



SEGURO NOVA DIGITAL

14ª EDIÇÃO
ABR/2021



LIDERANÇA

**ULTRAPASSANDO AS
FRONTEIRAS BRASILEIRAS**

Marcele Lemos
COO da Coface América do
Norte

AXA no Brasil avança no
segmento de Seguros
Massificados

Mulheres assumem
posição de destaque no
mercado segurador

Liberty Seguros inova
nas coberturas de
Seguro de Vida

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

Rodrigo Santoro
45 anos

Rodrigo Santoro
75 anos

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

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



Para saber mais, acesse
sulamericasaudeintegral.com.br
ou o código ao lado.

SulAmérica

125 ANOS

SERGIO VITOR



Jornalista
svitor@seguironovadigital.com.br
MTB 89.595

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguironovadigital.com.br

LIDERANÇA E REPRESENTATIVIDADE

O processo histórico moldou o comportamento das famílias em todo o mundo, inclusive a minha. Desde sempre, cresci com a consciência de que o homem deveria ser o provedor principal da casa. Raras eram as exceções. Esse cenário estruturou equipes dentro de companhias privadas, empresas públicas e no espectro político.

Para reparar essa estrutura sistêmica ainda serão necessários alguns anos de luta e conscientização. Aos poucos, mais mulheres surgem em importantes cargos nas companhias espalhadas pelo mundo.

A capa desta edição é a referência para muitas pessoas, principalmente àquelas que iniciam sua vida profissional e vislumbram uma liderança de operação. Marcele Lemos, após 10 anos na Coface do Brasil, assumirá o cargo de COO da Coface América do Norte. A executiva já fez história por ser a primeira mulher brasileira CEO de uma seguradora.

O debate sobre a cultura da diversidade de gênero no mercado de trabalho ganhou força nos últimos anos. Uma análise de 2017 realizada pela McKinsey, empresa americana de consultoria empresarial, intitulada de “Women Matter” (“Mulheres Importam”) contou com a participação de mais de 900 empresas do mundo.

Três ou mais mulheres em altos cargos pontuaram melhor em todos os atributos responsáveis pela eficiência de uma organização. Eles são: liderança; cultura e clima; prestação de contas; coordenação e controle; capacitação; motivação, orientação; inovação e aprendizagem.

No mercado brasileiro de seguros, não é apenas Marcele que pode ser usada como exemplo para outras mulheres. Esta edição também traz o depoimento de outras líderes que coordenam equipes de sucesso dentro das empresas.

SEGURO
NOVA DIGITAL

A REVISTA ONLINE DO MERCADO DE SEGUROS

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

Email: contato@seguironovadigital.com.br

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

10

ENTREVISTA

AXA NO BRASIL AVANÇA
NO SEGMENTO DE
SEGUROS
MASSIFICADOS

18

CAPA

A COROAÇÃO DE UM
TRABALHO IMPECÁVEL

28

ARTIGO

OS GRANDES RISCOS:
UM NOVO MARCO
REGULATÓRIO

14

ESPECIAL

MULHERES ASSUMEM
LUGARES DE DESTAQUE
NO MERCADO

24

**SEGURO DE
VIDA**

NOVIDADES NO
PRODUTO VIDA
INDIVIDUAL DA
LIBERTY

30

SEGURO BIKE

ARGO SEGUROS SE
CONSOLIDA NESSA
CARTEIRA NO BRASIL

Berkley Brasil Seguros celebra 15 anos de operação no país

A Berkley International do Brasil Seguros S.A, membro de um dos maiores grupos seguradores dos Estados Unidos, completa neste mês, 15 anos de operação no país, em comemoração à sua primeira apólice emitida em março de 2006 para garantir um projeto imobiliário em Belo Horizonte.

“Somos gratos aos nossos clientes pela confiança e reconhecemos a contribuição e o trabalho dos nossos corretores de seguros durante esta jornada. Nosso objetivo nesta nova fase da companhia é facilitar a operação de corretores e parceiros, através de uma plataforma digital ágil e moderna, valorizando a relação de proximidade com os corretores”, comenta Luciano Calheiros, presidente da Berkley Brasil Seguros.



SulAmérica e Qualicorp desenvolvem plano de saúde com seguro contra desemprego

A Qualicorp vai lançar, em parceria com a SulAmérica, um plano de saúde por adesão com seguro para proteção contra o desemprego. O benefício garante ao cliente a manutenção do contrato por até seis meses em caso de demissão do emprego com carteira assinada ou comprovação de perda de renda para profissionais autônomos.

A cobertura abrange seis parcelas do valor integral do plano, limitada a um teto de R\$ 6 mil mensais. Tanto para celetistas quanto para autônomos, o recurso também vale caso o cliente fique incapaz de trabalhar, como resultado de acidente ou doença.

Segundo a Qualicorp, o “combo” será oferecido sem custo adicional ou multa para os novos

beneficiários das carteiras da SulAmérica a partir de abril. O vice-presidente Comercial, de Inovação e Novos Negócios da operadora, Elton Carluci, diz que a empresa irá testar a tática por alguns meses, para depois expandir o benefício a todos os clientes da base da Qualicorp.

Liberty Seguros traz novidades em seu app e pagamento via PIX

A Liberty Seguros, sempre atenta aos pedidos de seus clientes e corretores parceiros, anuncia novidades que vão facilitar ainda mais o contato e a proximidade com a seguradora a partir de março.

“Seguimos no nosso objetivo de oferecer canais e produtos cada vez mais digitais e alinhados às expectativas de nossos segurados, gerando diferenciais que nossos corretores podem destacar em suas vendas e nos mantendo cada vez mais próximos dos nossos clientes e parceiros de negócio”, comenta Dennis Milan, Diretor de Operações e Sinistros da Liberty Seguros.



Dennis Milan

Diretor de Operações e Sinistros



Ciclic aposta em seguro para celular com investimento inicial de R\$15

A segurança no transporte sempre foi uma grande preocupação para os brasileiros. Mesmo em meio à pandemia, os índices de roubos de celulares durante os deslocamentos são alarmantes.

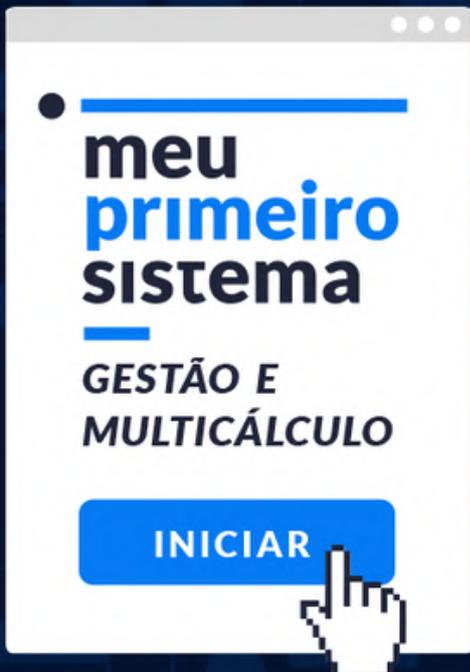
Pesquisa realizada em julho de 2020 pelo site Mobile Time, em parceria com a Opinion Box, aponta que mais de 100 milhões de celulares já haviam sido roubados ou furtados no Brasil.

Em uma consulta aos usuários da Quicko, startup brasileira de mobilidade urbana, a segurança no transporte público foi considerada um dos principais fatores para a mudança de rota ou de modal durante o deslocamento.

TEEx impulsiona uso de tecnologia em corretoras de todo o país

Apesar da crise provocada pela pandemia, o mercado de seguros mostra-se resiliente dentro da economia nacional. Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), em janeiro de 2021, o mercado de seguros apresentou alta de 3% no volume de receitas, em comparação com janeiro de 2020, gerando uma receita de R\$ 24,43 bilhões.

Conhecedora de todo potencial deste mercado, a TEEx, insurtech especializada em soluções online para o mercado segurador e criadora do TELEPORT, acaba de lançar a campanha Meu Primeiro Sistema – Gestão e Multicálculo que visa otimizar os negócios de corretores que não contam com sistema de gestão e MultiCálculo no seu dia a dia.



TELEPORT

Conhecer Seguros abre inscrições para o curso Direito Aplicado ao Seguro

A Conhecer Seguros deu início às inscrições para a segunda turma do curso Direito Aplicado ao Seguro, na modalidade online Ao Vivo, oferecendo visão global da estrutura formal do contrato de seguro na atualidade, com ênfase nos dispositivos comuns a todos os tipos ou ramos de seguros, passando pela formação do contrato.

Na edição deste ano, o programa do curso incorpora aspectos que devem ser considerados em função das mudanças já introduzidas pela Susep nos Seguros de Danos, através da recente Circular 621/21.



Parceiro da Wiz, Inter Seguros dobra receita de 2020

A Wiz Soluções (WIZS3), gestora de canais e vendas de produtos financeiros e seguros do país, fechou os resultados do primeiro ciclo completo com a Inter Seguros: a temporada 2020. Só no ano passado, a Inter Seguros alcançou R\$ 43,2 milhões de receita bruta, desempenho 106,4% superior na comparação com 2019, com a venda de seguros, planos de previdência privada e consórcios.

“Apostamos na transformação digital e estamos ajudando a destravar esse mercado que ainda é muito engessado. O Inter apostou numa plataforma única de oferta de produtos de seguridade. Sem asteriscos ou ‘segurês’, oferecemos produtos que realmente interessam aos clientes”, afirma Paulo Padilha, CEO da Inter Seguros.



Serviço inédito do PASI chega no mercado para assessorar as famílias dos segurados



Edvânia Reis

Gerente de Indenizações e Jurídico

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

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



ClésioGalvão

Advocacia

30 anos de **expertise**
na investigação de fraudes
aplicada na defesa jurídica **das**
seguradoras

(31) 3245-6545

contato@clesciogalvao.adv.br

www.clesciogalvao.adv.br

Próxima do corretor, AXA no Brasil conquista posição de destaque em Seguros Massificados

Proteção de condomínio da seguradora, o 'Condomínio Flex', é desenvolvido e atualizado por meio de feedbacks dos parceiros de vendas

Sergio Vitor Guerra e CORE
Consultoria

A AXA no Brasil segue conquistando corretores e clientes pelo país. Há cerca de dois anos, a companhia iniciou um forte investimento em Seguros Massificados, como são as proteções empresariais e as de habitação. A construção de uma carteira sólida e competitiva ocorreu devido à uma equipe interna bem estruturada, e também por conta do apoio de quem mais entende de cliente: o corretor.

Com a demanda aquecida em torno do seguro condomínio, a seguradora construiu coberturas e formas de pagamento mais flexíveis, o que foi traduzido em conforto ao segurado e gerou mais capacidade de negociação para os corretores. Em entrevista exclusiva, Clovis Silva, Superintendente de Produtos Massificados, Automóvel e Frotas da companhia, detalhou o processo que colocou a AXA no Brasil em posição de destaque nacional no ramo de Massificados.

Seguro Nova Digital - Há quase dois anos, a AXA iniciou o investimento nas carteiras de seguros empresariais no país. Qual é a análise que você faz desse período?

Clovis Silva - Vejo que conseguimos olhar para as demandas e atendemos as necessidades do mercado, trazendo o amadurecimento necessário voltado para a companhia e, consequentemente, o desenvolvimento dos produtos. Acredito que estar perto do corretor e construir uma relação de parceria fez uma grande diferença para



Clovis Silva

Superintendente de Produtos Massificados, Automóvel e Frotas

atingir esse crescimento, do qual colhemos os resultados.

A partir dos Fóruns de Escuta, onde ouvimos as sugestões e feedbacks dos corretores, realizamos modificações e desenvolvemos novos produtos, estruturando uma carteira com processos eficientes e mais aderentes ao mercado. Além disso, desenvolvemos um atendimento mais dedicado e qualificado, para atingir uma maior eficiência na ponta. Temos produtos amplos, que atendem todos os tipos de empresas e seus riscos; e uma marca mais consolidada e reconhecida nesse ramo.

S.N.D - No seu ponto de vista, os seguros empresariais, como o Seguro Condomínio ou RC para pequenas empresas, podem ser a porta de entrada para muitos consumidores de seguros?

C.S - Com certeza. As linhas empresariais oferecem possibilidade de diversificação de carteira, em um mercado menos explorado pela maioria dos corretores. Por serem produtos de custo acessível e completos, com proteção ampla, eles trazem a segurança necessária para os negócios do segurado.

S.N.D – Qual é o benefício para o corretor nesse processo?

C.S - É possível identificar um enorme potencial a ser explorado pelo corretor devido a contratação ainda incipiente do mercado. Ainda, a pandemia contribuiu para aumentar a consciência das pessoas em relação a riscos e como se planejar para

estar protegido - algo que os corretores já estão trabalhando junto a seus clientes.

Vale ressaltar também que há uma demanda dos profissionais para diversificar a carteira com soluções empresariais e seguro de vida, como uma alternativa para trazer mais equilíbrio nos negócios.

S.N.D – Gradativamente, o mercado vai se recuperando da pandemia, mas o cenário econômico ainda é pouco animador para 2021. Como você analisa o setor de seguros empresariais neste ano?

“
Certamente, hoje somos uma das seguradoras mais competitivas no mercado e inclusive fomos reconhecidos em diversos prêmios voltados para o segmento
 ”

C.S - O mercado se mobilizou para criar soluções que pudessem atender ao segurado e ao corretor. Diante do cenário que se mantém, melhorias em produtos e novas coberturas adicionadas nesse período vão se fortalecendo nos portfólios das seguradoras.

Aqui na AXA, entendemos rapidamente as necessidades dos nossos clientes neste cenário e implementamos em tempo recorde o Empresa Slim, por exemplo, com valores de riscos diferenciados e parcelamento ampliado. Outra ação foi o reforço da comunicação da cobertura de equipamentos em home office, algo essencial hoje.

S.N.D – A pandemia reforçou a importância do seguro entre os consumidores?

C.S – Sim, acredito que a pandemia demonstrou para o cliente a relevância de ter uma cobertura para se proteger dos riscos do dia a dia, que continuam acontecendo neste período. O corretor também tem percebido que a oferta de produtos empresariais é relevante e fortalece sua carteira.

Ainda que seja difícil visualizar o cenário econômico para este ano, devido a muitas incertezas que ainda rodeiam o nosso país e o mundo, não há dúvidas que iremos potencializar as modificações que implementamos em 2020 e estaremos atentos ao mercado para oferecer as melhores soluções para o momento.

S.N.D - A seguradora apresentou nos últimos meses uma série de novidades no produto

‘Condomínio Flex’. Por que o olhar diferente para esse ramo?

C.S - Identificamos uma ampla procura no produto e entendemos a necessidade de avançarmos significativamente nesse mercado. Com a parceria que temos com os nossos corretores, tivemos trocas constantes sobre modificações que poderiam ser aplicadas em nosso produto, para atingir um melhor desenvolvimento e desempenho, com uma oferta mais competitiva.

S.N.D – Quais foram os resultados dessas trocas?

C.S - Ampliamos o limite para coberturas acessórias como incêndio de bens de condôminos; vazamento de tanques e tubulações; responsabilidade civil do síndico e do condomínio; cobertura de vendaval que inclui mobiliários externos; incêndio, roubo e furto dos bens dos condôminos em área de depósito, entre outros.

Além disso, também realizamos modificações no valor de risco do Condomínio para até 200 milhões, podendo ser feito o cálculo online em casos de até R\$160 milhões. Valores acima disso, o processo será realizado sob consulta.

Ainda, implementamos a Vistoria Remota, uma facilidade que agiliza o processo e mantém a acuidade das vistorias com total segurança, sem a necessidade de um vistoriador no local - tudo é feito pela câmera do celular do segurado, em tempo real.

Já em relação às formas de pagamento, oferecemos novas

condições de parcelamento, fazendo com que os corretores parceiros ganhassem mais um argumento de venda, enquanto os clientes, um benefício tangível para poder alongar o seu fluxo de caixa, sem deixar a proteção de lado.

Todo esse trabalho, a cocriação com corretores e a dedicação dos times em trazer melhorias para o portfólio nos coloca, hoje, entre as 10 maiores nesse segmento.

S.N.D - Além das novidades para os clientes, a seguradora deu praticidade ao cotidiano do corretor nesse produto. É uma forma de deixar essa proteção mais atrativa para o profissional, já que é um segmento ainda pouco explorado por eles?

C.S - Com certeza. Acreditamos que facilitar os processos e readaptar esses produtos garantem a autonomia do corretor na ponta. Por isso trouxemos mais eficiência operacional, automatizamos processos e reforçamos nossas parcerias de negócios. Com essas modificações e graças ao trabalho em conjunto, tivemos crescimento expressivo não só de cotação mas também de venda.

S.N.D – Qual foi a iniciativa da seguradora para auxiliar o corretor nas vendas desse produto?

C.S – Melhoramos o fluxo de pagamento e a emissão de boletos que era uma demanda importante do corretor. Facilitamos

o pagamento em um momento de sensibilidade para nosso cliente.

Além disso, desenvolvemos materiais constantes, pílulas de gerenciamento de risco, para que os nossos parceiros possam realizar uma venda ainda mais consultiva. Acreditamos que esse também é um trabalho importante a ser realizado: dar o suporte necessário para que o corretor consiga explorar o seguro com os seus clientes.

Em breve, lançaremos uma trilha de aprendizagem para os corretores, para aproximá-los ainda mais dos nossos diferenciais.

S.N.D - Por redobrar a atenção nesse segmento, pode-se dizer que a seguradora é bastante competitiva no seguro para condomínio?

C.S - Certamente hoje somos uma das seguradoras mais competitivas no mercado e inclusive fomos reconhecidos em diversos prêmios voltados para o segmento. Como já comentei, estamos entre as 10 maiores seguradoras em Condomínio, um resultado muito expressivo e que traz muito orgulho ao time.

S.N.D - Na grande São Paulo há um crescimento exponencial da construção civil. Como a seguradora pretende chegar em lugares mais afastados?

C.S - Acredito que, por não estamos restritos à localização física para fecharmos negócios, conseguimos nos conectar facilmente com as regiões mais afastadas do centro. Hoje, contamos com parceiros nas mais diversas regiões de SP e do Brasil que colaboram constantemente para levarmos o nome AXA a cada vez mais localidades.

Susep revoga 274 normas do setor de seguros

Segundo a autarquia, ação é um avanço na modernização do setor de seguros

Simplificar a regulação dos mercados. Este é um dos objetivos estratégicos definidos pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) para o quadriênio 2020-2023. Agindo em conformidade com o Decreto nº 10.139/2019, que instituiu o chamado revisaço, a Susep vem cumprindo a diretriz e tornando seu arcabouço regulatório mais simples e flexível.

Até o momento, 274 atos normativos já foram revogados no âmbito do revisaço, resultado do esforço mantido pelas equipes da Susep para promover a adequação do arcabouço normativo e a simplificação regulatória do mercado de seguros, atendendo aos preceitos da Lei de Liberdade Econômica. Tal empenho, iniciado em 2020, terá continuidade nos próximos meses. Até fevereiro de 2021, foram revogadas 92 resoluções, 5 instruções normativas, 15 deliberações e 162 circulares. Os números representam redução de cerca de 37% do estoque regulatório, que era de aproximadamente 730 atos normativos em janeiro de 2020.

O trabalho de revisão do estoque regulatório está alinhado com os objetivos estratégicos definidos



pela Susep para simplificar a regulação dos mercados e tornar o ambiente favorável ao desenvolvimento de um mercado competitivo, inovador e com maior cobertura. Assim, a Autarquia visa tornar o setor mais competitivo, transparente e acessível à população, atrair novos players para o mercado, ampliar a penetração dos produtos e serviços no país e trazer mais inovação ao setor de seguros no Brasil.

O projeto de inovação da Susep selecionou 11 projetos que propõem novas tecnologias ou processos inovadores que poderão

atuar, por até três anos, com condições especiais, limitadas e exclusivas no setor de seguros.

O Sandbox Regulatório é um ambiente experimental constituído com condições especiais, limitadas e exclusivas que não representam barreiras à inovação. O ambiente tem como objetivo reduzir custos e facilitar os processos para os consumidores, com foco na melhoria da experiência do usuário.

A

luta pela igualdade de gênero no mercado de trabalho ganha importância a cada estudo feito por instituições especializadas nesse processo. No setor de seguros, assim como em outros setores de produção da economia, as mulheres estão mais presentes em cargos importantes e de liderança do que em outras épocas. Entretanto, segundo o estudo “Mulheres do Mercado de Seguros” de 2019, realizado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), a desigualdade ainda é discrepante.



**Dra. Ana Claudia –
Escritório Clécio
Galvão Adv.**

Em maio de 2015, a Dra. Ana Claudia Nunes começou a trabalhar no Clécio Galvão Advocacia, um dos escritórios mais conhecidos no mercado segurador. Atuando diretamente no combate a fraudes contra seguradoras, Ana encontrou sua verdadeira profissão aos 38 anos de idade.

“Me associei ao escritório que trabalho atualmente e ingressei numa nova jornada, que, se Deus quiser, será longa”, comenta.

O interesse em trabalhar no setor ocorreu muito por conta da expertise do escritório em atuar numa área que, segundo ela, está carente de atenção. “A análise do sinistro, juntamente com uma averiguação bem realizada, possibilita ao advogado ferramentas que são capazes de reverter a grande porcentagem de perdas de ações judiciais das seguradoras”.

Na análise da advogada, as mulheres têm conseguido alcançar espaço no mercado de trabalho, sendo hoje possível enxergá-las com mais frequência em posição de liderança em grandes empresas.

“Mas este ainda é um caminho longo a ser percorrido. Podemos citar a desigualdade salarial, por exemplo, pois apesar de chegarmos a grandes posições de gerência, na maioria dos casos, somos remunerados de forma diferenciada”.

Carla Paraíso teve seu primeiro contato no mercado segurador há quatro anos quando ingressou na TEx, insurtech desenvolvedora do TELEPORT. Formada em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, a líder sempre foi apaixonada pela área de vendas, o que possibilitou a criação de estratégias inovadoras dentro da empresa.



**Carla Paraíso - Gerente
de Operações da TEx**

Com o intuito de se inserir na cultura do seguro, Carla viajou para muitos lugares e conheceu várias corretoras de seguros. Além disso, a executiva contou com um apoio especial para esse período de adaptação e de aprendizado: Omar Ajame, CEO da TEx. O experiente executivo apadrinhou Carla, que seguiu os passos e hoje caminha para se tornar uma das grandes profissionais de sucesso do setor.

“O mercado é rico, mas ainda pouco explorado. Acredito que esta é a década do seguro no Brasil, tornando-se vivo em todas as famílias”, observa.

Carla concilia sua vida profissional com a pessoal e prioriza o bom desempenho em ambos os lugares. Conquistou a confiança da equipe da TEx e hoje trabalha de maneira árdua para o desenvolvimento de novas estratégias de venda.

Mais de 40% da operação da insurtech é composta por mulheres.

O debate sobre a cultura da diversidade de gênero no mercado de trabalho ganhou força nos últimos anos. Uma análise de 2017 realizada pela McKinsey, empresa americana de consultoria empresarial, intitulada de “Women Matter” (“Mulheres Importam”) contou com a participação de mais de 900 empresas do mundo.

Três ou mais mulheres em altos cargos pontuaram melhor em todos os atributos responsáveis pela eficiência de uma organização. Eles são: liderança; cultura e clima; prestação de contas; coordenação e controle; capacitação; motivação, orientação; inovação e aprendizagem.



**Christiane Furck -
Advogada e Professora
na Conhecer Seguros**

A veia securitária na família Hessler Furck é cada vez mais forte. A advogada Christiane Furck teve seu primeiro contato com esse universo aos 16 anos, na corretora do seu irmão Richard Furck. Embora tenha cursado direito, Christiane permaneceu no segmento buscou

especialização em direito securitário.

“Trabalhando na corretora do meu irmão pude conhecer a técnica securitária, atuando na gestão de parcelas em atraso e atendimento ao segurado, regulação de sinistros e pagamento de comissões. Foi o suficiente para me apaixonar pelo universo dos seguros”.

Segundo a professora da Conhecer Seguros, nos dias atuais o público feminino tem uma participação mais efetiva em cargos de liderança. “Existem mulheres na direção de companhias de seguros e escritórios de advocacia, focados em direito de seguro”, observa.

“A liderança feminina está presente no Mercado de seguros, entretanto sem dúvidas ainda existe um longo caminho a trilhar para que a sociedade brasileira compreenda que as mulheres são tão capazes quanto os homens, porque a competência independe do gênero”.

Valeria Prado conheceu o mercado segurador logo cedo, foi o seu segundo emprego. Iniciou na gigante Porto Seguro como operadora de teletendimento. Sua expectativa era de crescer profissionalmente e, desde então, são quase 25 anos de experiência nesse setor.



**Valeria Prado -
Coordenadora
Operacional da GTI
Solution**

Atualmente, Valeria é Coordenadora da Área Operacional da GTI Solution, empresa que desenvolve soluções para corretoras de seguros. Sua posição de destaque serve de referência para outras mulheres, sobretudo as jovens que almejam grande futuro profissional.

“As mulheres representam uma boa parte da liderança, mas alguns setores ainda priorizam os homens para esses cargos. Existe ainda uma certa resistência, não só das empresas em fazer as promoções, mas também dos funcionários do sexo masculino em não aceitar”, pondera.

Na análise da executiva, as mulheres têm mais campo no mercado segurador. “Ainda não chega a ser equilibrado, mas com uma diferença menor do que em outros setores do mercado de trabalho, e que vem diminuindo ao longo do tempo”, observa.

Desafio rejuvenescido no trabalho

Donizetti Ferreira, experiente executivo do mercado, aceita a proposta de assumir a Direção Geral da Regula Sinistros

Sergio Vitor Guerra

A Regula Sinistros, startup com solução para corretoras de seguros, anuncia a promoção de Donizetti Ferreira como Diretor Geral. A partir de agora, o executivo terá a missão de agilizar os processos que atendem os segurados, desenvolver ferramentas que tragam maior tranquilidade tanto para corretores quanto para os segurados, além de criar boas práticas para que “o encantamento prometido seja entregue”, destaca o executivo.

Esse será mais um desafio na carreira de Donizetti, que tem quase 30 anos de experiência no mercado. “Já passei por muitas empresas que haviam novas estratégias de negócios sendo estruturadas. Sempre encarei bem os desafios e agora eles acabam sendo revigorantes”, pondera.

O executivo esteve à frente da área comercial da companhia nos últimos dois anos e revela que trouxe mais de 300 clientes. Ele acredita que



Donizetti Ferreira é o novo Diretor Geral da Regula Sinistros

sua experiência aliada ao DNA de inovação da startup corrobora para que contribuam para o desenvolvimento das corretoras de seguros do país. “O processo de sinistro impede o crescimento de uma empresa. Desse modo, a Regula entrega serviço de qualidade para os corretores que terão mais tempo para vender mais”

Com quase três décadas de mercado, Donizetti observou seu desenvolvimento de perto. Embora o setor tenha crescido nesse período, ele alerta que a penetração do seguro é muito baixa e que o processo de crescimento passa primordialmente pelos consultores capacitados.

“O Corretor terá que reinventar o seu trabalho, como todos reinventam suas atividades. Nesse sentido, a Regula Sinistros proporciona a terceirização de atendimento de sinistros,

que tranquiliza o corretor para abrir novas frentes, buscando oportunidades negócios e fazendo com que o seguro seja mais difundido”, salienta.

Palavra do fundador

O novo Diretor Geral é uma pessoa de confiança do CEO e Fundador da empresa, Daniel Bortoletto. “É o meu braço direito”, afirma. Atualmente, o executivo foca na expansão da empresa, enquanto Donizetti inicia sua liderança no relacionamento com a equipe e seus clientes.

Por conta do novo cargo do seu braço direito, Bortoletto visa um crescimento qualitativo. “É necessário se estruturar para a Regula continuar crescendo para fidelizar os corretores de seguros e encantar os segurados e terceiros, que é o nosso maior propósito. O Donizetti tem um papel primordial para a consolidação dessa estratégia que vai fazer sucesso”.



KONNECT



KORSA

FORTALECENDO

O CRESCIMENTO DE PEQUENOS E MÉDIOS
CORRETORES DE SEGUROS DE TRANSPORTE

CADASTRE-SE





A coroação de um trabalho impecável

Em 4 de março, a Coface anunciou Marcelle Lemos como Chief Operation Officer na América do Norte. Após 10 anos na liderança da maior seguradora de crédito do Brasil, a profissional torna-se, a partir de 1º de maio, uma das executivas mais importantes do cenário global de seguros.

Sergio Vitor Guerra

M

ãe, esposa, e uma mulher exemplar. O nome dela é Zeneide. Não é a personagem principal desta história, mas é o fator determinante para a construção dela. Quando Marcelle Lemos era criança, seguia, junto de seus irmãos, os passos de sua mãe numa fazenda em Campos dos Goytacazes, município localizado no interior do Rio de

Janeiro. Sempre um domingo no mês, a dona Zeneide preparava um café da manhã completo para levar aos idosos de um asilo próximo ao bairro. Ela fazia questão de levar seus filhos e ensiná-los como um ser humano deve ser solidário.

Marcele adquiriu todos os ensinamentos da sua mãe, que também era sua amiga e companheira para todo momento. Levou esse estilo de vida não só em suas relações sociais, mas também para o mercado de trabalho. Sua competência profissional, aliada à simpatia e facilidade de comunicação a tornou uma das executivas mais importantes do mercado segurador do mundo. Em março deste ano, Marcelle anunciou sobre seu novo cargo de COO da Coface da América do Norte.

As tratativas começaram há bastante tempo, mas a pandemia dificultou o progresso das conversas.

Com 20 anos de empresa, Marcelle assumirá o novo a partir de 1º de maio. Mesmo assim, continuará no país até que a crise sanitária diminua. Com o avanço da vacinação nos EUA, sua mudança pode ocorrer no fim deste ano. Será uma grande mudança na vida da executiva e de sua família, que a acompanhará nessa jornada. “Tenho 10 anos na presidência da Coface no Brasil. Estou bem confortável, pois formei uma equipe muito competente nesse período. Agora, vou para um mundo diferente, com pessoas novas, cultura diversa e um posicionamento de produto diferente”, relata.

Linha do tempo de Marcelle Lemos



2011

Marcele assume presidência da Coface no Brasil e se torna a primeira mulher brasileira à frente de uma seguradora



2015

Crise econômica assolou o país e a seguradora teve que reformular sua estratégia de negócio



2018

Executiva integra equipe responsável por desenvolver estratégias para toda América Latina



2021

Marcele é nomeada como COO da Coface América do Norte

Marcele e sua equipe foram capazes de manter a seguradora em primeiro lugar em seguro de crédito no país, mesmo em períodos de turbulência financeira e a mais recente crise sanitária. Em 2020, por exemplo, a companhia cresceu 37%, enquanto a ocorrência de sinistros caiu. Para a executiva, a crise ocorrida em 2015, que ela considera a maior enquanto esteve no cargo, serviu de laboratório para se adaptar ao momento enfrentado no ano passado. Com o time coeso aqui no país, ela não descarta propor alguns nomes na Coface América do Norte. “Oportunidades virão para quem está aqui, pois minha equipe é composta por profissionais excelentes”.

A crise econômica que assolou o Brasil há seis anos corroborou numa virada de mesa estratégica da seguradora. A rápida resposta foi primordial para que em 2016, enquanto muitas empresas de diversos setores sentiam os impactos da recessão financeira, a Coface conseguisse estabilizar suas operações e seguir na contramão da turbulência.

Por isso, é impossível cogitar que o convite da alta cúpula da companhia aconteceu por acaso. Desde 2018, inclusive, ela é responsável por desenvolver estratégias de negócios para toda a América Latina, adaptando as técnicas da seguradora de acordo com as particularidades culturais de cada território. Desse modo, a performance vencedora aqui no Brasil se aliou ao trabalho internacionalmente reconhecido.

“

Em 10 anos de presidência, formei uma equipe muito competente. Agora, vou para um mundo diferente, com pessoas novas, cultura diversa e um posicionamento de produto diferente

”

A executiva revela estar ansiosa para o início do trabalho, que conta com uma agenda extensa já em 1º de maio. “Iniciei os contatos com os profissionais que farão parte da minha equipe. Antes de começar, tirei duas semanas de férias, que serão importantes para oxigenar as ideias e virar a chave para uma vida nova”.

No início de março, a Coface Brasil anunciou a sucessora Rosana Passos de Padua, profissional que possui quase 40 anos de experiência profissional em finanças, crédito, gestão de riscos, planejamento estratégico, seguros e resseguros em empresas multinacionais. Na sua chegada, Rosana aproveitou para elogiar o time construído por Marcelle. “(...) Tenho certeza de que minha bagagem profissional e a equipe maravilhosa construída pela Marcelle me ajudarão a manter a companhia no topo do mercado, além de ampliar os negócios da seguradora e fortalecer a marca”.

A fase de transição contará com Marcelle até 15 de abril. Por já conhecer Rosana de mercado, ela confia que a sua sucessora fará um grande trabalho. “É uma profissional muito bem preparada. Tenho certeza que ela vai fazer um excelente trabalho. Estou tranquila em deixar a liderança na mão dela. Não teria outra pessoa melhor para assumir esse cargo”.

Representatividade

Em 2011, quando assumiu o cargo de CEO, Marcelle fazia história. Ela foi a primeira mulher brasileira na liderança de uma seguradora. Ciente da sua luta e das batalhas de outras mulheres, a executiva levantou desde sempre a bandeira da diversidade de gênero no ambiente corporativo.

Desde 2013, a Escola de Negócios e Seguros realiza um estudo trienal sobre a participação das mulheres no mercado segurador.

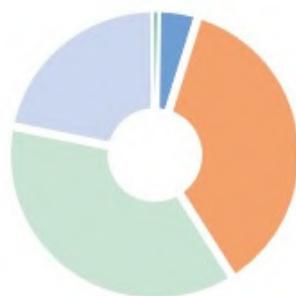


O último 'Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil', divulgado em 2019, entrevistou 436 mulheres e quis saber como as entrevistadas avaliam as oportunidades e a participação das mulheres na liderança do setor, frente ao panorama de três anos atrás, ou seja, 2016. 60% das mulheres acharam que a situação está melhor ou muito melhor do que há três anos, em termos de oportunidades e participação feminina. 35% delas acreditam que o cenário está igual, enquanto 5% das entrevistadas pensam que está pior.

Acompanhando de perto essas mudanças, Marcela acredita que o panorama melhorou na última década, mas que ainda há uma diferença desproporcional entre homens e mulheres em cargos de liderança. "Esse é um trabalho que nós mulheres líderes temos que dar as mãos e continuar fazendo com que as empresas entendam a importância da diversidade de gênero, de raça, de idade e de inclusão (profissionais portadores de algum tipo de deficiência física)".

O debate sobre a cultura da diversidade de gênero no mercado de trabalho ganhou força nos últimos anos. Uma análise de 2017 realizada pela McKinsey, empresa americana de consultoria empresarial, intitulada de "Women Matter" ("Mulheres Importam") contou

SITUAÇÃO DE HOJE, COMPARADA HÁ 3 ANOS – OTIMISMO



Levantamento mostrou que, em 2019, a maioria das mulheres entenderam que o mercado segurador melhorou acerca da igualdade de gênero em cargos de liderança. (3º estudo 'Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil' - 2019)

com a participação de mais de 900 empresas do mundo. O estudo revelou as relações entre a diversidade de gênero dos líderes de equipes e os resultados da empresa.

Três ou mais mulheres em altos cargos pontuaram melhor em todos os atributos responsáveis pela eficiência de uma organização. Eles são: liderança; cultura e clima; prestação de contas; coordenação e controle; capacitação; motivação, orientação; inovação e aprendizagem.

Mesmo comprovado por estudos que a diferença de gênero aumenta o índice de eficiência das empresas, a desigualdade persiste. Marcele conhece os caminhos para essa mudança. “Nós mulheres devemos fazer um movimento interno dentro das suas companhias. Depois disso, é necessário fazer com que a iniciativa chegue lá fora e mostrar a importância

para outras organizações se interessarem”.

O compromisso da executiva não é apenas com ela mesma, mas também com todas as mulheres que sonham em se tornar líder. Por isso, ela afirma que continuará fazendo parte dessa luta na Coface América do Norte.

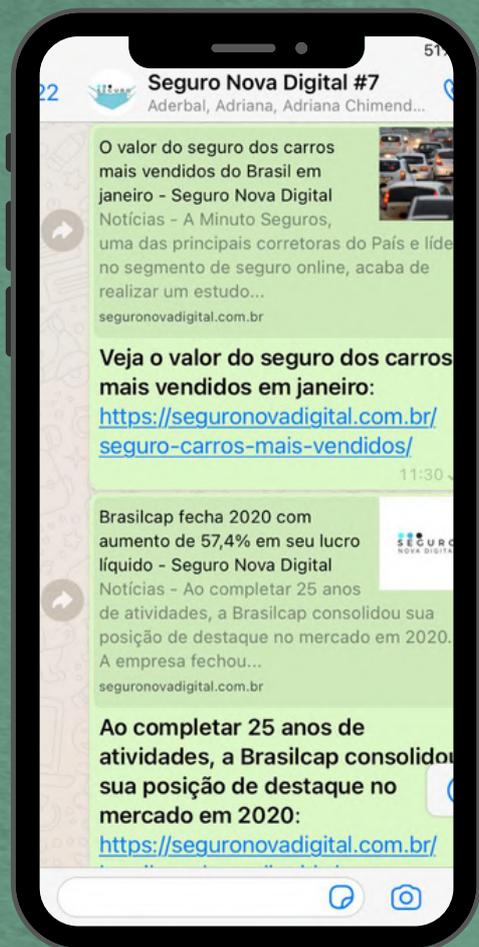
“ É uma profissional muito bem preparada. Tenho certeza que ela vai fazer um excelente trabalho. ”

Marcele Lemos sobre a nova presidente da Coface no Brasil

“Minha meta é permanecer fazendo esse trabalho de diversidade e inclusão, que hoje na Coface ganha cada vez mais espaço. É uma bandeira importante a ser levantada. Trabalhamos com muitas ações dessa natureza em todas as filiais da seguradora espalhada pelo mundo”.

Embora a vida tenha feito Marcele traçar muitos compromissos e levantar a bandeira de diversidade de gênero no mercado, ela preserva um em especial que carregará para sempre no coração: o legado de dona Zeneide, uma pessoa que ensinou seus filhos a importância de um simples “bom dia” e o tamanho do impacto positivo que o ser humano pode causar na vida do outro.

Hoje, dona Zeneide” pertence à outra dimensão. Sua herança foi a referência que deixou para uma das principais executivas do mercado segurador global.



NOTÍCIAS DO MERCADO
SEGURADOR

NA PALMA DA
SUA MÃO



CLIQUE OU ESCANEIE PARA PARTICIPAR

CRESCÇA

com o **Vida**

Soluções de Vida
para você Crescer
com a Liberty!



Novidades nos produtos de Vida Individual da Liberty

Todos os produtos tiveram mudanças incluindo novas coberturas e assistências como o serviço Einstein Conecta

Nos últimos anos, a Liberty vem investindo fortemente para se tornar uma das maiores seguradoras de Vida do mercado. No ano passado, a companhia um crescimento de 30,8% em Vida, quase o dobro do registrado em 2019. Esse resultado é fruto de muitas ações realizadas em duas frentes: reconhecimento e capacitação para alavancar as vendas dos corretores parceiros e na evolução do portfólio para tornar seus produtos cada vez alinhados às necessidades e expectativas dos consumidores.

Por isso, a Liberty lançou expansões em quatro de seus produtos da categoria Vida Individual: Vida Perfil, Vida Especial, Vida Mais Tranquila e Acidentes Pessoais Individuais. "Essa expansão no nosso portfólio de Vida Individual faz parte do nosso constante

trabalho para crescer no setor de Vida, para que os nossos clientes possam aproveitar o que a vida tem de melhor com tranquilidade e contar sempre com a Liberty" afirma Alexandre Vicente, Diretor de Seguros de Pessoas da Liberty Seguros.

Vida Perfil

O Vida Perfil é um produto mais personalizado, com o valor do seguro calculado de acordo com os hábitos do cliente e que agora, conta com duas novidades. A primeira é a Assistência Einstein Conecta, um serviço de orientação médica online que oferece acesso aos atendimentos profissionais do

Hospital Israelita Albert Einstein pelo celular ou pelo computador, além da tranquilidade e segurança de ter à sua disposição um serviço que funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana.

A outra mudança é o novo plano Doenças Graves, que passará a oferecer coberturas para até 30 tipos diferentes de doenças, entre elas doença de Hodgkin, anemia aplástica, distrofia muscular, queimaduras severas, lúpus eritematoso sistêmico e síndrome de Guillain-Barré. Anteriormente, o plano cobria até 24 doenças.

Vida Especial

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

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

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

Vida Mais Tranquila

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

“

Essa expansão no nosso portfólio de Vida Individual faz parte do nosso constante trabalho para crescer no setor de Vida

”

pagamento disponível via boleto à vista.

Acidentes Pessoais Individuais

A companhia também anuncia novidades na cobertura de Acidentes Pessoais Individuais, produto que traz tranquilidade contra imprevistos e, além de tudo, cabe no bolso dos consumidores - custando a partir de R\$ 15,00 por ano.

Com a expansão, a opção passa a ter uma DIT (Diária de Incapacidade Temporária) de sete dias, cobertura ampliada para casos de IPA (invalidez permanente total ou parcial por acidente) e DIH (Diária de Internação Hospitalar) por acidente que inclui internação, incluindo UTI, além da Assinatura Eletrônica.

Alexandre Vicente
Diretor de Seguro de
Pessoas da Liberty

Vantagem para os corretores

O investimento da Liberty Seguros no setor de Vida não se restringe apenas aos clientes. Recentemente, a companhia lançou sua nova campanha 360, a "Cresça com o Vida", com o objetivo de desenvolver, reconhecer e ampliar os conhecimentos dos corretores parceiros nesse segmento.

Ao longo do ano, o "Cresça com o Vida" funcionará como um guia que consolida todas as iniciativas para apoiar os corretores a crescerem suas vendas no segmento de Vida.

TELEPORT

A plataforma completa de Gestão e MultiCálculo para a sua Corretora.

Utilize o melhor e mais funcional MultiCálculo para seguro de automóveis do mercado, integrado às maiores Seguradoras via WebService, com garantia de 100% de precisão.





O melhor momento para revolucionar
a sua corretora é **agora.**

INOVE.
TRANSFORME.
INVENTE
O FUTURO.

textecnologia.com.br



Grandes Riscos: um novo marco regulatório com a Resolução CNSP 407

Walter Polido*

Resolução CNSP n.º 407, de 29.03.2021, vigente a partir de 1º.04.2021 - Grandes Riscos. Marco regulatório dos mais importantes no mercado de seguros nacional. Arrisco a dizer que ele abriu as portas para o século XXI, tardiamente, mas ainda em tempo, uma vez que as práticas do nosso mercado, em termos de bases contratuais, ainda remontam ao início do século passado, inexplicavelmente. Mas agora avançaremos, rapidamente. Podem acontecer, no início, situações que, na verdade, não corresponderão ao espírito contido na desregulamentação ora em curso, mas acredito, também, que serão rapidamente modificadas, remotando o caminho,

uma vez que a força do mercado livre será muito ampla agora.

Parafraçando o grande Orlando Gomes, cujo texto ele escreveu em 1955, acompanho o mesmo pensamento em relação ao processo de desregulação que vem sendo promovido pela Susep: "a precipitação da evolução jurídica é menos nociva do que a mumificação das ideias defuntas".

As Seguradoras estarão, necessariamente, muito mais atentas à concorrência, sendo que hoje praticamente

só competem pelo fator preço, já que os produtos de seguros guardam semelhança absoluta, em face do anacrônico sistema da padronização estatal, agora suprimindo. Efetivamente, requererá mudanças de paradigmas. Glossário - cada Seguradora desenhará o seu, abandonando os "padronizados" desatualizados, arcaicos, desconformes com a evolução do direito e da jurisprudência.

E o corretor de seguros?!

De intermediário, para analista de riscos efetivamente. Ele precisará conhecer todos os produtos, detalhadamente, de modo a indicar o melhor e mais adequado para os clientes dele, garantindo efetivamente os interesses de cada um deles. Maior responsabilidade para o profissional? Não tenho a menor dúvida sobre isso. A imputação de responsabilidade, certamente, será facilitada diante dessa perspectiva. O que fazer? Só tem um caminho: estudar e adquirir conhecimento especializado.

E as Seguradoras? Caem as cortinas, as desculpas, os mitos, enfim os procedimentos atuais não ortodoxos. Responsabilidade profissional máxima também. Elas terão de dizer os vários "porquês" efetivamente e todos justificados pela boa técnica! Até então prevaleceu, ao longo das últimas décadas, desde os 70 anos de monopólio de resseguro que engessaram, inclusive, a inteligência e a criatividade humana, os seguintes: "o IRB não permite" e, atualmente, "o meu produto registrado na Susep não

“

O corretor precisará conhecer todos os produtos de maneira detalhada

”

pode ser modificado para atender a essa demanda pontual"! Morreram. Acabaram.

A técnica deverá ser o único argumento eficaz diante das propostas

de seguros várias. Aqui está a mola propulsora do desenvolvimento do nosso mercado, finalmente entendida pelo Estado regulador. Momento de muito trabalho. Para os operadores do Direito, de modo geral, terreno fértil de aprendizado, de trabalhos em novas frentes, de novas oportunidades para quem conhece seguro e seus fundamentos, não superficialmente apenas. Palavra motora > conhecimento! Fico muito feliz diante dessas perspectivas todas e abomino, desde sempre, qualquer tentativa de retrocesso, de apego ao passado que já se foi, da tentativa de supressão da liberdade de ação do mercado e marcada por ideologias pseudo-nacionalistas que, na verdade, não engrandecem o país e a sociedade, mas os conservam no atraso, garantindo a reserva de atuação apenas para alguns poucos que se locupletam com o regime conservador e fechado.

É chegado o momento de inovar. Que bom que fazemos parte deste cenário aberto, extremamente promissor e garantidor de boas práticas.

(*) Walter Polido

• **Walter Polido é Mestre em Direitos Difusos e Coletivos, pela PUC-SP, advogado, técnico-especialista em seguros e resseguros, escritor, professor universitário e diretor sócio da Conhecer Seguros Treinamentos.**

Argo Seguros é referência em 'Seguro Bike' no Brasil

Empresa investe em proteções inovadoras para atender as novas necessidades do mercado

Sergio Vitor Guerra

Uma das principais seguradoras do Brasil, a Argo Seguros se tornou referência em seguro para bicicletas. A carteira ganhou força nos últimos anos após uma série de mudanças de hábitos dos brasileiros, sobretudo no que diz respeito à mobilidade urbana.

A variedade de planos oferecidos pela companhia dentro da carteira é a peça de engrenagem para atingir o patamar elevado em território nacional. Embora a venda das proteções seja realizada totalmente online, a seguradora preserva a presença do corretor na intermediação do processo, levando o consumidor para um grau maior de experiência. Desse modo, o 'Seguro Bike' torna-se uma excelente oportunidade para os profissionais ampliarem sua atuação no setor de seguros.



Daniel Camargo, Coordenador de Property & Engenharia da Argo Seguros

Para Daniel Camargo, Coordenador de Property & Engenharia da Argo Seguros, o seguro inovador da companhia traz uma série de oportunidades para os corretores e melhora a qualidade de vida dos brasileiros, que cada vez mais buscam meios alternativos de locomoção. Veja a entrevista completa:

Seguro Nova Digital – A Argo Seguros é referência em seguro para bicicleta no Brasil. Como é feita a contratação desse serviço?

Daniel Camargo – Atualmente, o seguro de Bike da Argo Seguros é contratado de forma 100% online, na nossa plataforma (Argo Digital), sempre através de um Corretor de Seguros.

Temos três produtos Bike Tradicional, Bike Mulher e Bike Basic, o que nos classifica como a maior seguradora especialista em bicicletas do Brasil.

Seguro Nova Digital – No seu ponto de vista, de que maneira a companhia contribui para as práticas de mobilidade urbana no país?

DC – Nós sabemos que, nos últimos anos, cresceu e muito a utilização de meios de transportes alternativos, seja por locomoção diária ou mesmo para realizar sua atividade profissional. E a bicicleta é um dos principais influenciadores.

SND – E por que o seguro é importante nesse processo?

DC – O seguro é a melhor maneira de trazer a tranquilidade para esse mercado. A proteção contra Roubo e/ou Furto Qualificado, Danos à Bicicleta ou até mesmo num eventual dano que o segurado pode causar a um terceiro, são benefícios que nosso produto oferece. Tudo isso sem falar nas assistências, que fazem toda a diferença no dia a dia dos segurados.

SND – As pessoas estão mais interessadas em contratar esse tipo de seguro? Por quê?

DC – Sem dúvida nenhuma. Muitas pessoas aderiram a essa modalidade durante a pandemia, seja por lazer, melhor qualidade de vida ou opção ao meio de transporte para ir ao trabalho, por exemplo. Em maio de 2020, lançamos o Bike Mulher, com o objetivo de atender ao público feminino, que vem crescendo cada dia mais. Já o Bike Basic, lançado em novembro passado, tem o objetivo de incluir a cultura do seguro para as bicicletas de menor valor, com coberturas reduzidas e um custo extremamente acessível. Hoje, contamos com um amplo portfólio de seguros para bicicletas, tanto os iniciantes, quanto os profissionais.

SND – Como funcionam os serviços de assistência para esse público?

DC – Como temos clientes em todo o Brasil e com diferentes perfis, optamos por focar em assistências que agregassem valor no

dia a dia do nosso segurado. No produto tradicional, nós temos assistência residencial com serviços exclusivos como vigilância, fixação de antenas, consultoria orçamentária, substituição de telhas e, como grande diferencial, desentupimento de tubulação de esgoto e caixa de gordura.

Além disso, temos a Inspeção Domiciliar, que inclui Revisão de Instalação Elétrica, Verificação de Possíveis Vazamentos, Lubrificação de Fechaduras e Dobradiças, Limpeza de Caixa D'água, Limpeza de Calhas, Limpeza de Ralos e Sifões, Rejuntamento, Caçamba, Dedetização, dentre outros com serviços.



O seguro de Bike da Argo Seguros é contratado de forma 100% online, na nossa plataforma, sempre através de um Corretor de Seguros



Já no Bike Mulher, além de tudo isso, adicionamos a Inspeção Kids (Orientação e dicas sobre cuidados domésticos, Remanejamento de móveis, Instalação de protetores nas tomadas, Grade de segurança, Instalação de Telas, Instalação de grades na janela, Fixação de telas, Instalação de protetores de quinas, Colocação de trava gavetas, Colocação de trava de vaso sanitário, Protetor de portas dentre outros), um apoio Nutricional, Personal Fitness e Assist. Psicossocial, todos de forma gratuita.

SND – Na sua análise, os transportes sustentáveis, impulsionados pelo avanço da mobilidade nas grandes cidades, têm grande potencial de crescimento?

DC – Sem dúvida nenhuma, os transportes sustentáveis serão uma nova realidade no mundo, num curto espaço de tempo. As bicicletas, principalmente nas grandes cidades, já são uma realidade quando pensamos em app de comida ou mesmo para entregas curtas. Com alguns incentivos que foram conquistados pelo setor, como a redução da alíquota de importação de bicicletas – que chegará a 20% até o final de 2021 – com certeza o número de bicicletas vendidas aumentará e, conseqüentemente, o número de empresas que aderirão a essa nova forma de entrega.

SND – Além da bike, a Argo estuda cobrir outros veículos dessa natureza?

DC – A Argo está sempre estudando novas oportunidades para seus corretores e assessorias.



Argo Seguros

A Argo Seguros – seguradora especialista no desenvolvimento de produtos de nicho, com foco em inovação, tecnologia e inclusão social – acaba de anunciar a contratação de Adriano Cruz como novo diretor de TI e Operações. Formado em Tecnologia da Informação e pós-graduado em Administração, ele possui mais de 30 anos de experiência no setor.



Coface no Brasil

Após 20 anos, dos quais os últimos dez foram como CEO da Coface no Brasil, Marcele Lemos foi nomeada Chief Operation Officer (COO) da região da América do Norte a partir do dia 1º de maio. Mantendo o engajamento pela diversidade, a companhia anunciou que a sucessora de Marcele é uma renomada executiva do mercado: Rosana Passos de Padua, que assumiu a função no último dia 1º de março. Rosana é graduada em Matemática, com MBA em Finanças e Riscos, e Mestre em Ciências Atuariais e Contábeis.



CIST

O Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) elegeu na noite desta quinta-feira (25.03) sua nova diretoria para o próximo triênio. A chapa de Alfredo Chaia (presidente) e Paulo Alves (vice-presidente) foi eleita por aclamação.



Liberty Seguros

A Liberty Seguros, parte do Grupo Liberty Mutual, uma das maiores seguradoras do mundo, anuncia a indicação de Patricia Chacon como sua nova presidente no Brasil, sujeita à aprovação regulatória. Carlos Magnarelli, o atual presidente da companhia, passa, a partir de abril, a ser o novo presidente para o mercado Andes, que abrange Colômbia, Chile e Equador.

Magnarelli atua na companhia no Brasil há quase 20 anos, passando de CFO a CEO em 2015, com uma performance excepcional. Sob sua gestão, a Liberty registrou seis anos consecutivos de crescimento acima do mercado e é considerada uma das melhores empresas para se trabalhar no país, além de uma das companhias mais inovadoras do setor.



QSaúde

A administradora de empresas Camila Dantas, 43 anos, assume como líder de Recursos Humanos do Qsaúde, a nova operadora de planos de saúde individuais que alia medicina de qualidade com atendimento acolhedor dos médicos de família da Clínica Einstein, à tecnologia para oferecer um novo conceito personalizado de gestão de saúde.



Sabemi

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



Sompo Seguros

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



Fator Seguradora

A Fator Seguradora comunica a chegada de Luiz Antonio Fonseca ao posto de Diretor Comercial da companhia.

Fonseca é Administrador de Empresas e possui MBA pela Fundação Dom Cabral. Com 33 anos de experiência no mercado de seguros, o profissional atuou em posições de destaque em diversas companhias como AIG, Unibanco-AIG, Itaú-Unibanco, ACE e Chubb, além de contar com sólida experiência na gestão de unidades de negócios e passagem pela Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg).



Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) apoiou a contratação de 193.470 apólices de seguro rural

Contratação de Seguro Rural mais que dobrou em 2020

Apólices contratadas pelos produtores rurais totalizaram 13,7 milhões de hectares segurados

No início deste mês, o Ministério da Agricultura divulgou o resultado consolidado da execução do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) em 2020. Segundo o site Canal Rural Foram aplicados R\$ 881 milhões em subvenção ao prêmio, o que permitiu apoiar a contratação de 193.470 apólices de seguro rural.

Essas apólices foram contratadas pelos produtores rurais em todas as regiões do país e totalizaram 13,7 milhões de hectares segurados. Já o valor total segurado por essas apólices representou a importância de R\$ 45,7 bilhões.

A ministra Tereza Cristina comemorou o expressivo crescimento das contratações em 2020 e

destacou a necessidade de consolidar o seguro rural como uma das principais ferramentas de gestão de risco disponíveis para o produtor.

“No ano passado, foi possível alcançar um patamar importante para o seguro rural. Em 2019, o PSR atendia cerca de 42 mil produtores, e em 2020 conseguimos apoiar 105 mil produtores”, aponta a ministra.

“Considerando os sucessivos problemas climáticos observados nos últimos anos, cada vez mais severos, o produtor rural não deveria plantar sem a proteção do seguro e seguindo as recomendações do Zarc. Apenas em 2020 as seguradoras pagaram em indenizações aos produtores aproximadamente R\$ 2,5 bilhões, isso demonstra a efetividade do seguro”, avalia o diretor do Departamento de Gestão de Riscos do ministério, Pedro Loyola.

O relatório publicado apresenta informações detalhadas sobre a execução do PSR em 2020, com destaque para as principais atividades. Para o próximo ano, está previsto o recurso de R\$ 1 bilhão para o programa, que depende ainda de aprovação do Projeto de Lei Orçamentária Anual (PLOA) de 2020, em tramitação no Congresso Nacional.

Supere seus limites

Com especialização, você vai longe.

Cursos presenciais e online sobre os mais diversos tipos de seguros para elevar a sua carreira a um novo patamar.



Acesse nosso site e inscreva-se

www.conhecerseguoros.com.br

REDUZA CUSTOS E TENHA TEMPO PARA VENDER!

REGULA PREMIUM

Tenha um departamento de sinistros completo pagando apenas R\$599,99* por mês

- **SUCESSO DOS SEUS SEGURADOS**
- **ATENDIMENTOS ACUMULATIVOS POR MÊS**
- **SEM RESTRIÇÃO DE TIPO DE SINISTRO (AUTO, RE, FIANÇA, VIDA E RC)**

*Confira em nosso site os planos Regula Premium:
WWW.REGULA.COM.BR