opinion Box, 66% dos entrevistados pretendem trocar de automóvel ainda em 2024. Porém, nestes casos, o que fazer com o seguro do veículo atual?

Diferentemente do que muitos pensam, ao trocar de carro, não é necessário realizar uma nova apólice, basta solicitar uma transferência do seu veículo antigo para o novo. Porém este processo exige algumas etapas que não podem ser negligenciadas. É preciso esclarecer todos esses pontos.

Afinal, o que é uma transferência de seguro? O fato ocorre quando o dono do automóvel quer mudar a apólice já contratada para outro carro. O ponto positivo é que, neste caso, não será preciso contratar um seguro novamente do zero. A transferência pode ser realizada dentro da mesma seguradora ou para outra empresa. O único ponto de atenção é que as informações devem estar atualizadas, como modelo, ano e placa, sem contar a avaliação do novo valor segurado e do prêmio que será pago.

Quando se troca um veículo, o desejável é evitar todo tipo de gasto a mais, e até mesmo fora do previsto, pelo menos nos primeiros meses após a compra. A transferência do seguro pode manter o automóvel protegido contra imprevistos, e até mesmo evitar dores de cabeça com burocracias. Afinal de contas, as cotações e os dados serão automaticamente transferidos. Para solicitar a transferência do seguro entre os veículos, é

necessário seguir algumas etapas para conseguir realizar a troca sem maiores problemas.

Antes de mais nada, o ideal é conversar com o corretor de seguros da sua seguradora para comunicar a transferência. Isso permite que você tenha acesso às especificações e consiga consultar previamente se o seguro será aceito, evitando problemas como valor elevado de apólice ou falta de aceite por parte das seguradoras. Além disso, ele também vai orientar sobre as documentações necessárias.

Checar as condições do seguro

Fazer isso é importante para garantir que as condições do seguro atual possam suprir as necessidades do novo automóvel. Isso é importante, porque podem ocorrer casos em que seja necessário realizar ajustes na cobertura, ou se não compensar mais contratar um novo seguro que atenda suas especificações.

Geralmente, para que a seguradora aceite essa transferência, é necessário realizar uma vistoria no novo veículo. Isso garante que a empresa avalie o estado de conservação e os possíveis riscos de sinistros envolvendo o automóvel. Caso não tenha nenhum problema na análise de documentos e na vistoria do automóvel, a seguradora finaliza a transferência da apólice para o novo veículo.

Transferência

O tempo que leva para realizar a transferência completa do seguro de um veículo para outro depende de acordo com a seguradora e o tipo de cobertura. Porém geralmente

Documentos necessários

Os documentos que são exigidos para realizar a transição de seguros podem ser diferentes, dependendo do estado onde o veículo se encontra. Porém geralmente os documentos solicitados são estes:

- Apólice do seguro vigente;
- CPF do proprietário atual do veículo;
- Comprovante de residência atualizado do proprietário atual do veículo;
- Documento de identidade (RG ou CNH) do proprietário atual do veículo;
- Documento de posse do veículo (CRV ou CRLV) em nome do proprietário atual;
- Formulário de transferência de propriedade do veículo (DUT) assinado pelo proprietário anterior do automóvel, caso tenha sido comprado de outra pessoa

o prazo para realizar todo o processo leva 30 dias, a partir da data de comunicação da troca.

Por conta disso, é essencial manter todas as documentações em conformidade, principalmente o licenciamento. Apesar de muitas pessoas não saberem, há como pagar licenciamento pela internet, o que pode evitar filas e dores de cabeça relacionadas com burocracias.

Em relação a valores, uma transferência geralmente custa um valor equivalente a uma porcentagem do prêmio pago no valor do seguro anterior. Dependendo do caso, é possível também incidir possíveis reajustes no valor da franquia ou do prêmio segundo o novo veículo.

Vale sempre lembrar que a seguradora é obrigada por lei a informar todos os custos e os reajustes nos valores do contrato antes de efetivar a transferência. Desta forma, o cliente pode avaliar se a operação realmente compensa ser realizada.

