

● ● ●
S E G U R O
NOVA DIGITAL

6ª EDIÇÃO
ABR/2020



**RELEASE
CASH**

Sistema da Wiz Corporate é o fôlego que faltava para sua empresa

Rede Konnect completa dois anos

Mercado de seguros em home office

Qual é o futuro do seguro auto?

CUIDE-SE



para cuidar

DE QUEM MAIS AMA

[#juntoscontraocoronavírus](#)



SERGIO VITOR



Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

BEATRIZ CHAVES



Designer
beatrizchavesreis@gmail.com

S E G U R O
NOVA DIGITAL

A REVISTA ONLINE DO MERCADO DE SEGUROS

Telefones: (11) 99586-0545 / (11) 95116-0272

Email: contato@seguronovadigital.com.br

Website: <http://seguronovadigital.com.br/>

Dica:

Leitor, os títulos em azul e imagens com este ícone  possuem acesso a hiperlinks.

NÃO QUERIA ESCREVER ESTE EDITORIAL

Quase todas as matérias nesta edição carregam a mesma palavra: coronavírus. É difícil se distanciar de um tema tão medonho. Se desprender do assunto que é pauta em todos os veículos de comunicação só é menos complicado do que se afastar da família, dos amigos e do trabalho.

O setor de seguros se mantinha saudável, crescendo dois por cento ao ano e cheio de boas perspectivas. Esse mundo real caiu em menos de dois meses e deu lugar a outro universo também verdadeiro, mas que parece um pesadelo. Este mês, ao invés de publicarmos quanto e como o mercado está se expandindo, a revista mostra como as empresas estão se desdobrando para se desvencilharem da crise ocasionada pela pandemia.

Se virando do jeito que podem, as companhias adotaram home office integral, um modelo que já vinha sendo estudado por elas e que virou essencial neste momento. Como as seguradoras, prestadoras de serviços e corretoras estão se comportando?

O isolamento social também trouxe à tona a discussão sobre o teleatendimento médico. As operadoras de saúde aos poucos se familiarizavam com a tecnologia, mas agora aprimorar esse modelo para atender os beneficiários é oportuno e mostra o compromisso delas com os pacientes.

Com a queda na produção, qual empresa não gostaria de um fôlego extra para honrar com seus compromissos? A Wiz Corporate lançou o Release CASH, um sistema que recupera um dinheiro que talvez você nem saiba que tem direito. É por meio de ações como essa que há motivos para acreditar que este mundo incerto pode voltar aos eixos o quanto antes.

Está tudo muito difícil, mas uma das melhores saídas é a informação. Espero que você vire a última página desta edição com muito conhecimento adquirido. Boa leitura!

Sergio Vitor



10

KONNECT

REDE KONNECT
COMPLETA 2 ANOS

18

HOME OFFICE

EMPRESAS DE SEGUROS
ESTÃO SE DESDOBRANDO
COM O MODELO DE
TRABALHO

28

SEGURO AUTO

COMO A PROTEÇÃO
VAI SE SUSTENTAR
NOS PRÓXIMOS ANOS?

12

CAPA

WIZ SOLUÇÕES LANÇA
O RELEASE CASH

22

TELEMEDICINA

ATENDIMENTO
MÉDICO REMOTO
VIROU
PRIORIDADE

32

ARTIGO

O MUNDO NÃO SERÁ
MAIS O MESMO



PIER AMPLIA ATUAÇÃO E PASSA A OFERECER SEGURO PARA AUTOMÓVEIS

A insurtech oferece preço abaixo do mercado tradicional; veículos que custam em torno de R\$30 mil contarão com seguros de cerca de cinquenta reais mensais. “Resolvemos olhar para esse mercado para otimizar os processos e democratizar o acesso, por isso, estamos oferecendo uma solução mais justa e flexível para os consumidores”, explica Lucas Prado, co-fundador da Pier.

Segundo dados da SUSEP, o mercado de seguro de automóveis é o maior mercado de danos no Brasil. Anualmente são emitidos mais de R\$ 30 bilhões de contratos. Além disso, esse setor tem um dos maiores índices de perda na indústria de seguros e cerca de 70% da frota nacional circula sem cobertura, segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

AXA XL ANUNCIA NOVA EQUIPE DE LIDERANÇA

A AXA XL anunciou uma nova equipe de liderança e propôs mudanças no modelo operacional de seus negócios de seguros após uma revisão estratégica.

As principais alterações propostas ao modelo operacional incluem a criação de uma única função global de subscrição de seguros e o estabelecimento de três Unidades de Negócios geográficas nas Américas, Eurásia e no mercado do Reino Unido e Lloyd's.

ODONTOPREV LANÇA DENTISTA ONLINE PARA TELE-ORIENTAÇÃO ODONTOLÓGICA SEM SAIR DE CASA



Em uma época em que ficar em casa é a melhor forma de se cuidar, a OdontoPrev, líder em planos odontológicos na América Latina, lança o Dentista Online, serviço pioneiro de teleorientação odontológica para que seus mais de 7 milhões de beneficiários possam cuidar da saúde bucal sem precisar sair de casa. A iniciativa está em conformidade com a deliberação do Ministério da Saúde que regulamentou a telemedicina no País em caráter excepcional durante a crise da Covid-19.

REGULA SINISTROS LANÇA PACOTE DE ASSISTÊNCIA PARA O CORRETOR DE SEGUROS EM HOME OFFICE

Pensando nos corretores que estão mais atarefados atuando em home office, a Regula Sinistros – insurtech para terceirização do atendimento das corretoras de seguros a sinistros – preparou um pacote de serviços especial para este momento. Com o isolamento social, as pessoas têm utilizado mais os serviços de assistência do seguro residencial, e há circulação de automóveis para atividades essenciais, com demanda do seguro para assistência e sinistros.

“Queremos proporcionar ao corretor um pouco mais de tranquilidade e tempo para que pense no futuro e comece a desenhar planos de ação em busca da fidelização de sua carteira”, afirma Donizetti Ferreira, CMO da Regula Sinistros.



CAPEMISA CAPITALIZAÇÃO INAUGURA VENDA ONLINE DO TÍTULO ‘RJ DA SORTE’

A orientação das autoridades nacionais e internacionais é para que, quem puder, fique em casa a fim de evitar maior disseminação do coronavírus. Por isso, a CAPEMISA Capitalização acaba de lançar uma plataforma no site do ‘RJ da Sorte’ e aplicativo para celulares Android, para que os clientes possam adquirir o título de capitalização online, sem precisar sair à rua.

Assim, além de manter o isolamento necessário para proteger a própria saúde e a de toda a comunidade, o morador do estado Rio de Janeiro ainda pode continuar a ajudar os projetos das 62 unidades da APAE Brasil no Rio e concorrer a prêmios.

QUALICORP FIRMA PARCERIA PARA ENTREGAR 102 LEITOS PARA ATENDIMENTO DE PACIENTES COM CORONAVÍRUS EM SÃO PAULO

A Qualicorp, a Rede D’Or e a SulAmérica Seguros se uniram para viabilizar a reforma de 102 leitos da Santa Casa de Misericórdia, em São Paulo, para atendimento a pacientes de COVID-19 do SUS. Um consórcio formado pelas três empresas está financiando o projeto, que vai contemplar 72 leitos de enfermagem e

30 de UTI, para atender mais de mil pacientes internados nos três meses de pico da pandemia. Os primeiros 20 leitos reformados serão entregues em 10 dias.

“A missão da Qualicorp é viabilizar o acesso à saúde para a população, isso está em nosso DNA”, afirma Bruno Blatt, presidente da Qualicorp.



BRDESCO AUTO/RE ANUNCIA AÇÕES PARA O SEGMENTO DE RAMOS ELEMENTARES

Em estímulo ao segmento de Ramos Elementares, em meio à pandemia de coronavírus, a Bradesco Auto/RE anuncia ações práticas em benefício de segurados e corretores.