A legislação brasileira é bem categórica quanto à transferência de veículos. Afinal de contas, existem prazos, obrigatoriedade e penalidade. O texto que determina o tema é a Lei nº 9.503, de 23 de setembro de 1997, também conhecida como o Código de Trânsito Brasileiro.

A principal observação está no § 1º do Artigo 123: o prazo para o novo proprietário tomar as ações para expedir o CRV atualizado é de 30 dias a partir da celebração da venda. Caso isso não aconteça, o antigo proprietário é penalizado com uma multa no valor de R\$ 195,23, além de perder cinco pontos na CNH.

Segundo orientação da corretora Valiant Seguros, existe um estímulo correto e muito forte por parte do vendedor para agilizar a transferência. Sem transferir, o antigo dono pode ficar recebendo multas e infrações em sua carteira de habilitação, sem nem saber o que está

acontecendo — levando a todos os incômodos que listamos até aqui.

Além disso, informa a corretora, “sem a transferência, o novo proprietário não consegue fazer nada que exija a comprovação de propriedade sobre o veículo, como contratar um bom seguro auto ou até mesmo solicitar empréstimos alienando o veículo como garantia pois, legalmente, o bem não é realmente seu — e isso é extremamente problemático”.

Ajustar coberturas para incluir novas proteções

Muitos questionamentos podem surgir quando o consumidor precisa modificar as coberturas da apólice. Segundo especialistas, é comum, por exemplo, o segurado vender o carro e precisar transferir a apólice para outro modelo ou ajustar as coberturas do contrato para incluir novas proteções. Nos dois casos a recomendação é acionar o corretor ou o gerente do banco, que realizará todos os procedimentos necessários junto à seguradora.

Já existem no mercado apólices com periodicidade modular, que permitem ao motorista optar por proteção com períodos mais curtos, ideais para quem sabe que irá vender o bem, evitando gastos e a necessidade de cancelamentos. De qualquer maneira, será necessário o segurado refletir sobre esse tipo de providência e decidir realmente se irá optar por uma proteção limitada a um determinado período mais exíguo sob pena de enfrentar problemas se voltar atrás na decisão.

MARCO LEGAL DOS SEGUROS

NOVA LEI VISA TRAZER

mais clareza para o tema



Com a finalidade de regulamentar uma lei de seguros, o Senado aprovou o Marco Regulatório dos Seguros Privados em junho último. O Projeto de Lei Complementar nº 29/2017 é derivado do PL 3.555 de 2004, que já tramita há quase duas décadas. O PLC, previamente aprovado tanto na Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) e na Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), prevê trazer melhorias para o consumidor.

Aprovado com algumas alterações pelo Senado, o PLC agora volta para a Câmara dos Deputados para depois seguir para sanção presidencial. Seu objetivo principal é trazer mais segurança e transparência para o consumidor através da regulamentação do mercado de seguros. A proposta altera alguns dispositivos do Código Civil Brasileiro, a Lei 10.406 de 2002, revogando alguns artigos e trazendo mudanças importantes.

Entre as principais alterações, é possível destacar a mudança no prazo para o pagamento de sinistro. Agora, o pagamento deve ser feito pela seguradora até 30 dias após a apresentação de documento comprobatório, conforme o acordado entre Ministério da Fazenda e as companhias. Outra alteração importante é a proibição da extinção unilateral do contrato por parte da seguradora, que já era entendido como abusivo.

Além disso, qualquer operadora de seguros que tenha contratos firmados em solo brasileiro, ainda que a empresa seja do exterior, deverá cumprir com a legislação brasileira de maneira exclusiva. No caso dos resseguros, que é um seguro da seguradora, essa prática era bastante comum, uma vez que a maioria das empresas que oferecem o serviço estão instaladas no exterior.

Mais transparência na avaliação de riscos

Uma segunda mudança importante foi a criação de um questionário cuja finalidade é a avaliação prévia dos riscos, a ser preenchido no ato da contratação do seguro. Em caso de agravamento de risco sem aviso por parte do segurado, o questionário também servirá como base de

comparação para uma eventual perda de indenização por parte dele. Pelo novo texto, a seguradora terá 20 dias para adequar o contrato.

Um destaque votado pelos senadores é de que todo prêmio não resgatado seja destinado ao Fundo Nacional para Calamidades Públicas, Proteção e Defesa Civil, o Funcap. O projeto também veda o recebimento antecipado, evitando que a seguradora retenha valores de operações que não tenha realizado.

Alessandro Octaviani, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), afirmou em coletiva de imprensa que o projeto é importante pois quase não havia punições para as seguradoras que demoravam a pagar, e não havia transparência nos cálculos. E que os novos prazos, embora curtos, são factíveis.

Mercado de carros alugados

As novas leis devem entrar em vigor um ano após a sanção presidencial. Então, todos os tipos de seguro estarão sob sua vigência, inclusive os produtos para carros alugados. Este é um segmento que não para de crescer. Segundo dados da Associação Brasileira de Locadoras de Veículos, o setor viu um salto de 22% de 2022 para 2023 no seu faturamento.

Alugar um veículo e contratar um seguro é algo altamente recomendável. É tão importante quanto o tipo de carro a se alugar: se este deve se enquadrar nas necessidades do locatário, também o tipo de seguro deve estar de acordo com as suas demandas. Existem vários tipos de seguros para carros alugados. Alguns deles são a cobertura contra danos, como incêndios; perda total ou batidas causadas por colisões ou acidentes, ou mesmo roubos e furtos; cobertura contra danos pessoais; despesas com ferimentos e materiais causados a terceiros, entre outros.

Alguns tipos são complementares a outros. Contudo, quanto maior a cobertura, melhor. Seja um aluguel de carros em São Paulo ou qualquer outra parte do país, ter uma cobertura é importante para garantir proteção e também garantir que a viagem não acabe antes da hora por conta de algum contratempo.

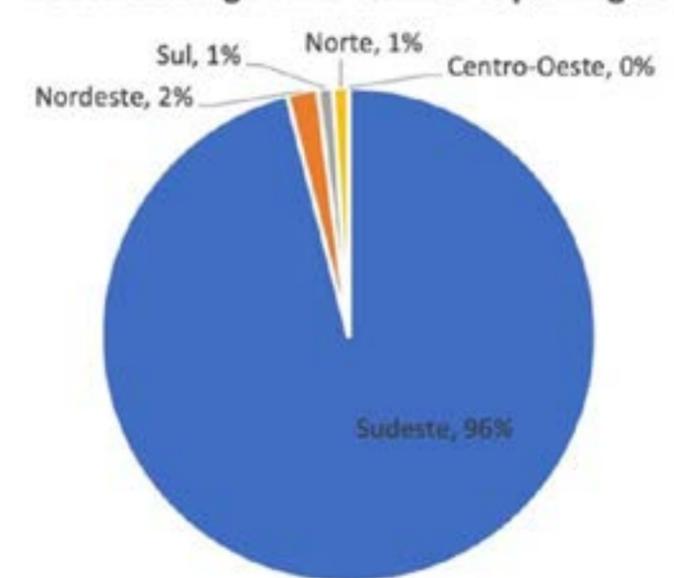
Logística: estudo traça CENÁRIO DO ROUBO DE CARGAS NO E-COMMERCE BRASILEIRO

De acordo com a Statista Digital Market Insights, até 2027, o e-commerce representará cerca de um quarto de todas as vendas no varejo em escala global — o setor pode ultrapassar US\$7 trilhões até 2025. Nesse ínterim, o Brasil está entre os cinco países com maior crescimento, à frente inclusive da China. No entanto, essa rápida expansão também apresenta desafios significativos, principalmente no que diz respeito à logística e ao roubo de cargas das cadeias de abastecimento.

Somente em 2023, o país sofreu duas cargas por hora, somando mais de 17 mil ocorrências do gênero (um crescimento de 4,8%). Em resposta a essa situação, a Overhaul desenvolveu um relatório focado nos roubos de cargas direcionados a compras feitas pela internet. Estima-se que cerca de 23% dos roubos ocorridos no Brasil no primeiro trimestre deste ano tiveram como alvo o transporte de mercadorias compradas online. Esta tendência alarmante destaca a necessidade imediata de medidas de segurança reforçadas.