A campanha RE é 10, que oferece parcelamento de pagamentos em até 10x sem juros, foi prorrogada até o dia 30 de abril. Sendo assim, clientes poderão adquirir os produtos – Residencial Sob Medida, Empresarial, Condomínio Sob Medida e Equipamentos – com facilidades no pagamento. Serão contempladas as cotações com a data do primeiro cálculo e a efetivação dentro do período da promoção e validade do cálculo.



DICA CULTURAL

TRABALHE 4 HORAS POR SEMANA

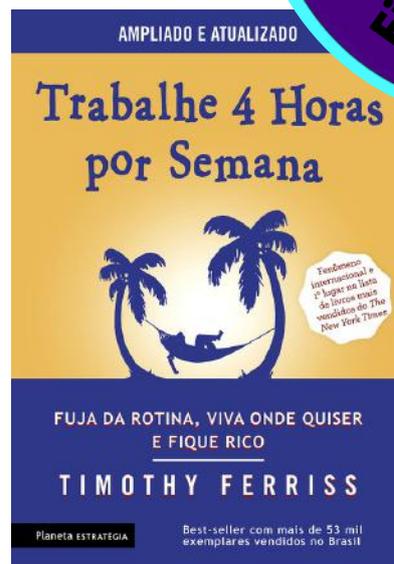
Resumo:

Já pensou em ganhar mais e trabalhar menos? Pois esse é justamente o objetivo proposto pelo escritor, empresário, investidor e palestrante norte-americano Timothy Ferriss em seu livro “Trabalhe 4 horas por semana: Fuja da rotina, viva onde quiser e fique rico”.

Lançado em 2007 nos Estados Unidos, o livro de Ferriss rapidamente se tornou um bestseller nos EUA e no mundo e alcançou a posição nº 1 tanto no mais famoso jornal do país, o The New York Times, quanto no respeitado Wall Street Journal. Como afirma o autor na contracapa, o livro é um “guia para um novo estilo de vida”.



Indicação de Paulo Haute, corretor de seguros de Porto Alegre-RS





REGULA ASSISTÊNCIA



Pensando em você que está em *Home Office*, a Regula Sinistros lança um plano que cabe no seu bolso e te ajuda a ter tempo para vender mais.

R\$ 299,99

Pré-Pago

- 9 assistências ou 3 sinistros*
- Somente para Auto e RE
- Sem fidelidade
- R\$ 119,99 por sinistro excedente

Cada sinistro equivale a 3 assistências



Faça parte da nova geração de corretores

REDE KONNECT COMPLETA DOIS ANOS DANDO FORÇA PARA PEQUENAS E MÉDIAS CORRETORAS

Ferramenta desenvolvida pela Korsa Seguros permite profissionais entrarem em pé de igualdade com multinacionais da corretagem de seguro de transporte

Por Sergio Vitor

O mercado de corretagem de seguros é muito competitivo. Pequenas e grandes empresas procuram um espaço para divulgar seu negócio. O Seguro de Transporte, carteira de suma importância para a proteção do transporte terrestre, marítimo e aéreo, por muito tempo teve sua venda feita pelas corretoras globais. Enquanto isso, o pequeno corretor, que tinha a expertise em comercializar esse ramo, limitava-se a prospectar segurados apenas das regiões próximas de onde sua empresa se instalava.

Há dois anos essa lógica de mercado foi destituída por conta da criação da rede Konnect. A ferramenta desenvolvida pela Korsa Seguros, empresa referência em gestão de riscos e seguros de alta complexidade, prometeu e cumpriu o dever de colocar as pequenas e médias corretoras no páreo das gigantes multinacionais.

Por meio de uma aliança comercial é possível fomentar e fortalecer o crescimento de médios corretores de seguros que tenham queiram ingressar na carteira de transporte, aumentando o número de operações e a excelência na prestação de serviço nesse segmento.



James Theodoro, da Korsa

O presidente e sócio-fundador da Korsa, James Theodoro acredita que a rede Konnect nasceu para unir talentos na disputa de um mercado concentrado em poucas e grandes corretoras. “Juntos teremos forças para conquistar e manter clientes, em condições de igualdade com as maiores corretoras”.

De acordo com o IBGE, as pequenas e médias empresas representam 98% das companhias no país. Ou seja, o estudo revela que as menores desempenham um papel fundamental para o desenvolvimento econômico do país. Portanto, limitar o comércio, sobretudo no mercado de corretagem, para grandes empresas é uma estratégia pouco sustentável em luz ao tamanho do Brasil.

Diretor Operacional do Konnect com 30 anos de experiência na área de logística, Fernando Linhares afirma que a rede de negócios apoia o corretor, aumentando as possibilidades de atuação nessa carteira. “Aderir ao Konnect é ampliar possibilidades, ganhar força comercial e aumentar as chances de fechamento de negócios”.

Os participantes desta aliança comercial usufruem de inúmeros benefícios:

- > **PODER DE NEGOCIAÇÃO COM AS SEGURADORAS**
- > **MANUTENÇÃO DAS APÓLICES VIGENTES**
- > **LIQUIDAÇÃO DE SINISTROS**
- > **INDICAÇÃO DE NEGÓCIOS**
- > **CONSULTORIA DE SUBSCRIÇÃO**
 - > **TREINAMENTO**
- > **APOIO NAS LOCALIDADES FORA DA REGIÃO DE ATUAÇÃO**
- > **SISTEMAS DE TI CUSTOMIZADOS**
 - > **BACK OFFICE TÉCNICO, OPERACIONAL E DE SINISTROS**
 - > **CONSULTORIA EM GERENCIAMENTO DE RISCO**



Fernando Linhares, da Korsa

"Há dois anos", aponta Linhares, "damos oportunidade aos corretores que querem ingressar no mundo dos seguros da cadeia logística, sejam pequenos ou médios, e aos que entendem que é necessário unir forças".

NA PRÁTICA

Por meio de uma parceria e mentoria, a corretora de seguros terá a oportunidade de alavancar suas vendas utilizando de estratégias que as grandes companhias de corretagem possuem dentro do seu quadro de colaboradores. Desse modo, as pequenas e médias empresas de intermediação de seguros alcançam patamares inéditos de crescimento. As soluções e condições da rede de negócios são competitivas e prestam serviço diferenciado, otimizando e reduzindo os custos de operação sem perder a autonomia e sem sobrecarregar a equipe.

A praticidade para fazer parte da rede é outro ponto positivo. "Ao ser escolhido como associado da rede Konnect, a adesão acontece por contrato, garantindo direitos e obrigações para o bom funcionamento de todas as partes envolvidas, entre outras vantagens", disse James.

Para fazer parte basta acessar: www.korsa.com.br/konnect/ ou clique no link se estiver lendo em versão PDF.

RELEASE CASH, O FÔLEGO QUE SUA EMPRESA PRECISA

Sistema leva maior visibilidade jurídica às companhias e recupera valores gastos em defesas judiciais

As companhias têm um novo jeito de atribuir ao seu caixa um fôlego que faz a diferença neste momento. A Wiz Corporate, unidade de negócio do conglomerado Wiz, com foco no mercado B2B, lançou em fevereiro o Release CASH. O projeto, criado para dar apoio à administração jurídica das empresas, mapeia os processos e cria relatórios consistentes para as organizações fazerem resgates de depósitos recursais inativos e administrarem todos os depósitos judiciais ativos, em todas as esferas, realizados desde 1975.

Devido à recente crise econômica oriunda do Covid-19, diversos contribuintes buscam a substituição dos depósitos recursais e judiciais efetuados em processos trabalhistas, fiscais e cíveis por Seguro Garantia.