A região Sudeste é a mais impactada por esse tipo de roubo, mantendo a tendência dos demais tipos de roubo de cargas no país. De acordo com os dados coletados, o Sudeste é responsável por 96% dos roubos de cargas desse tipo, seguido pelo Nordeste. Sul e Norte ocupam a terceira e quarta posições, respectivamente, enquanto a região Centro-Oeste é a menos afetada.

Roubo de Carga em E-commerce por Região



Dias e horários de maior risco

Dados também revelam que a terça-feira é o dia mais arriscado da semana para o transporte de cargas. Historicamente, os dias de semana registram o maior número de roubos devido à maior exposição das cargas. No primeiro trimestre de 2024, 25% dos roubos de cargas de comércio eletrônico ocorreram às terças-feiras. Esses dados destacam a importância de medidas de segurança reforçadas durante os períodos de pico de risco.

Além disso, a maior parte dos ataques ocorre durante o dia, entre 6 e 18 horas, com 92% dos roubos acontecendo nesse intervalo, quando as atividades de entrega estão no auge. Com 45% das ocorrências pela manhã e 47% à tarde, fica evidente que o horário diurno é o mais crítico para a implementação de protocolos de segurança. (Fonte: Giuliano Gonçalves - Portal E-Commerce Brasil)

Os 3 principais Estados-Alvo



Como a tecnologia se tornou A RAZÃO DE SER DO MERCADO



Encontro reuniu mais de 1.100 pessoas no Amcham Business Center para acompanhar quase 30 horas de conteúdo, apresentado por cerca de 80 especialistas e representantes de empresas

Considerado um dos principais eventos de tecnologia e inovação para o mercado segurador, o Insurtech Brasil 2024 cumpriu fielmente a sua missão no dia 3 de julho, em São Paulo. Mais de 1.100 pessoas estiveram no Amcham Business Center para acompanhar quase 30 horas de conteúdo exclusivo, apresentado por cerca de 80 especialistas e representantes de algumas das empresas mais inovadoras do setor.

Em sua 7ª edição, o encontro debateu temas relevantes como a distribuição digital de seguros, cyber insurance, inteligência artificial e open insurance. Também houve espaço para pautas além da tecnologia - como risco climático e o seguro de catástrofes naturais - e sobre tendências, como a subscrição do futuro e a nova era da jornada de pagamentos.

O evento também contou mais uma vez com participação de representantes da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Nesta edição estiveram presentes a diretora técnica, Júlia Lins - que participou da abertura e de um painel dedicado ao Sandbox - e Cristiano Cesário, coordenador-geral de Infraestrutura de Mercado, que esteve em um painel sobre o Sistema de Registro de Operações (SRO).

Júlia revelou que o novo edital do Sandbox Regulatório será lançado ainda em julho. “Desejamos, através do próprio Sandbox incentivar comportamentos por parte das seguradoras. Por isso, estamos trazendo duas temáticas que centralizam a estratégia do programa: a inovação tecnológica e a sustentabilidade”. Ela acrescentou que o edital passará a ter fluxo contínuo, permitindo que as empresas submetam projetos inovadores ao longo do tempo.

Evento inovador

Entre os participantes, houve consenso quanto à importância do encontro para o desenvolvimento do mercado



Júlia, da Susep: novo edital do Sandbox Regulatório será lançado ainda em julho

segurador. “Estar em um dos principais eventos de inovação e tecnologia em seguros do país é uma grande oportunidade de reforçar nossa proximidade com o segmento e direcionar, com nossa expertise, temas fundamentais para o futuro do mercado como, por exemplo, o impacto de dados de crédito na era do seguro digital e como mitigar fraudes em processos de reembolso em seguros de saúde”, disse Roberto Ciccone, CRO e vice-presidente Comercial da TransUnion Brasil. Já

Alexandre Reis, head de Decision Services da empresa destacou as várias empresas tradicionais presentes, que utilizam tecnologia de ponta. “Nas palestras, um dos pontos que chamou mais atenção é a customização de produtos para o cliente”, acrescentou.

Quem também aprovou o encontro foi Aldo Pires, CEO da .add. “O evento foi incrível, com presença massiva da comunidade. A abertura trouxe palestrantes, temas e dados relevantes. Estou extremamente feliz com o grande público que conferiu a minha palestra sobre Design de Serviços em Seguros. Sala cheia e pessoas engajadas em colocar a inovação em prática para mudar o futuro deste mercado”.

“O evento foi excelente para compreender as inovações mais recentes no mercado de seguros e trazer o que vemos de oportunidades, além de ser um ambiente propício para conectar com potenciais clientes e diversos agentes do mercado de seguros, ampliando nossa rede e abrindo portas para futuras parcerias estratégicas”, concluiu Renan Magri, Chief Strategy Officer (CSO) da 180 Seguros.

Já Murilo Rabusky, diretor de Negócios da Lina Open X, ressaltou a questão do relacionamento no Insurtech Brasil. “O evento foi uma grande oportunidade para fazer



Da esq. p/ dir.: Fabio Nogi, head de inovações da Seguros Unimed, Ricardo Nishimura, sócio da Rini, Gabriel Vasconcellos, head de inovação do IRB, e Felipe Szuster, gerente de inovação da Bradesco Seguros foram protagonistas do painel “O Desafio de Criar uma Cultura de Inovação em Seguros”

networking, discutir o cenário de seguros no Brasil e destacar a importância das insurtechs no mercado”. Segundo ele, as palestras abordaram uma variedade de temas, como a transformação de canais tradicionais em oportunidades digitais, inovação, transformação digital e o futuro do mercado, entre outros. Lembrou o atual cenário promissor das startups que atuam em seguros. “O cenário de insurtechs no Brasil está em franca expansão. A inovação tecnológica está transformando profundamente o setor de seguros, tornando-o mais acessível, eficiente e personalizado”, afirmou.



Painel que discutiu os desafios e o futuro do Sistema de Registro de Operações (SRO) reuniu, da esq. p/ dir., Daniel Polano, CTO da CSO BR, Luiz Gustavo Anastácio, associate partner da BTG Pactual, Cristiano Cesário, coordenador-geral da Susep, e o CEO da Insurtech Brasil, José Prado

Polido integra grupo de trabalho da Susep

O advogado e especialista Walter Polido faz parte do Grupo de Trabalho (GT) da Susep “Seguros e Transformação Ecológica”. A equipe foi anunciada na Portaria nº 8.300, do início de junho, e passa a ter a responsabilidade de discutir e propor recomendações de aperfeiçoamento regulatório de produtos e coberturas securitárias relacionados aos objetivos do Plano de Transformação Ecológica (PTE) do governo federal. A constituição do GT, que possui natureza consultiva, está em linha com o Plano de Regulação da Susep para os exercícios de 2023-2024.



IESS: plataforma com cursos voltados à saúde suplementar



O Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) acaba de lançar uma ferramenta essencial para quem busca conhecimento e quer se aprofundar em temas ligados a saúde suplementar. O IESS Educação é a plataforma de conhecimento do Instituto e disponibiliza cursos, aulas especiais, palestras e conteúdos educativos previamente gravados, apresentados em eventos específicos do setor, como seminários, ou preparadas exclusivamente sobre temas de maior complexidade e palestras temáticas. Informações e inscrições: <https://www.jurishealth.com.br/cursos>

Nova diretora comercial na Mapfre



A Mapfre anuncia a chegada de Carolina de Molla Lorenzatto como a nova diretora comercial para a carteira de seguros de vida da companhia. Com mais de duas décadas e meia de experiência no setor de seguros, Carolina traz uma bagagem diversificada no setor, abrangendo os segmentos de vida, previdência e saúde, com passagens por grandes seguradoras multinacionais. A executiva é formada em administração de empresas pela Universidade Mackenzie e se especializou em agente de seguros pela Escola Kaufmännische Berufsschule (KBS), da Alemanha.

CCS-SP participa de encontro especial na Porto

Os associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) participaram de um encontro recente com o presidente da Porto, Paulo Kakinoff, na sede da seguradora, na capital paulista. Para o mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, o evento trouxe a oportunidade de conhecer melhor o dirigente e sua experiência de seis meses no cargo, além de saber os seus planos para a empresa. Kakinoff relatou sua trajetória profissional, que inclui passagens por montadoras de veículos, e comentou as novidades das quatro verticais de negócios da Porto, entre outros temas.