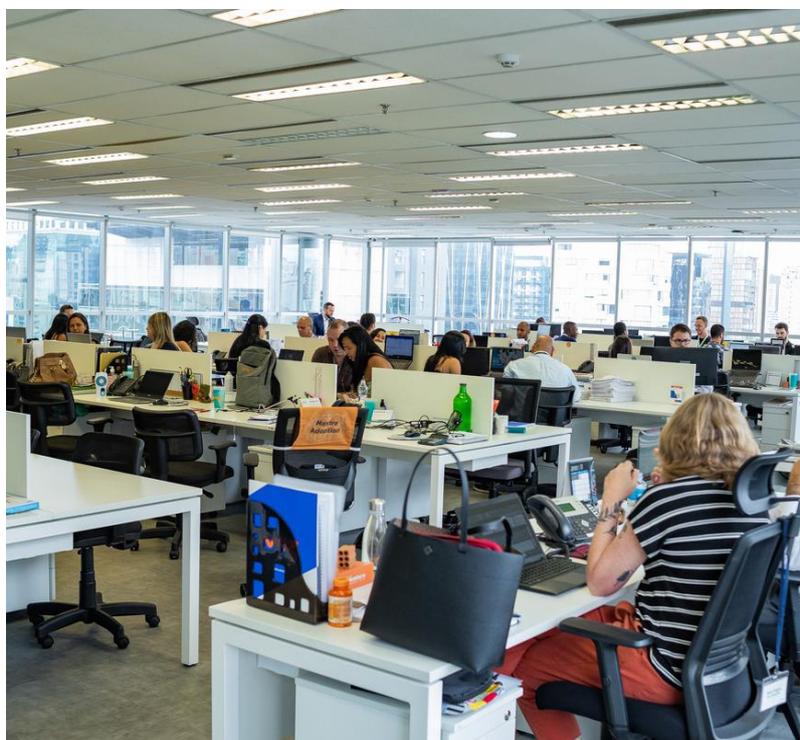
Enxergando essa necessidade de mercado, o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) publicou, em março deste ano, decisão que amparou as companhias para que busquem possibilidade de levantar importâncias em dinheiro e assim tenham maior disponibilidade financeira para honrar pagamentos de salário, por exemplo.



Isabel Alves, gerente de Garantia

O Projeto Release Cash, contudo, chega em um momento oportuno. Empresas podem substituir os depósitos judiciais pelo Seguro Garantia e, com o projeto, descobrir se existem depósitos recursais inativos para recorrer ao dinheiro que está parado por longos anos. “Neste momento, dar um fôlego ao caixa pode salvar o emprego de milhares de colaboradores”, destacou Isabel Alves, gerente de Garantia da Wiz Corporate.

O sistema de Garantia Recursal da Wiz pode ser utilizado por profissionais da área jurídica, escritórios de advocacia e empresas de todos os portes, que poderão selecionar as funcionalidades como lhes convém. Os aportes tecnológicos utilizados pelo projeto pioneiro, são peças fundamentais no mapeamento de processos trabalhistas. “Por vezes os escritórios de advocacia têm poucos insumos sobre os processos antigos, tornando-os por algumas vezes esquecidos, os quais poderiam impactar positivamente no caixa da empresa com seu resgate ou substituição pelo produto de Garantia. Nesse sentido, o projeto aplica o mapeamento, seguido pela jurimetria, trazendo dados relevantes que auxiliam os profissionais do direito”, conta André Luiz Bertolino, superintendente técnico de Garantia da Wiz Corporate. O Release Cash é um conglomerado de serviços em um único contrato. Segundo o executivo, a união das funcionalidades fornece visibilidade jurídica às empresas.



SÃO CINCO FUNCIONALIDADES ESTRATÉGICAS QUE AMPLIAM A VISÃO DO SETOR JURÍDICO E DAS EMPRESAS SOBRE OS PROCESSOS ATIVOS E INATIVOS:

➤ **Mapeamento de processos trabalhistas**

➤ **Jurimetria**

➤ **Recuperação dos processos inativos**

➤ **Processo de substituição dos recursos ativos caucionados**

➤ **Implantação do sistema recursal**



André Luiz conta que a criação do sistema dialoga com a filosofia da corretora, que sempre está empenhada em gerar oportunidades para os clientes. “Sabemos que os escritórios de advocacia passam por dificuldades para realizar todo o mapeamento do processo. Além disso, os custos para efetivar todos os despachos e levantamentos necessários são enormes”, observa Bertolino. O projeto, de acordo com o executivo, é a melhor maneira de passar pelos empecilhos sem demandar muito tempo e dinheiro.



André Luiz Bertolino, Superintendente Técnico de Garantia

Antes da pandemia, a Wiz Corporate já projetava um crescimento acentuado na contratação do Release Cash. Após o avanço do Covid-19 no país, as organizações procuram ainda mais por meios para ter fôlego financeiro e arcar com os compromissos neste momento de baixa produtividade.

“Faz todo sentido as companhias procurarem o projeto neste momento visando contar com um alívio no seu caixa”, salienta Stephanie Zalcmán, diretora técnica da corretora. Para fazer sentido, foi necessário criar um sistema altamente tecnológico com o objetivo de relatar o histórico de ações judiciais e transformá-lo em insumos para o setor jurídico da empresa resgatar o valor depositado.

Atualmente, o estoque de depósitos recursais, exigidos para as apelações contra sentenças trabalhistas desfavoráveis está alto, segundo o que aponta a executiva. “Está na casa de bilhões de reais”, diz Stephanie. “Com a possibilidade de substituição, o dinheiro represado em contas jurídicas voltará ao caixa das companhias”, completa. Desse modo, com o Release Cash, a Wiz auxilia seus clientes no resgate desses valores.

Com a contratação 100% online, a iniciativa oferecida, como depósito recursal foi habilitada após a Reforma Trabalhista, que vigora desde 2017 e causou grandes mudanças no regime CLT. Em dois meses, o Release Cash chamou a atenção das empresas e das seguradoras, que observam grande oportunidade de crescimento nesse setor.

POTENCIAL DE MERCADO

O isolamento social acarretou na queda do desenvolvimento produtivo do país, diminuindo o fluxo de caixa das empresas. Isabel Alves revela que a demanda após dois

meses de lançamento está acima da esperada, mas projeta um crescimento ainda mais sustentável pós-pandemia. “Assim como os clientes, as seguradoras estão com um grande apetite nesse ramo e pretendem investir cada vez mais”.

A executiva destaca ainda que “o sistema ampara os escritórios de advocacia no mapeamento analítico de maneira mais ágil e aprofundada”. Segundo ela, os procedimentos do novo sistema analisam o histórico da empresa desde 1975, fazendo o uso de inteligência artificial.

Em concordância com Isabel, André Luiz categoriza o Release Cash como uma ação inovadora no segmento, pois chama a atenção ao trazer a possibilidade de recuperar um valor depositado pela empresa. De acordo com ele, o coronavírus levou insegurança às companhias, que procuram meios para honrar os compromissos. “Houve uma aceitação em quase 100% dos potenciais clientes que abordamos. Todos visando diminuir os impactos da pandemia”, observa.



Escritório da Wiz Corporate

FLEXIBILIZAÇÃO DE CONTRATO

A contratação do projeto é independente. Ou seja, não há necessidade de adquirir o Seguro Garantia Judicial. Além disso, as funcionalidades do sistema podem ser escolhidas de acordo com o que for oportuno para o cliente.

Acompanhando as oportunidades do mercado e investindo em tecnologia, a Wiz Corporate lançou, em 2018, uma plataforma de contratação de Seguro Garantia Recursal 100% online. Em consonância com o produto, o Release Cash desburocratiza a aquisição do seguro e oferece condições para empresas lidarem com ações judiciais sem comprometer a saúde financeira.

Essa modalidade de garantia está prevista desde a Reforma Trabalhista de 2017 (Lei nº 13.467 de 2017), com respaldo legal para sua utilização como forma de garantir o juízo e recorrer da decisão. “Desde o seu lançamento já foram emitidas mais de 10 mil apólices pelo sistema e só cresce o interesse dos clientes e seguradoras em participar desse modelo de comercialização”, disse Stephanie Zalcman.

**“AJUDANDO O CLIENTE
A REENCONTRAR SEU
DINHEIRO”**



Stephanie Zalcman, Diretora Técnica

Receber um recurso extra neste momento pode manter empregos sem comprometer as operações da empresa, sobretudo das pequenas e médias. “O projeto chega numa época delicada, mas que logo passará. A Wiz Corporate, sempre pensando nos clientes, lançou esse sistema antes da pandemia e agora ele é de suma importância para organizações de todo o tamanho”, observa Isabel Alves.

Com atuação B2B, a Wiz Corporate possui soluções para todos os portes de empresa e para todos os segmentos de indústria. Conta com time comercial em todo o Brasil e equipe técnica especializada com grande experiência nos diversos produtos comercializados. Faz parte do conglomerado Wiz, que, em mais de 46 anos se consolidou como uma empresa de grande expertise na venda e no pós-venda de seguros e produtos financeiros, além de operações de relacionamento com o cliente.



**QUEREMOS FOMENTAR E FORTALECER O
CRESCIMENTO DE PEQUENOS E MÉDIOS
CORRETORES DE SEGUROS DE TRANSPORTE,
ATRAVÉS DE PARCERIA E ALIANÇA,
FORNECENDO FERRAMENTAS E MENTORIAS
PARA ALAVANCAR A SUA PRODUÇÃO E
AUMENTAR O SUCESSO NAS VENDAS.**

**A rede KONNECT é uma iniciativa da KORSA Seguros,
uma empresa especializada em seguros de
transportes, de base sólida e com 25 anos de mercado.**

**Buscamos parceiros com foco no crescimento
qualitativo e quantitativo, para competir em um
mercado dominado por corretoras nacionais e
internacionais de grande porte.**

**CADASTRE-SE!
KONNECTKARGO.COM**

21 3861-0909



HOME OFFICE: AS EMPRESAS DE SEGUROS ESTÃO HABITUADAS?



Modelo de trabalho que ganhou força com o coronavírus é comum entre as empresas do mercado

O colaborador acostumado a fazer tudo do escritório viu seus hábitos mudarem após o avanço da covid-19 no país. A velocidade da adaptação ao modelo de trabalho caseiro depende não só dos trabalhadores, mas também das empresas que devem auxiliar na montagem da estrutura dos profissionais em suas residências. Devido ao momento, o home office é obrigatório. Entretanto, esse modelo ganha cada vez mais força no universo corporativo mesmo em tempos normais. Sendo assim, para muito profissional pouca coisa mudou com a quarentena.

As empresas do mercado de seguros se mostraram resilientes nesse sentido. Corretoras, seguradoras e prestadoras de serviços permanecem funcionando normalmente e outras até ampliaram seu horário de atendimento ao consumidor. É o caso da TEx, por exemplo. A empresa desenvolvedora do TELEPORT ficará online, a partir de abril, aos sábados, entre 9h e 18h. “Entendemos que neste momento todas as

vendas são muito interessantes para os corretores”, explicou Emir Zanatto, COO da companhia. A insurtech aderiu rapidamente ao modelo de home office, o que facilitou na manutenção de um atendimento de excelência.

A TEx tem feito campanhas de engajamento digital para seguradoras e corretoras que têm dificuldades de se adaptar ao modelo de trabalho. “Fazemos uma força tarefa para estarmos presentes e ao lado nos nossos clientes neste momento”, completa Emir.



Emir Zanatto, COO da TEx

Um estudo do IDC (International Data Corporation) identificou, em 2015, que cerca de 30% da população mundial trabalha pelo menos uma vez na semana em casa. Companhias que adotavam parcialmente esse estilo de trabalho antes da pandemia se habituam com mais facilidade.

“Essa cultura já faz parte da Liberty Seguros, que incentiva o modelo home office desde 2014”, destaca Ana Lúcia D’Amaral, CIO da seguradora. Com 1.800 colaboradores, a companhia opera 100% de maneira remota desde o fim de março. Todos os setores entraram no regime, incluindo a matriz na capital de São Paulo e filiais de todo o Brasil. Além disso, mais de 70% dos colaboradores das áreas relacionadas a atendimento ao cliente trabalham remotamente.

Ana Lúcia conta que a Liberty está comprometida em proporcionar maior suporte aos funcionários. “Todos os gestores da seguradora estão à disposição para apoiar em qualquer dificuldade na adaptação ao home office”.



Ana Lúcia D'Amaral, CIO da Liberty Seguros



Ricardo Géó, Sócio Fundador da Deal Seguros

Cultivar o nível de produtividade é a grande preocupação entre as corretoras de seguros, sobretudo as de pequeno e médio porte. Sem a estrutura de uma grande empresa, arquitetar um planejamento de trabalho à distância pode ser desafiador. Aliado a esse problema, o consumidor, devido à pandemia, tem medo de investir. A instabilidade, portanto, corrobora com a queda dos negócios e diminui o potencial de vendas.

Diretor de RH da AXA no Brasil, Alexandre Campos afirma que a seguradora presta apoio aos corretores, principalmente neste momento. “Temos construído materiais relevantes para que os consultores atendam seus clientes de maneira especializada. Ainda oferecemos soluções e condições de contratação diferenciadas de forma mais atrativa para a carteira do corretor”.

Segundo Ricardo Géó, sócio-fundador da Deal Seguros, corretora de seguros e consultora de riscos, o mercado está desaquecido e fechado para novas negociações. Dessa maneira, o corretor deve fortalecer o laço com os clientes, amparando-os neste momento conturbado. “Estamos tratando com toda atenção a necessidade dos segurados”, disse.

No caso da Liberty, a premissa é estar à disposição do corretor quando for preciso. Ana Lúcia revela que a seguradora investe amplamente no autoatendimento digital para os profissionais. “Desde a cotação, autovistoria, sinistros e temas de cobrança já contam com atendimentos ágeis para atender a necessidades dos profissionais e dos clientes”.

O executivo da Deal Seguros reconhece que em home office a sinergia da equipe foi prejudicada, mas não gerou prejuízo financeiro. A corretora buscou rapidamente formas de manter-se alinhada com os funcionários, criando salas de reunião virtual, por exemplo. “Apesar da não estarmos reunidos presencialmente a Deal está em funcionamento absolutamente normal e à disposição dos nossos clientes e parceiros. Estamos ativos na mesma frequência de trabalho e tratando todos os casos e necessidades”, salienta.

A distância social entre os colaboradores da AXA e seus gestores é pouco notada pelos clientes. A companhia desenvolveu, antes mesmo da pandemia, o Conte Comigo, um programa de comunicação com o quadro de funcionários. “Além disso, foi mantido os benefícios ao colaborador, oferecido para todos os funcionários, estagiários e dependentes legais”, destaca Alexandre Campos.



Alexandre Campos, Diretor de RH da AXA

O QUE VEM POR AÍ?

O isolamento social é a principal medida para frear o contágio do vírus. Apesar do cenário caótico, é bem possível que as empresas tirem algumas lições. Para Ricardo Géó, as seguradoras, corretoras e prestadoras de serviços ficarão mais dispostas a deixar, pelo menos parcialmente, seus colaboradores trabalharem de casa. “As companhias vão adotar novos formatos de trabalho, pois percebemos que, além de deixar os trabalhadores mais livres, a eficiência é mantida”, destaca.

Já a AXA no Brasil recomenda preparação para corretoras de pequeno e médio porte quando as atividades se normalizarem. “É

preciso estabelecer um plano de retomada para que não haja tempo perdido. É necessário, além disso, trocar ideias com colaboradores e empreendedores, pois é tempo de agirmos juntos”, salienta Alexandre Campos.

A Confederação Nacional de Seguros Privados (CNseg) disse, por meio do presidente Marcio Coriolano, que o mercado de seguros permanecerá em expansão, mas sentirá os impactos da pandemia gradativamente. A entidade também adota medidas para diminuir o contágio do coronavírus, deixando os colaboradores desenvolverem as atividades em casa.

CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2020

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

NOVA DATA



NÃO FIQUE DE FORA!

MAIS INFORMAÇÕES: WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR





O ENCONTRO DOS BENEFICIÁRIOS COM A TELEMEDICINA

Do método alternativo à primeira opção: brasileiro deve se acostumar com o atendimento à distância, e aprendizados mudarão o rumo da consulta primária no país

Com o isolamento social, o teleatendimento deixou de ser uma prática alternativa para se tornar o principal aliado dos pacientes que realizam pequenas consultas. O modelo vinha sendo testado pelas operadoras, mas estava longe de ser popular. A pandemia acelerou o processo de desenvolvimento do atendimento à distância, que hoje é imprescindível devido ao avanço da Covid-19 no país.