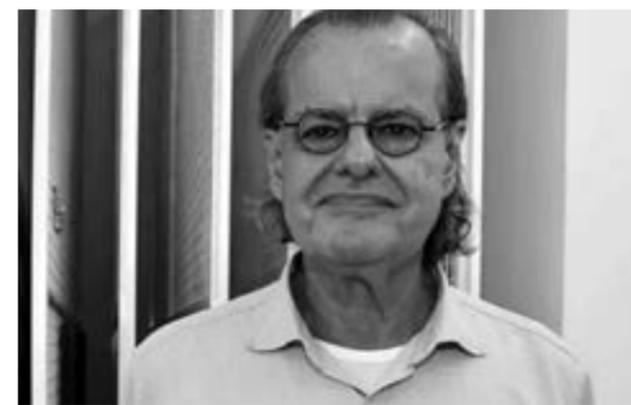


CIST elege nova diretoria

Em maio, o Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) anunciou a nova diretoria para o triênio 2024-2027. O executivo Frederico Leopoldo é o novo presidente e Tiago Camillo assumiu a vice-presidência. A Diretoria Executiva fica assim constituída: Mayra Monteiro (Ético-Social); Ivor Moreno (Técnica); Mônica Costa (Tesouraria); Sidneia Borges (Institucional); René Ellis (Administrativo) e Sérgio Akira (Planejamento). Amanda Rosa é a secretária-executiva. O ex-presidente Alfredo Chaia segue no Conselho de Presidentes.



Mercado se despediu de Helio Portocarrero



O falecimento do economista Helio Oliveira Portocarrero de Castro deixou o setor consternado. Portocarrero foi titular da Susep entre 1996 e 2003. Atuou em iniciativas importantes no mercado de capitais, como a elaboração da Lei Complementar 109, de 2001, que dispõe sobre o Regime de Previdência Complementar. Abraçou também a cultura e foi presidente da Casa de Rui Barbosa, diretor do Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro, de 2003 a 2008, e atualmente era integrante do Comitê de Investimentos do Museu. Uma lacuna difícil de ser preenchida.

‘Jornada Conectada’ agora é videocast



O Jornada Conectada, hub de conteúdo do Grupo Bradesco Seguros, lançado em 2022, agora possui novo formato. De revista mensal e newsletter, o projeto foi reformulado para trazer informações relevantes no formato videocast. A iniciativa terá periodicidade mensal e contará com especialistas para debater temas diversos. Para Regina Macedo, superintendente de Comunicação do Grupo, a novidade está conectada com o desejo da população por conteúdos em vídeo. Estiveram presentes ao lançamento do novo ‘Jornada’, em São Paulo, jornalistas da mídia especializada em seguros.

‘Expertise Garantia’ no centro das atenções

A Tokio Marine realizou recentemente o evento “O Novo Seguro Garantia para Obras de Infraestrutura” no Tokio Marine Hall. O encontro reuniu convidados, executivos e jornalistas e discutiu os impactos da nova Lei de Licitações, que assegura o cumprimento dos contratos de obras públicas e privada. Para o diretor técnico de Produtos Pessoa Jurídica, Felipe Smith, “agora as seguradoras precisam assegurar a execução correta dos contratos, bem como sua conclusão conforme o que foi estipulado em cada um deles”. Na foto, o presidente José Adalberto Ferrara na abertura do evento.



O QUE O SEGURO COBRE em um restaurante?

O empreendedorismo está na veia do brasileiro. Muitos sonham em parar de trabalhar de carteira assinada para abrir o próprio negócio. São muitas as opções e em cada um dos segmentos disponíveis para seguir, existem especificações que precisam/ devem ser cumpridas.

Para quem deseja ter um restaurante, por exemplo, deve ter atenção principalmente em relação aos documentos que permitem o funcionamento do estabelecimento. Mas também existem cuidados adicionais que podem garantir uma segurança e uma tranquilidade maior ao proprietário, como fazer um seguro.

Esse é um detalhe muito importante. Só que tem muitos empreendedores que acabam deixando de lado. Dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo apontam que só 10% dos bares e restaurantes possuem esse tipo de proteção.