Com a movimentação, operadoras estão se mexendo a fim de prestar o melhor atendimento aos beneficiários. A Hapvida, por exemplo, ampliou a rede de teleconsulta. O serviço funciona todos os dias, 24h. A iniciativa dá o suporte demandado pelo cliente evitando que ele se desloque até uma unidade hospitalar, quando ele apresentar sintomas que podem ser tratados em casa. A medida está alinhada à recomendação do Ministério da Saúde para que as pessoas compareçam ao hospital ou pronto atendimento somente em casos de urgência, para evitar aglomerações e o contágio com outras doenças.

Segundo o diretor corporativo de telemedicina do Sistema Hapvida, José Luciano Monteiro, é importante investir nas mais diversas áreas da medicina para conter essa pandemia. “A teleconsulta por vídeo será útil neste momento por ser mais um suporte para os clientes. Todos nós precisamos seguir as recomendações do Ministério da Saúde e Organização Mundial da Saúde (OMS)”, destaca.

Recentemente, a Alper Consultoria em Seguros lançou o Dr. Alper, plataforma healthtech de teleatendimento, que presta atendimento primário aos usuários. Por conta da quarentena muitos profissionais de saúde deixaram de atender em seus consultórios e clínicas e passaram a atender seus pacientes por meio da teleconsulta.

“A plataforma permite que o paciente tenha o atendimento primário de qualquer lugar do Brasil ou do mundo. Durante a pandemia o atendimento cresceu 400%”, explica o vice-presidente de Benefícios, André de Barros Martins, acrescentando que a Alper foi a primeira consultoria a fornecer esse tipo de

serviço para os clientes.

Na telemedicina, o médico vai fazer as mesmas perguntas que o médico do pronto-socorro faria se o atendimento fosse presencial. Em caso de suspeita de algo mais grave, encaminhará o paciente ao especialista. Se for somente uma gripe, o médico indicará o remédio pela própria chamada de teleconferência.

A prescrição de medicamentos é documentada através de e-mail com a assinatura digital do médico. Além disso, todo o atendimento é registrado em prontuário eletrônico da plataforma. Em tempos de pandemia e, por conta do isolamento social, a telemedicina tem se mostrado uma grande aliada para evitar que as pessoas saiam do isolamento para irem ao pronto-socorro por conta de resfriados ou qualquer outro tipo de enfermidade que não seja grave, evitando assim o contágio e a proliferação do vírus.

“A gente vem investindo há algum tempo na telemedicina primária. O investimento começou no fim de 2018. Nosso propósito sempre foi achar um atendimento capaz de atender a base da pirâmide”, destaca André.



André de Barros Martins, da Alper

ATENDIMENTO ODONTOLÓGICO

O teleatendimento também mostrou que nem sempre a presença física de um odontologista é necessária. A OdontoPrev, líder em planos odontológicos na América Latina, lançou o Dentista Online, serviço pioneiro de teleorientação odontológica. Mais de 7 milhões de pessoas podem cuidar da sua saúde bucal sem sair de casa.

“Nós já vínhamos estudando uma forma de tornar o nosso atendimento ainda mais próximo. A Covid-19 apenas acelerou o processo”, analisa Camila von Muller, superintendente de Estratégia Digital e Marketing da OdontoPrev. Para acessar, o beneficiário deve visitar o site da companhia, clicar no banner do Dentista Online e, em instantes, um dentista especializado estará à disposição para esclarecer dúvidas sobre tratamentos ou orientar sobre procedimentos dentários. O serviço é válido para todo o território nacional.

“Com o esforço de várias áreas e a nossa busca constante por inovação e cuidado com a saúde bucal de nossos clientes, de forma consciente e em todos os momentos da vida, conseguimos transformar a plataforma de teleorientação odontológica em realidade em apenas cinco dias”, destaca Camila.



MERCADO TERÁ NOVAMENTE A MISSÃO DE ENFRENTAR CRISES EXTERNAS

Como o coronavírus pode impactar um setor que matinha ampla expansão mesmo em crises econômicas

Há seis anos, a recessão econômica atingia seu pico e os impactos são sentidos até hoje. O mercado de seguros, entretanto, permaneceu crescendo, enquanto outros setores de produção caíam. A crise atual não tem a ver com incompetência administrativa, mas sim com o cenário mundial vivido. Em dois meses no Brasil, o coronavírus aumentou a taxa de desempregados, diminuiu a produção econômica e acabou com milhares de vidas.

Resiliente a tantas crises, o setor de seguros passará intacto por mais uma? Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), não. O efeito, como mostra a Carta Conjuntura da entidade, será gradativo.



O presidente da CNseg, Marcio Coriolano, avaliou que o crescimento superlativo apresentado pelo setor em 2019 deve ajudar as seguradoras a “manter a arrecadação setorial em nível que pode mitigar a queda de contratações, pelo menos no primeiro semestre”. Para ele, entre os fatores a favor do setor, há o próprio desempenho superlativo do mercado em 2019, cujos contratos em vigência neste ano vão tornar a queda mais suave nos próximos meses. “O nível de solvência suficiente e a baixa na sinistralidade de ramos tradicionais, produzida pela circulação menor de pessoas e de atividades nas grandes cidades, contribuem para baixar a frequência de colisões e roubos de veículos, roubo e furtos de propriedades, além do recuo nos atendimentos eletivos na rede assistencial de planos e seguros de saúde privada”, analisa.

A última edição da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, realizada pelo Sindicato das Empresas de Seguros e

Resseguros (SindsegSP) e pelo Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), traz expectativas pouco positivas. A valorização do dólar frente ao real e o avanço do coronavírus tornam o cenário futuro incerto.

O estudo ainda ressalta que é difícil prever o cenário para os próximos meses, mas aponta dois efeitos. Primeiro, na área de saúde, já que os custos vão aumentar, e no seguro de vida, uma vez que dependerá de quais faixas etárias serão as mais afetadas. E segundo, em contraponto, alguns ramos podem sofrer efeito inverso como, por exemplo, menores taxas de sinistros de automóvel.

De forma indireta, o setor de seguros será atingido pela menor produção e queda no PIB nos países. As expectativas de crescimento nesse ano (e talvez do próximo) já começarão a ser ajustadas.



DEMANDA POR SEGURO DE VIDA

Na contramão das possíveis quedas em vendas em outras carteiras, o seguro de vida está recebendo grande demanda neste momento. De acordo com o Ministério da Saúde, o primeiro caso oficial de pessoa infectada por coronavírus no Brasil foi registrado no dia 26 de fevereiro. Em março, houve um aumento de 136% nas vendas Seguro de Vida comparativamente ao mesmo mês de 2019. No contato para contratar o produto, muitas pessoas citam a Covid-19 como motivo para buscar a proteção, segundo o CEO da Minuto Seguros, Marcelo Blay.

“Desde que começou a se falar mais em coronavírus, principalmente quando a disseminação ficou mais forte na Europa, as pessoas já perguntam sobre a cobertura da Covid-19 pelo Seguro de Vida. Quando o surto atingiu o Brasil, as

buscas por esse motivo específico aumentaram ainda mais”, relata Marcelo.

No mesmo período que a procura de pessoas físicas aumentou, em março, a venda para empresas de Seguro de Vida para seus funcionários também teve elevação acentuada: 250% maior do que em março de 2019. Neste caso, o produto é o Seguro de Vida em Grupo, uma modalidade disponível para segurar a partir de três pessoas. Para o CEO da Minuto Seguros, esse é um movimento esperado.

“As empresas também mostram preocupação com o coronavírus, como essa doença pode atingir seus colaboradores e querem protegê-los. Com isso, o aumento da procura pelo Seguro de Vida em Grupo, a exemplo do individual, também é reflexo dessa nova realidade”, finaliza Marcelo.

PARTICIPE DO NOSSO GRUPO DE WHATSAPP

Você, corretor de seguros e profissional do mercado segurador, que tem interesse em debater sobre assuntos relevantes à área. Nós, da Revista Seguro Nova Digital, temos um grupo de WhatsApp para a troca de ideias e sugestões. Definimos pautas e temas, baseados nas sugestões de quem mais entende do mercado.



CLIQUE AQUI



SEGURO
NOVA DIGITAL
A REVISTA ONLINE DO
MERCADO DE SEGUROS

O NOVO MOMENTO DO SEGURO AUTO

Por Sergio Vitor



Paulo Marchetti, CEO da Compara.

Carteira mais popular do país se desdobra para continuar sendo interessante ao consumidor

Para o brasileiro médio a porta de entrada do universo securitário é a necessidade de proteger seu bem maior: o carro. Pelo menos foi assim desde quando as condições de compra dos veículos ficaram mais atrativas e grande parte da população adquiriu pela primeira vez um meio de transporte particular. A partir da segunda metade do século XX, o Seguro Auto atingiu patamares únicos no mercado e virou número 1 de comercializações.

Os corretores puderam aproveitar essa fase, emitindo centenas de apólices e, claro, ganhando muito dinheiro. A atual web 3.0, no entanto, trouxe funcionalidades que caiu na graça do consumidor. Fruto dessa nova era, aplicativos de transporte particular ganharam força e viraram um meio alternativo para sair de casa. Esse é apenas um de uma série de fatores que deixam a carteira mais enfraquecida a cada ano.

Na contramão dessa queda de popularidade está a renovação do nicho. O tradicional modelo de contratação deixou de combinar com os novos clientes, que estão cada vez mais exigentes e cientes dos seus benefícios. “Até os dias de hoje faltou transparência para o consumidor. Eram poucos leques de opções. Por isso, a comparação entre uma seguradora e outra fica cada vez mais relevante”, observa Paulo Marchetti, CEO da Compara.

Os novos usuários tiraram da zona de conforto não só as seguradoras, como também os corretores. Atualmente, os profissionais buscam se especializar em outras áreas e tentam depender menos as vendas de seguro auto.

A Pier, insurtech com crescimento exponencial no Brasil, anunciou recentemente a cobertura de seguro para automóveis. Conhecida pela proteção de celular intermitente, a startup adotou o seguro de veículos com preços bem mais baixos.

Em caso de roubo ou furto, o pedido de reembolso é feito pelo site ou aplicativo, assim como no seguro para celular.

Utilizando a mesma tecnologia, a Pier quer repetir os feitos de pagamentos rápidos também para o seguro de carros. "A ideia é evoluir nosso modelo de cobrança até o ponto em que a pessoa pague exatamente pelo seu perfil de risco. Com isso, pretendemos analisar o comportamento dos condutores e ver se eles transitam em regiões onde o índice de assalto é maior ou se o veículo fica muito tempo estacionado na rua, e aí conseguimos ajustar o preço da mensalidade de acordo com o perfil" explica Lucas Prado, co-fundador da insurtech.

NOVA CHANCE DE NEGÓCIO

Os novos hábitos dos jovens desafiam o mercado de proteção para veículo. A modalidade de seguro intermitente dialoga com este momento, e companhias começam a testar a novidade. Em agosto de 2019, a Susep divulgou a circular nº 592, que autorizou a estruturação de planos de seguros com vigência reduzida de contrato e período intermitente.

Para o corretor Rafael Bernardo, CEO da Amoz Seguros, a resolução da autarquia trouxe diversas possibilidades que serão benéficas para a carteira. "Os seguros intermitentes e de vigência reduzida permitem o acesso a uma demanda de mercado que existe e tem grande potencial", destaca.

Já para Paulo Marchetti, o intuito da Compara é colocar o consumidor no centro da disputa, deixando à sua disposição modelos de seguro auto que são mais atrativos conforme seu perfil. A transparência, segundo o executivo, é a peça fundamental para preservar a carteira.



Lucas Prado, da Pier

"As seguradoras também adotam opções de pagamento mais flexíveis. Os consumidores querem diversas opções. Por isso, o 10x sem juros é uma realidade nessa carteira", salienta Marchetti. De acordo com ele, a mudança de perfil é muito forte, e as companhias vêm notando uma movimentação maior do mercado alternativo para atender esse novo público.

Rafael Bernardo diz que a Amoz Seguros está preparada para acompanhar as tendências do mercado. O corretor, que também é professor e consultor de relações comerciais, entende da necessidade de a categoria buscar conhecimento e se adaptar ao novo momento. "Qualquer receio que tivermos com a era digital acarretará no recuo de produção da corretora", pondera.

O modelo de cobertura da Pier será mensal e sem carência. O segurado terá seu carro protegido assim que ativar seu contrato pelo app da insurtech. Além disso, o consumidor tem a liberdade de cancelar o seguro após a primeira mensalidade, sem nenhum custo.

A proteção cobre roubos e furtos de carros de passeio de até 50 mil reais e com até 15 anos de fabricação e também oferece serviço de assistência 24 horas. "Um veículo que custa em torno de R\$ 30 mil, terá um seguro de cerca de R\$ 50,00 mensais", conta Lucas Prado.



Rafael Bernardo, corretor e CEO da Amoz Seguros

KUANTTA CONSULTORIA DIVULGA PESQUISA SOBRE A PERCEPÇÃO DOS CORRETORES EM RELAÇÃO À PANDEMIA

Por Karem Soares

Com objetivo de efetuar um levantamento em relação ao comportamento da corretagem perante as repercussões econômicas causadas pelo coronavírus, a Kuantta Consultoria realizou a pesquisa Covid-19 e o corretor de seguros. O estudo contou com a colaboração de 283 corretores que responderam um questionário no dia 9 de abril, onde os dados foram analisados através das respostas enviadas pelos participantes.

A análise dos dados foi baseada em questões para que os corretores respondessem com as suas opiniões com sim ou não e a avaliação emitida em percentuais. Em relação se a crise atual afetaria o negócio, 91,8% acreditam nessa hipótese e 8,2% afirmaram que não haverá alterações. Ao perguntar se a corretora já sentia o impacto das ações relacionadas ao Covid-19, 77,6% alegam que houve mudança. Quando o assunto é a durabilidade desse período, 36,7% responderam que dura até seis meses, 34,7% que dura até três meses e 28,6% até 12 meses. Sobre a redução na receita, 83,7% responderam que isso acontecerá, contra 16,3% que afirmaram que não sofrerão esse tipo de restrição. Ao citar a contenção de despesas, 83,7% alegam ser necessário reduzir os custos. Sobre demissões, 81,6% não pretendem demitir os colaboradores, mas há um percentual mínimo referente a 18,4% que podem reduzir o quadro de funcionários. O estudo revela que 98% informam que a pandemia mudou o comportamento do consumidor.

De acordo com o idealizador da Kuantta Consultoria, Arley Boullosa, avaliar a opinião dos corretores de seguros é fundamental para que todos compreendam os impactos da crise e procurem se reinventar o quanto antes. "A Kuantta realizou uma pesquisa para entender a percepção dos corretores sobre o atual momento e a crise gerada pelo covid 19. Tivemos o retorno de 283 corretores e a ideia surgiu da necessidade de ouvi-los para consolidar uma visão da categoria. São 20 perguntas objetivas que nos levam a conclusão que a maioria dos corretores entende a gravidade da crise e a necessidade de se reinventar. Investimentos em marketing digital e qualificação profissional ficaram muito claro na pesquisa, quando há o entendimento da mudança do comportamento do consumidor e a necessidade de manter o time de funcionários e não demitir. Óbvio que a pesquisa é um retrato do dia 9 de abril, data que foi realizada a pesquisa, mas nos indicam informações interessantes. Vou repetir o estudo em breve para confrontarmos com o resultado da primeira e ampliar o número de corretores participantes", explicou.



MDS Brasil

Para fortalecer o time, a MDS Brasi contrata uma executiva para integrar a área de Saúde e Benefícios. Roberta Porcel é a nova Superintendente de Previdência e atuará na estruturação de uma área focada em Previdência Complementar e Consultoria Atuarial.



Austral Seguradora

A Austral Seguradora anuncia Rafael Gama para a Diretoria Comercial. Recém criada, a área será responsável pelas atividades comerciais de todas as linhas de negócio da seguradora.



AT&M

A AT&M Tecnologia nomeia oficialmente Thiago Marques, como o novo diretor de Operações. Em 2019, a AT&M foi responsável por mais de 95% das viagens averbadas no Brasil, registrou a média R\$ 500 bilhões em movimentação de cargas por mês e 45 milhões de CT-es emitidos.



Ikê Assistência

Guilherme Kaneto chega a IKê Assistência Brasil para apresentar soluções na área de tecnologia, especialmente no tratamento de dados pessoais, e assim atender os requisitos da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrará em vigor em agosto de 2020.



IRB Brasil RE

O economista Wilson Toneto é o novo vice-presidente Executivo de Riscos e Conformidade do IRB Brasil RE. O executivo foi eleito para o cargo por unanimidade pelo Conselho de Administração da companhia, após decisão de desligar a então vice-presidente Lúcia Maria da Silva Valle.



DEPOIS DO VÍRUS, O MUNDO SERÁ BEM DIFERENTE

Por Roberto Wik

Se o atual bloqueio durar semanas ou meses - que os céus nos ajudem -anos?, muito pouco permanecerá inalterado pela covid-19

Relatório publicado pelo Centro para o Futuro do Trabalho da Cognizant sobre a aparência do mundo em 2023 - um período suficientemente distante para que as implicações do vírus tenham mudado materialmente as coisas, mas não tão longe que a pura especulação ociosa reine suprema - examina como educação, saúde, compras e entretenimento se tornarão mais virtuais.

As residências serão adaptadas com espaços dedicados para escritórios domésticos, pois trabalhar em casa será a norma, não a exceção. Isso sugere que a viagem se tornará um último, não primeiro, resort. A agenda ambiental ganhará impulso quando percebermos que o vírus é um grito de socorro de um planeta que adicionou 6 bilhões de pessoas em menos de 100 anos. E como o vírus forçará o cálculo de como tratamos o envelhecimento e como consideramos a privacidade.

Escrevemos como se estivéssemos em 2025. Recordamos as mudanças que ocorreram nos dias, meses e anos depois da grande crise de 2020. Impulsionar-nos para a frente nos permite traçar um caminho a seguir e fornecer indicadores principais do que está por vir. E sugere que existe um futuro de trabalho.

BIG BANG ON-LINE

A covid-19 digitalizou o mundo na velocidade da luz. Setenta anos depois da revolução da tecnologia da informação, ficou claro no início de 2020 que, embora pensássemos que a tecnologia era grande, a TI havia realmente arranhado a superfície da vida. O vírus acabou com tudo isso.

Antes da pandemia, havia muitas alternativas digitais - seja na saúde tradicional, educação, finanças, varejo; mas nós não estávamos tentando, lamentando "eles são muito caros" ou "sempre fizemos dessa maneira". Mas quando a pandemia tomou conta, a necessidade ditou: "Supere, vá em frente, acostume-se a isso".

A covid-19 big bang vaporizou as crenças de que determinados trabalhos nunca poderiam ser feitos on-line ou virtualmente. A lição duradoura do bug? Tudo o que poderia se mover on-line, se moveu on-line.

A CASA DE TODOS É O SEU CASTELO - O FUTURO DO TRABALHO EM CASA

Estamos em 2025. Imagine-se 5 anos atrás. São 9 horas da manhã. Você está trabalhando em casa. Você não é um dos sortudos com um escritório em casa, então está na sala de jantar. Sua cara-metade também está trabalhando em casa, mas perdeu a aposta no pedra-papel-tesoura pela mesa, então está no sofá com o laptop. Os documentos e notas do trabalho estão espalhados por suas respectivas áreas de trabalho. Seus filhos - cuja escola está fechada até segunda ordem - estão fazendo todo o possível para distraí-los. (Se você tem crianças pequenas em casa, a força pode estar com você.) Você está ocupado/a tentando parar as brigas dos filhos e, ao mesmo tempo, apagar incêndios no trabalho. Que alegria! Você e sua cara-metade dividiram as coisas - trabalho, culinária, crianças e tarefas domésticas. Você olha para o relógio: 9h07. Vai ser um longo dia.

Há pouco tempo, trabalhar em casa era um privilégio para poucos, mas quando a covid-19 chegou, de repente se tornou uma necessidade para todos. Como em qualquer coisa na vida, o #WFH serviu para alguns, e para outros, longe disso. A mudança repentina pegou muitos de nós de surpresa. Tentar trabalhar produtivamente se tornou mais do que apenas ter um laptop de escritório e conectividade à internet. Representava mais do que conquistar um lugar na cozinha, na sala ou no quarto. Tornou-se uma luta pela sobrevivência - pelo futuro do seu trabalho.

Depois da pandemia, novas casas construídas ou reformadas contaram com espaços dedicados para escritórios domésticos: roteadores no lugar certo, isolamento acústico, telas adequadas. As casas se tornaram castelos, o local capacitado com redes e plataformas para conectar, criar e realizar, para trabalhar de forma mais inteligente. Um lugar onde podemos nos isolar (e nos concentrar) e ainda permanecer conectados com o mundo inteiro. A chave para o sucesso do escritório em casa será a capacidade de criar e cultivar conexões profundas e baseadas em confiança com colegas, clientes, parceiros e qualquer pessoa no mundo conectado para realizar o trabalho.

HUMANOS NA MÁQUINA

Antes dos bloqueios, a tecnologia foi amplamente responsabilizada por elevar uma geração antissocial. Dispositivos = distração. Sobrecarga de informações = atenção limitada. No meio da pandemia da covid-19, aprendemos a amar nossas comunidades digitais, a encontrar felicidade na comunicação on-line e finalmente a dar às plataformas de videoconferência o respeito que elas mereciam.

Mas, de repente, a tecnologia se tornou a única coisa que nos manteve conectados durante nosso isolamento social forçado. As pessoas mais velhas que uma vez criticaram as interações virtuais estavam usando aplicativos como, por exemplo, o Houseparty como se fossem pequenos roteiristas. O vírus mudou de atitude aparentemente da noite para o dia e nos fez finalmente apreciar a tecnologia de comunicação digital que estava ao alcance de nossos dedos. Em vez de revirar os olhos a cada "todos podem colocar em mudo, por favor", ficamos agradecidos pela oportunidade de manter contato -, uma oportunidade que não existiria se a covid-19 tivesse chegado uma década antes ou a qualquer momento na era pré-digital. Os jovens ficaram agradecidos (e divertidos) pelos avós finalmente aprenderem a utilizar o FaceTime para que pudessem conversar de uma maneira mais pessoal.



VIAGENS A NEGÓCIOS PERDERÃO SEU ENCANTO

A humanidade nunca voou tanto nos anos que antecederam a 2020, mas o clima do planeta não aguentou. Os ajustes anunciados pelo setor aéreo - combustível de aviação sustentável e aviões elétricos (você voaria em um?) - como uma resposta às mudanças climáticas nunca decolaram para uso em escala. Os 12% dos americanos que fizeram mais de seis viagens por ano representaram dois terços das viagens aéreas globais (e cada um deles emitiu, em média, três toneladas de carbono por ano).

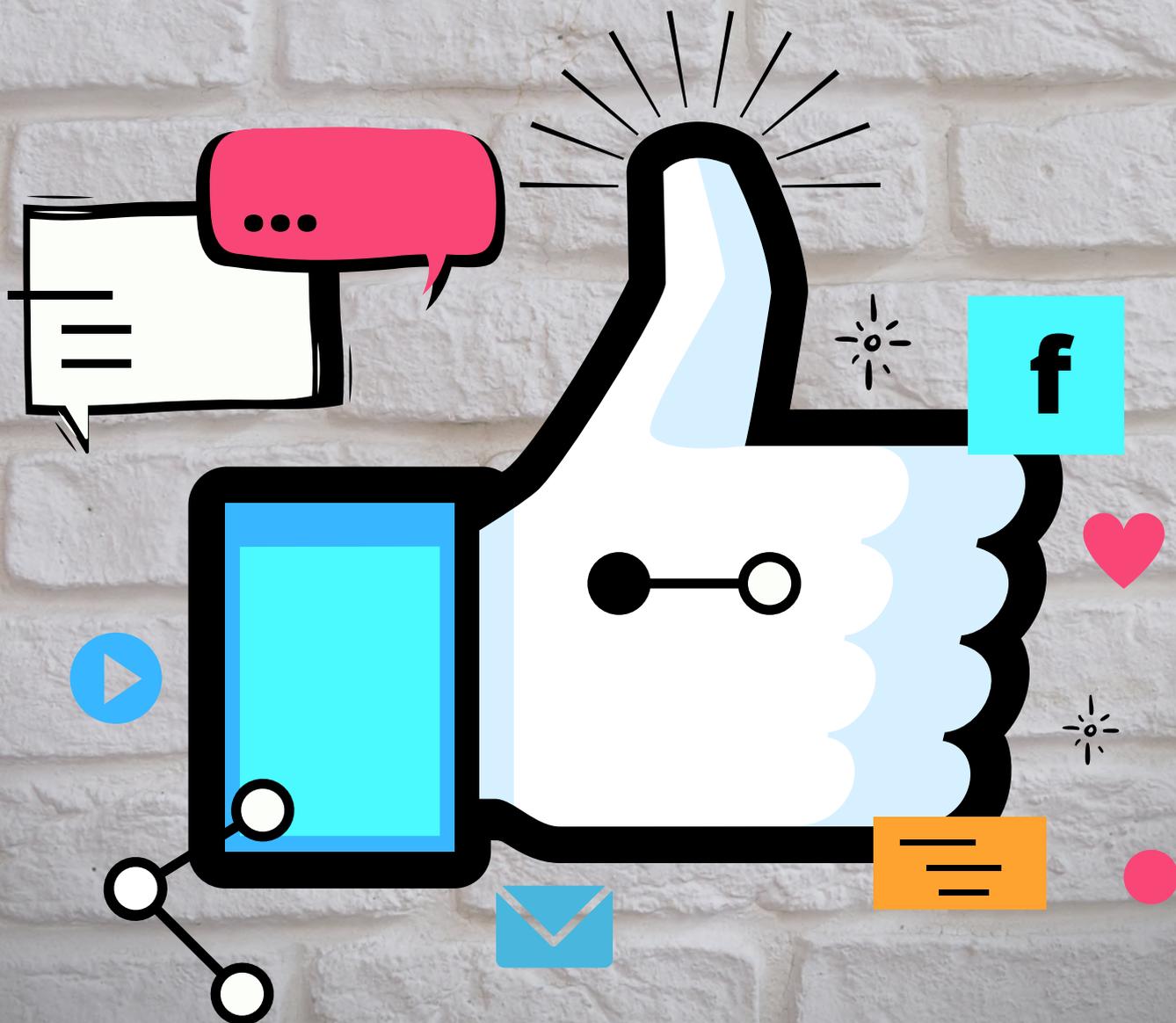
A verdade inconveniente era que jogar toneladas de carbono no céu não era algo que poderia durar para sempre. O vírus transmitiu uma mensagem cósmica de que nosso comportamento de viagem precisava mudar, e, num piscar de olhos, as viagens de negócios passaram de atividades de alto status ("Você foi a Sydney para uma conferência? Oh, que maravilha!") a um constrangimento ("Você foi a Sydney para uma conferência? Como você pôde?"). O hiato pós-vírus nos forçou a reexaminar nossos hábitos de vôo - era essencial voar pela metade do mundo para a reunião de dois dias? "Todos nós consideramos o contato pessoal, mas as plataformas de comunicação como Slack, Zoom ou Trello quebraram o controle corporativo que a experiência presencial já teve.

LEMBRE-SE, ESTAMOS EM 2025

Se o surto e a propagação do vírus nos ensinaram alguma coisa foi o quão verdadeiramente e indissociavelmente interconectados e interdependentes somos - biologicamente, economicamente e ambientalmente. Mesmo agora, todos esses anos depois, ainda não podemos medir o tamanho das consequências socioeconômicas da pandemia. Os trilhões de dólares são fáceis de contar, mas e os intangíveis? As oportunidades de carreira prejudicadas de um jovem? Tratar angústia psicológica? Talvez o mais importante historicamente falando tenha sido como a desaceleração econômica prolongada de 2020-2022 interrompeu o relógio de nossos negócios frenéticos, como de costume, e nos permitiu dar um passo para trás, respirar fundo e começar a recalibrar como vivemos em nosso planeta azul. Muito azul, na verdade, na esteira da crise. Naquele momento de pausa, ficou óbvio para todos, menos para os mais míopes, que o vírus era um grito de socorro de um ecossistema que gemia sob o peso de expandir de 1,8 para 7,7 bilhões de pessoas em menos de 100 anos.

Roberto Wik é diretor de indústria e varejo da Cognizant para a América Latina

QUER FICAR POR DENTRO DAS NOTÍCIAS DO MERCADO?



Ugo, **M**aria, **H**elena, **D**avi, **O**távio, **A**drisiano,
Pedro, **R**avi, **A**dão, **A**ntônio, **A**tila,
Tiago, **D**iego, **S**andro, **F**abiano, **F**abiano,
Eloá, **T**úlio, **D**anilo, **S**ara, **Z**élie,
Paulo, **R**uan, **J**úlia, **A**lexandra,
Uriel, **M**aurício, **L**uís,
Tarcísio, **L**aís, **E**lisa, **M**arcos, **I**sabela,
Robson, **T**adeu, **O**távio, **V**itória, **L**ucas, **S**ilvia,
Bruna, **T**atiane, **C**arlos, **B**runo, **R**afael,
Rosângela, **R**oberta, **A**ndressa, **A**lessandra, **A**lexandra,
Bosca, **R**afaela, **F**abiano, **J**uliana, **F**ernando,
Alexandre, **A**ntônio, **A**manda, **M**arco,
Valéria, **L**aura, **P**aulo, **I**van,
Maria, **C**arla, **M**ariana, **C**arolana, **C**arolina, **I**van,
Mauro, **C**amila, **M**atheus, **A**rthur, **L**ucas, **D**avi, **C**arlão,
Juliana, **C**ésar, **B**runa, **S**ofia, **Z**élia, **S**alvador, **O**scar, **R**e,
Marcela, **C**larissa, **C**arolina, **R**oberto, **R**enato, **S**ofia, **R**ita,
Tamires, **H**elena, **C**arlos, **Ú**rsula, **T**ais, **L**ucas, **J**osé,
Joana, **C**ristiane, **Im**aculada, **T**ereza, **Cláudio**, **H**,
Robson, **R**omeu, **M**aria, **G**lória, **M**arcelo, **B**ernardo, **R**,
Adré, **T**ais, **Ú**rsula, **H**elena, **D**avi, **O**távio, **D**anilo, **J**úlia, **A**d,
Adré, **T**ais, **Ú**rsula, **H**elena, **D**avi, **O**távio, **D**anilo, **J**úlia, **A**d,
Tais, **Ú**rsula, **H**elena, **D**avi, **O**távio, **D**anilo, **J**úlia, **A**d

Para um futuro tranquilo, prevenção
é prioridade.

Nosso investimento contínuo em tecnologia
permite que nossos corretores parceiros
sigam a sua missão de proteger famílias
e continuem gerando mais e melhores
negócios. Tudo isso de forma 100% remota
e com a máxima segurança.

Se você ainda não é nosso parceiro,
conheça as nossas ferramentas digitais.

Mande um e-mail para
sejaparcero@mag.com.br e confira esses
e outros dos nossos benefícios.

#umportodosetodosporum

MAG
SEGUROS

 [magseguros](https://www.facebook.com/magseguros) | [mag.com.br](https://www.mag.com.br)
[institutomongeralaegon.org](https://www.institutomongeralaegon.org)

GRUPO MONGERAL  EGON