O primeiro ponto é entender o motivo de fazer uma apólice. Dentro de um restaurante existem diversos equipamentos que podem acabar gerando um acidente. É o caso de fritadeira, botijões de gás, facas. Por isso, o seguro é fundamental, para gerar, exatamente, uma segurança e evitar que o local não fique sem funcionar.

Quanto custa uma apólice?

Assim a cobertura vai depender do que for escolhido, o valor total de uma apólice também vai variar. O custo final estará diretamente relacionado com o tamanho do restaurante, o que estará incluso no documento, além dos serviços oferecidos aos clientes. Em média, especialistas apontam que um seguro pode ficar entre R\$ 1,3 mil e R\$ 2 mil. Enquanto isso, o valor da cobertura pode variar entre R\$ 300 mil e R\$ 1 milhão.

Prevenção é a palavra-chave

Fato é que contratar um seguro para o estabelecimento é uma forma de prevenção aos futuros problemas que podem ser gerados. Isso somado a outros facilitadores, como a calculadora de juros, e investimento em softwares específicos vão ajudar no planejamento financeiro.



Dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo apontam que só 10% dos bares e restaurantes possuem esse tipo de proteção. O primeiro ponto é entender o motivo de fazer uma apólice

Coberturas mais contratadas

É importante destacar que cada apólice é realizada de maneira personalizada, de acordo com as necessidades e vontades de quem for contratar. Mas, existem algumas coberturas que são as mais comuns de serem contratadas. É o caso de:

- Roubo e furto de bens e mercadorias do estabelecimento, desde que seja por arrombamento;
- Dano total ou parcial causado por incêndio, independente da origem;
- Danos elétricos e os prejuízos causados em equipamentos e também na rede elétrica. Exemplos: curtos-circuitos, descargas elétricas, etc.
- Prejuízos gerados por fenômenos da natureza — vendaval, temporal, chuvas fortes, granizo.

O HDI FROTA tem a proteção certa para a frota da sua empresa.

Carros de passeio, ônibus, micro-ônibus e caminhões do seu negócio podem ser protegidos com o HDI FROTA!



COBERTURA BÁSICA

- ✓ Cobertura de casco compreensiva do veículo;
- ✓ RCF-V (Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos) – cobertura para terceiros, acidentes pessoais de passageiros;
- ✓ Exclusiva RCF-V + acidentes pessoais de passageiros.



COBERTURAS ADICIONAIS

- ✓ Extensão do perímetro aos países das três Américas;
- ✓ Reposição de veículo 0km;
- ✓ Plataforma elevatória (para caminhões);
- ✓ Unidade frigorífica (para caminhões);
- ✓ Danos morais;

E muito mais!



ASSISTÊNCIAS 24H

- ✓ Autossocorro;
- ✓ Troca de pneus (para veículos de passeio);
- ✓ Meio de transporte alternativo;
- ✓ Içamento (para caminhões);
- ✓ Guarda do veículo (para caminhões);

E mais!



Acesse o site www.hdiseguros.com.br para saber mais, ou, se preferir, fale com o seu executivo de contas!

O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. Processo Susep nº 15414.001197/2004-41 e 15414.900886/2016-74

CRESCA
Corretor

HDI
SEGUROS

Seguro de Vida que é para ser usado em Vida.

A **Assistência Vida Saudável** do Seguro Vida Individual da Tokio Marine ficou ainda mais completa! São **5 benefícios** com foco na qualidade de vida, tudo online e com profissionais especializados.

Teleorientação em várias especialidades:

Psicológica

- Controle do estresse
- Controle da ansiedade
- Apoio emocional a perdas e/ou luto
- Apoio a situações que envolvem maternidade e paternidade
- Desafios do relacionamento afetivo

Nutricional

- Alimentação saudável

Atividade Física

- Vida ativa

Fisioterapia

- Movimento sem dor

Fonoaudiológica

- Sono com qualidade

Leve uma vida mais saudável com um pacote completo de benefícios, sem custo adicional, do Seguro Vida Individual.

Quer saber mais?
Fale com o seu Gerente Comercial.

 tokiomarine.com.br
 [Tokio Marine Seguradora](https://www.linkedin.com/company/tokiomarine-seguradora)
 [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora)
 [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA