

● ● ●
SEGURO
NOVA DIGITAL



INÍCIO DE UMA NOVA ERA
OPEN INSURANCE
ESTÁ CHEGANDO

veja também:



PASSANDO O BASTÃO:

MANDATO DE CAMILLO
TERMINA NO FIM DESTE
ANO, E LIDERANÇA REVELA
QUEM VAI APOIAR

QUEM PONTUA, LEVA

RICARDO BOTTAS
ANUNCIA A CAMPANHA DE
INCENTIVO 'PRA SUPER
CAMPEÕES 2021'



DE BRAÇOS ABERTOS PARA OS SEUS CLIENTES. DE MÃOS DADAS COM VOCÊ.

Quando podemos contar com a pessoa certa na hora certa, nos sentimos abraçados. E a Icatu sabe como o seu trabalho é importante para que isso aconteça.

E você que identifica as necessidades dos clientes, indica os produtos mais adequados, auxilia na hora da contratação e nos ajuda a estar ao lado deles em todas as fases da vida.

Contamos com a sua experiência e dedicação para levar nossas soluções a milhões de brasileiros, fazendo com que suas vidas tenham momentos cada vez mais felizes e seguros.

Seguimos juntos, somando **qualidade de vida**, multiplicando **tranquilidade financeira** e construindo uma história de sucesso.

Fique com o nosso abraço.

icatu.com.br/corretor

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Centro de Relacionamento: 0800 285 3002.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

SAC Capitalização: 0800 286 0109.

Ouvitoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.



ICATU
Vida. Pra toda vida.

SERGIO VITOR



Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

EMIR ZANATTO



Colunista
zanatto@textecnologia.com.br

JAMES THEODORO



Articulista
james@korsa.com.br

SEGURO
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/>

Open Insurance pode aumentar a penetração do seguro?

A consciência de que o seguro é importante na vida das pessoas vem aumentando gradativamente. Na pandemia, em um momento de dor e incerteza, essa ideia ganhou mais força entre os brasileiros, mas está longe de ser uma unanimidade.

Entende-se que a atual gestão da Susep trabalha constantemente a fim de aumentar essa penetração. O Open Insurance, por exemplo, é uma das estratégias da autarquia federal. Embora a iniciativa seja interessante, especialistas dizem que isso não é o bastante para colocar o seguro entre as prioridades das famílias brasileiras.

“É difícil falar em seguro para uma pessoa que não sabe como vai chegar no fim do mês”, observa Daniel Bortoletto, CEO da Regula Sinistros e um dos entrevistados da matéria destaque desta edição.

Já Alexandre Camillo, que deixará a cadeira de presidente do Sincor-SP no fim deste ano, considera que a Superintendência deveria dialogar mais com a categoria antes de propor qualquer mudança. “Há técnicos ali que se acham entendidos de tudo e, por isso, não conversam com os seguradores”. O gestor conta qual legado deixa no maior sindicato de corretores do Brasil.

Além desses e outros conteúdos exclusivos, outro destaque é uma entrevista completa com Alexandre Coelho, Diretor Comercial Nacional da AllCare, uma das principais administradoras de benefícios do país. O executivo contou sobre a participação do corretor no crescimento de 49% da companhia em 2020.



10

ENTREVISTA

ALLCARE E O SEU
RELACIONAMENTO COM
OS CORRETORES

18

CAPA

PORTAS ABERTAS PARA O
OPEN INSURANCE

28

MOVIMENTAÇÕES

AS TROCAS DE CARGOS
DO MERCADO
SEGURADOR

14

SUSTENTABILIDADE

SEGURO DE
EQUIPAMENTOS
FOTOVOLTAICOS

24

PUBLIEDITORIAL

SULAMÉRICA LANÇA
MAIS UMA CAMPANHA
DE VENDAS

32

**SEGURO
GARANTIA**

NOVA LEI DE
LICITAÇÕES E OS
REFLEXOS NA
CARTEIRA

A AllCare tem um compromisso infinito com a vida!

A AllCare é uma das maiores administradoras do país e vem se consolidando cada vez mais no mercado de saúde do Brasil por oferecer inovação e qualidade nos seus serviços para atender seus clientes e parceiros, reafirmando seu compromisso infinito com a vida.



+210 mil
BENEFICIÁRIOS



+500
COLABORADORES



+25
OPERADORAS
PARCEIRAS

Acesse:

allcare.com.br

e conheça mais sobre a AllCare



AllCare®
benefícios

Great
Place
To
Work
Certificate

Nos acompanhe nas redes sociais

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

 [AllCare Benefícios](https://www.youtube.com/AllCareBeneficios)

 [Administradora AllCare](https://www.facebook.com/AdministradoraAllCare)

 [AllCare Administradora de Benefícios](https://www.linkedin.com/company/allcare-administradora-de-beneficios)

ANS - nº41728-9



AXA anuncia a 2ª campanha trimestral do ano

A AXA no Brasil iniciou a sua 2ª campanha trimestral do ano! Esse é mais um incentivo aos corretores parceiros, que poderão receber um voucher para utilizar no site das Lojas Americanas. Ao todo, serão distribuídos 50 prêmios até setembro e a pontuação é contabilizada por prêmio emitido e pela diversidade de produtos trabalhada pelo corretor.

“Nós trabalhamos para que os nossos corretores parceiros saibam que vale a pena fazer negócios com a AXA. Queremos que eles se sintam reconhecidos, que cresçam junto com a gente e sejam beneficiados com as nossas campanhas, assim como por todas as ações que desenvolvemos ao longo do ano para estarmos mais próximos e valorizar nossos parceiros”, comenta Danielle Tilton Fagaraz, Superintendente de Marketing Estratégico e Planejamento Comercial P&C da AXA no Brasil.

DOC24 lança linha de ‘consultórios inteligentes’ para assistência e cuidados à distância

Imagine uma linha de ‘consultórios inteligentes’, sem a presença física de profissionais da saúde, mas equipados com a última tecnologia em conectividade e telemetria à distância. A partir de uma série de dispositivos agregados, o próprio paciente consegue fazer e enviar uma série de exames ao seu médico, em qualquer lugar que ele esteja do planeta.

“Esse conjunto de aparelhos permite realizar diferentes exames médicos, que tanto podem ser enviados diretamente para um profissional para atendimento online, quanto podem ser armazenados em nuvem para um histórico clínico futuro”, garante Fernando Ferrari, diretor-geral da DOC24





Liberty Seguros destaca potencial dos seguros de transportes

O segmento de seguros de transportes vem registrando crescimento entre 2020 e 2021, o que pode ser explicado pelo aumento nas importações e exportações e a retomada gradativa da atividade econômica no Brasil. De acordo com a SUSEP, os seguros de transportes nacionais tiveram crescimento de mais de 30% no acumulado até maio de 2021.

Ao mesmo tempo que o segmento de transportes é um dos mais rentáveis do mercado, conta hoje com poucos especialistas no setor – o que representa uma oportunidade para os corretores que desejam expandir suas carteiras. Para alavancar os negócios nessa frente, a Liberty Seguros tem um portfólio diversificado de produtos de transportes, que registraram um crescimento de mais de 21% na companhia em 2020.

“O segmento de seguros de transportes é extremamente importante para o mercado de seguros, por isso, a Liberty trabalha para oferecer cada vez mais opções que atendam às necessidades dos consumidores desse nicho”, afirma Rafael Citelli, Vice Presidente de Produtos e Analytics da Liberty Seguros.



O prêmio é você quem escolhe!

Campanha Desafio 2021 GBOEX garante mais prêmios para os corretores parceiros

O GBOEX aumentou as vantagens conquistadas pelos premiados da Campanha Desafio 2021. Na nova versão, a empresa ampliou o número de ganhadores, além de permitir a escolha do prêmio a partir de uma seleção predefinida. A ação segue o planejamento estratégico do GBOEX, que foca na valorização dos parceiros comerciais e celebra os esforços dos profissionais na comercialização dos planos de pecúlio individual, de seguros e de serviços de assistência.

Nesse novo formato, podem participar os corretores cadastrados no GBOEX, ou que vierem a se inscrever no período da promoção, além de gerentes de unidades, gerentes comerciais e supervisores. O prazo final é 31 de dezembro deste ano. Para os corretores, os prêmios são vouchers que poderão ser trocados por prêmios. As unidades de negócios da empresa disponibilizam mais informações aos interessados.

Argo Seguros lança o 'Radar Argo', sua torre de controle para o ramo de Transporte

A Argo Seguros acaba de lançar o 'Radar Argo', seu mais novo serviço para controle das operações no ramo de Transporte. O principal objetivo é contribuir para maior segurança dos embarcadores e transportadoras e, consequentemente, na redução de custo da sinistralidade.

"O Radar Argo funciona como 'um olho da companhia', que verifica todos os itens de segurança e evita fraudes, mitigando problemas e garantindo assim que o segurado seja indenizado ainda mais rápido em caso de sinistro", afirma Rafael Fragnan, Chief Risk Officer da Argo Seguros.



Icatu anuncia oferta de empréstimo para clientes de Previdência, em parceria com a Creditas

A Icatu anuncia, em parceria com a Creditas, o lançamento do Crédito Protegido Prev, produto de acesso à crédito com garantia de Previdência. Para o processo de concessão do empréstimo, o fundo previdenciário do cliente da Icatu servirá como garantia do acordo. O valor do crédito varia conforme o saldo das aplicações de previdência de cada cliente, que serão mantidas em caução para que a operação seja concluída.

"Estamos prestando assistência aos nossos clientes com soluções financeiras adequadas às necessidades pontuais, evitando que haja uma perda financeira na meta traçada para a aposentadoria. Esse tipo de lançamento está em linha com o propósito da seguradora de atuar para a conscientização da importância do planejamento financeiro e da educação para finanças", afirma.





**Transforme o seu
atendimento em**

24h e

Ominichannel

a partir de:

R\$ 1399,99

ao mês

Solicite um orçamento agora!

www.regula.com.br

A MOLA PROPULSORA DO CRESCIMENTO

Apesar dos desafios enfrentados pelo setor em função da pandemia, que diminuiu o poder aquisitivo do brasileiro, a **AllCare**, uma das maiores administradoras de benefícios do país, atingiu a marca de 180 mil vidas administradas no ano passado. O número resultou num crescimento de 49% em relação a 2019.

Neste momento, a empresa conta com mais de 30 mil profissionais na sua base e pretende alcançar patamares ainda maiores ao ampliar sua atuação na região Norte do país.

Alexandre Coelho
Diretor Comercial
Nacional da AllCare

O Diretor Comercial Nacional da AllCare, Alexandre Coelho, revela, com exclusividade, a razão de manter um relacionamento tão próximo com os corretores de seguros.

Seguro Nova Digital - A AllCare reforça constantemente o relacionamento com seus corretores parceiros. Por que a empresa acredita que esses profissionais são importantes para a disseminação dos produtos da companhia?

Alexandre Coelho - Uma das mais importantes ferramentas para o crescimento da AllCare é a capilaridade e a presença em todo o país. Os corretores são, portanto, fundamentais para alcançarmos os nossos resultados, uma vez que nossa principal força de vendas é o canal corretor. Hoje, contamos com mais de 30 mil corretores ativos em mais de 20 Estados.

S.N.D - Quais as ações da administradora para auxiliar o cotidiano do corretor que você destacaria?

A.C - O principal fator de nosso sucesso é, sem dúvida, o nosso grupo de operadoras parceiras, que conta

com mais de 20 operadoras em todo o Brasil. Com isso, nossos corretores trabalham com diversas opções de comercialização para os diferentes públicos e nichos.

Outro ponto importante é o reconhecimento da AllCare como empresa que trabalha intensamente na criação de ferramentas de trabalho e ações com os corretores. Um bom exemplo disso é a plataforma de vendas online, a AllTech. Desenvolvida na Allcare, ela entrega comodidade e agilidade ao corretor para que possa efetuar suas vendas de forma remota, de qualquer lugar. Também disponibilizamos a ferramenta Corretor Digital, desenvolvida pela nossa área de marketing. É uma verdadeira agência de marketing digital, totalmente gratuita, que permite ao corretor criar suas peças de divulgação personalizadas. Reconhecida por todos, tornou-se um case no mercado.

S.N.D - Com a pandemia, algumas empresas do mercado passaram a escutar mais seus corretores parceiros para entender melhor os anseios dos clientes. Qual é o nível de importância que a administradora dá para o feedback desses profissionais?

“

Desde sempre, ouvir os corretores parceiros é fundamental para o nosso crescimento e desenvolvimento.

”

A.C - Desde sempre, ouvir os corretores parceiros é fundamental para o nosso crescimento e desenvolvimento. É uma prática que priorizamos não somente na pandemia, tanto por meio do canal de atendimento ao corretor, tanto utilizando as plataformas de relacionamento digital, como pelo relacionamento direto com as nossas equipes comerciais nas filiais da AllCare.

S.N.D - Muito se comenta hoje no mercado sobre a venda direta, por meio de fintechs e site e-commerce, por exemplo. Qual é o posicionamento da AllCare sobre esse tema?

A.C - A AllCare é uma empresa que inova constantemente e, nesse sentido, vem desenvolvendo novos canais de distribuição. Com a pandemia, todos pudemos notar o avanço das tecnologias

digitais, além das mudanças no comportamento de compra do cliente. Estamos estruturando novas frentes para atender esse “novo cliente” que deseja conveniência, agilidade e segurança para compra de seus serviços. É um caminho sem volta.

S.N.D - Pequenas e médias empresas representam 98% do comércio aqui no país. Mesmo assim, produtos como planos de saúde PME são ainda pouco difundidos. Na sua análise, o que deve ser feito para melhorar esse cenário?

A.C - Os planos de PME têm sido o produto mais vendido nas operadoras de saúde. Com a pandemia, o aumento das vendas foi significativo, devido ao crescimento das pequenas empresas e vantagens que as operadoras desenvolveram especialmente para esse mercado.

A Allcare tem projetos de PME com algumas operadoras parceiras e estamos crescendo nesse segmento, buscando novas parcerias para ampliar a oferta. Na minha opinião, dentro do nosso segmento, o produto é amplamente divulgado. Em relação ao cliente final é sempre um desafio, pois nós

somos os interlocutores dessa venda. Mas, da mesma forma, estamos sempre em busca de melhorar nossos canais de comunicação e ferramentas.

S.N.D - Recentemente, a companhia ampliou sua atuação no Norte do país. Como está a adesão dos corretores nessa região?

AC - A Allcare atua no Nordeste há 10 anos e, recentemente, com as novas parcerias, passamos a atuar também na região Norte. A aceitação da AllCare pelo canal corretor é fantástica. O corretor tem na empresa uma parceira. Eu atribuo isso ao propósito da AllCare, que não limita o trabalho somente à venda ou oferta de um produto. O cuidar faz parte de nossa proposta e os nossos serviços, campanhas de incentivo e ferramentas, ajudam no dia a dia dos nossos parceiros. A exemplo do Nordeste, onde temos uma operação forte e consolidada, temos certeza que o Norte se tornará uma região com grande aceitação e crescimento garantido.

S.N.D - Por causa dessa expansão, a empresa pretende também expandir o número de seus diretores comerciais?

A.C - A Allcare regionaliza os seus atendimentos através das equipes comerciais locais, o que acreditamos ser um grande diferencial. Existem diretores por segmento. No Canal Varejo (massificado) sou o responsável nacional pela equipe comercial. Além disso, a AllCare tem uma Gerência Regional Norte e Nordeste com uma equipe composta por gerentes locais e gestores comerciais, e uma Gerência Regional Centro Oeste, Sul e Sudeste. Somos um grande time em todo Brasil.

S.N.D - Em 2020, a AllCare movimentou o mercado de saúde com a criação de uma grande campanha de vendas. O corretor pode esperar algo nesse sentido durante este ano?

“

O cuidar faz parte de nossa proposta e os nossos serviços, campanhas de incentivo e ferramentas, ajudam no dia a dia dos nossos parceiros.

”

A.C - A Allcare sempre surpreende. Em 2019 foi o Resort dos Campeões, em 2020 fizemos a campanha “Você de Casa nova e carro novo”, um sucesso estrelado pelo nosso embaixador, o Serginho do Vôlei. Realizamos uma live com o Cantor Péricles, que contou com mais de 8 mil espectadores para acompanhar o show e acompanhar o sorteio de 07 carros, 05 motos e 01 Casa no Valor de R\$ 300.000. Em 2021, regionalizamos nossas campanhas em diversas ações de incentivo.

S.N.D - Ainda no ano passado, a empresa reportou um crescimento de 49%. Qual o tamanho da importância dos corretores de seguros acerca desse número?

A.C - Os corretores são a mola propulsora do nosso crescimento. A Allcare tem parceria com mais de 20 operadoras, está presente em mais de 20 Estados, com uma rede de mais de 30 mil corretores. O resultado não poderia ser diferente. Trabalhamos todos os dias para entregar aos nossos parceiros os melhores serviços e ferramentas. Tivemos um aumento significativo de vendas em 2020 e seguimos assim em 2021. Buscaremos, mesmo frente aos desafios, continuar crescendo de forma sólida e sustentada.

CQCS INSURTECH & INNOVATION 2021

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

NOVA DATA



NÃO FIQUE DE FORA!

MAIS INFORMAÇÕES: WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR



Imagem/Reprodução/Freepik

UM SEGURO EM POTENCIAL

Crise hídrica no Brasil reforça o debate sobre as vantagens da utilização da energia solar nas residências e nas empresas

Sergio Vitor Guerra

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) anunciou, no dia 29 de junho, um novo aumento de 52% no valor da bandeira vermelha patamar 2, taxa extra cobrada na conta de luz. Esse acréscimo ocorre em meio à pandemia, enquanto milhões de brasileiros passam por dificuldades financeiras. A nova alta reforçou a discussão sobre o uso de energia solar, que, apesar do investimento na instalação das placas fotovoltaicas, o custo mensal será menor se comparado com o da energia elétrica.

De acordo com o Portal Solar, essa energia alternativa gera uma economia que varia de 50% a 95% na conta de luz. “O investimento feito para a instalação de placas solares acaba sendo pago pelo valor economizado com a redução de gastos”, explica Mario Cavalcante, Diretor de Massificados da Liberty Seguros. O especialista revela, ainda, que o valor do seguro para



Mario Cavalcante, Diretor de Massificados da Liberty

esses equipamentos tem uma participação baixa no preço total do projeto.

Um levantamento realizado pela Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR) mostrou que esse mercado corresponde a 1,7% de toda a matriz energética brasileira. 72,6% desse montante figuram as residências. Logo em seguida, empresas, comércio e serviços têm 17,9% dessa fatia. Já a produção rural é responsável por 6,25%.

Na análise de Cavalcante, o mercado de seguros deve ajudar a difundir o conhecimento sobre os benefícios dessa alternativa de luz. “O corretor tem o papel fundamental de informar os consumidores sobre as novidades e tendências do mercado, como a energia solar, por exemplo”, observa. Segundo o executivo, ao compartilhar essas informações com as pessoas, os profissionais ampliam o conhecimento sobre esse tipo de seguro, podendo expandir suas carteiras e gerar mais negócios.

“Uma boa maneira para o corretor entender se os consumidores conhecem a opção da energia solar, é verificar se o cliente tem interesse nesse tipo de energia quando for ofertar seguros para novas residências”, aconselha o especialista.

Na Dínamo Seguros, corretora de Campinas-SP, a comercialização de seguro para equipamentos fotovoltaicos já é realidade. Thiago Coelho, sócio e fundador da empresa, conta que quando esse mercado começou a projetar alto crescimento, a corretora enxergou diversas oportunidades de negócio. “Vimos que se tratava de um material delicado, importado da China, e que haveria riscos iminentes. Foi pensando nisso que decidimos buscar soluções que atendessem essa demanda”.

Mesmo com o vasto conhecimento em riscos diferenciados, a Dínamo Seguros teve que estudar para entender esse setor e agregar ainda mais opções no portfólio. “Com o objetivo de nos tornarmos especialistas, acabamos sendo referência nesse segmento, que, até então, é praticamente inexplorado pelos nossos concorrentes”, destaca Coelho.

Na Liberty Seguros, Cavalcante explica que a seguradora desenvolveu dois produtos nessa carteira: Liberty Engenharia Energia Solar e Liberty Equipamentos Energia Solar. O primeiro, garante a cobertura das instalações e da montagem das estruturas de captação e transformação da energia solar. O seguro pode ser adquirido por clientes residenciais e empresariais e, dentre as opções disponíveis no seguro, há cobertura para danos acidentais decorrentes de incêndio ou explosão, danos da natureza, roubo, entre outras. Já o segundo, protege a estrutura completa dos equipamentos de coleta de energia. Dentre as coberturas do seguro, há reparos de incêndio ou explosão, danos da natureza, roubo, entre outras.

“Apesar da energia solar ser usada por uma pequena parcela da população, na Liberty Seguros acreditamos que, com uma maior conscientização das pessoas sobre meios de energia renováveis na atual situação de crise hídrica, esse ativo pode se tornar cada vez mais atrativo”, reitera o executivo.

Em concordância com Cavalcante, o sócio e fundador da Dínamo Seguros entende que cada vez mais o incentivo por recursos de energia sustentável aumenta. “Hoje, o mercado cresce a um ritmo alucinante, com linhas de crédito em vários bancos, além de muitas empresas consolidadas se especializando em fabricar e trazer as melhores tecnologias para o setor”.

Coelho também acredita que é função do corretor difundir ainda mais essa ideia, mostrando para os seus clientes os benefícios desse mercado. “Investir em energia renovável é uma realidade e nós como corretores vamos ajudar a assegurar esse investimento”, conclui.



Thiago Coelho, Sócio e Fundador da Dínamo Seguros

PASSANDO O BASTÃO

Debates, conciliações, enfrentamentos e desafios marcaram os sete anos de **Alexandre Camillo** à frente do Sincor-SP

Sergio Vitor Guerra

“Dia 31 de dezembro quero estourar um champanhe”. É o que pretende o atual líder do maior Sindicato dos Corretores de Seguros do país. O dia marcará a virada do ano e também as últimas horas de Alexandre Camillo como presidente do Sincor-SP.

Enquanto não deixa a cadeira, ele lembra das conquistas durante os sete anos de mandato. Uma delas, logo no início, foi a inclusão dos corretores no Simples Nacional, uma discussão de muitos anos, mas que vigorou na sua gestão. “Fiz parte desse trabalho, elaborando informações, cálculos e relatórios. Cheguei com o pé quente”, lembra.

Quando assumiu em 2014, o gestor revela que se deparou com o caixa do Sincor-SP negativado. Nesse ínterim, o sindicato perdeu duas grandes fontes de renda que somadas agregavam 50% da receita. “Em nenhum momento o Sincor se apequenou”. Hoje, ele garante que financeiramente a entidade é sustentável.

Enquanto a gestão tirava a conta do vermelho, as lutas continuavam. Uma delas foi de manter o associativismo para que as pessoas entendessem que a entidade é uma provedora de soluções e uma parceira de caminhada empresarial. “Em meio a tantas adversidades, eu construí e mantive um

ambiente pacificado. Hoje o setor está de mãos dadas no enfrentamento de grandes episódios, como a colocação da comissão na apólice, o entendimento da LGPD e a Resolução 382”, lembra.

Uma das ações que o líder tem mais orgulho foi a de imputar a bandeira de empreendedorismo na categoria, mesmo o corretor sendo pessoa física. Para mudar essa concepção, ele afirma que custou muito trabalho, sobretudo para adequar e inserir os profissionais no mundo novo. “O entendimento foi de que a tecnologia veio para ajudar os corretores. Fizemos de tudo para que os profissionais entrassem nesse universo tecnológico”, explica.



Embora seja adepto às mudanças no mercado, o Sincor-SP posicionou-se severamente contra algumas propostas da atual gestão da Susep em modificar pontos da legislação. “Somos favoráveis ao avanço, mas não da maneira que está sendo feito. Não há diálogo com o setor, e alguns técnicos da autarquia acham que entendem de tudo e desprezam a representação dos seguradores”, enfatiza.

Seu candidato a sucessor

A situação já declarou quem está apoiando: Boris Ber. Camillo justifica que o apoio à eleição do então 1º vice-presidente acontece depois de fazer uma árdua pesquisa, ouvindo mais de 70 especialistas do mercado. Além disso, o líder tem a certeza de que o trabalho deve continuar. “Há décadas já se pleiteia a indicação de Boris. É uma missão árdua e essa cadeira exige muito da pessoa que aqui chega. Para assumir o cargo, esse líder precisa estar em um momento muito equilibrado da sua vida”.

O gestor adianta que seu sucessor, assim que assumir o mandato, terá desafios como manter a coesão entre os agentes do setor, estar atento à reforma

tributária que pode desagradar uma parcela da categoria e continuar com o estímulo do corretor empresário. “Mesmo combatendo as associações durante esses anos, a luta continua. É preciso enfrentar esse mercado desregulamentado e criar uma solução que permita a convivência, fazendo essa inserção pelas vias legais. O próximo líder deve se debruçar sobre isso”.

Legados e futuro

“Saio satisfeito e com a consciência tranquila”. Às vésperas de deixar o cargo, Camillo está contente, pois levou seu perfil conciliador para dentro do Sincor-SP. Uma ferramenta que reflete nessa característica



Em meio a tantas diversidades, eu construí e mantive um ambiente pacificado. Hoje o setor está de mãos dadas no enfrentamento de grandes episódios



foi a criação da CâmaraSIN, programa que auxilia os profissionais de seguros a solucionarem conflitos de maneira consensual, sem precisar recorrer à justiça comum.

Outro marco da sua gestão foi a criação do Sincor Digital, um aplicativo com uma série de funcionalidades para o corretor de seguros. Por ele, o associado consegue gerenciar seu negócio, ter acesso às notícias do setor, visualizar a agenda das próximas atividades e estabelecer uma comunicação mais próxima com o seu sindicato.

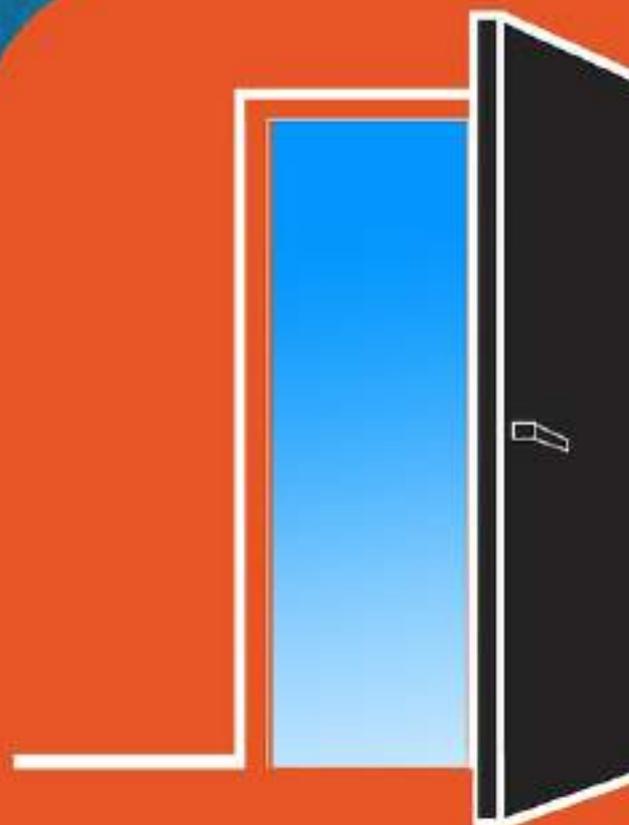
Embora seja um importante setor de produção para a economia brasileira, o mercado segurador tem pouca representação no Congresso. No ano que vem, mesmo que o desejo de Camillo seja colaborar com a Fenacor, ele acredita que pode contribuir significativamente para o setor ao assumir um cargo público. “Tenho a intenção e estou motivado para isso, mas estou ciente de que é difícil devido ao apoio partidário”.

Mesmo que não seja eleito ou que nem se candidate, a certeza é de que o atual líder do Sincor-SP permanecerá tendo participação ativa no mercado segurador.

PORTAS ABERTAS PARA O OPEN INSURANCE

Com o objetivo de atingir potenciais consumidores de seguros, a Susep aposta no Open Insurance, normativo que será implementado gradativamente. Mais uma vez, o mercado se prepara para um novo ambiente regulatório, enquanto os corretores se questionam sobre seu papel dentro desse cenário de transformação.

Sergio Vitor Guerra





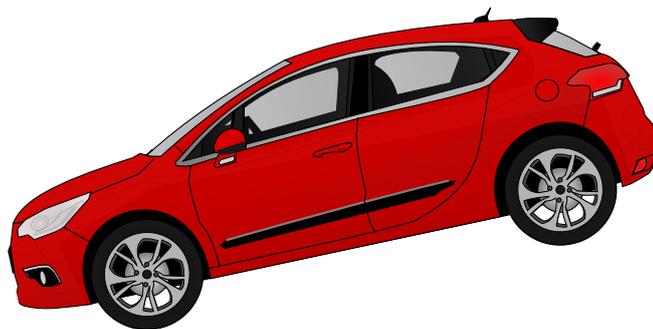
As iniciativas para implementar seguros personalizados, acessíveis e atrativos no Brasil são mais recorrentes a cada dia. Seja por meio da Susep, o órgão regulador do mercado, ou pelas insurtechs, startups especializadas em trazer uma perspectiva inovadora para o ecossistema de seguros. Após o primeiro sandbox regulatório promovido pela autarquia federal, o Open Insurance é o próximo da fila dentro dessa onda de mudanças.

Assim como foi no sandbox, responsável em autorizar 11 startups a operarem em um ambiente mais flexível, o Open Insurance recebe críticas positivas e negativas. Esse marco regulatório será realizado em rodadas, inspiradas no Open Banking, sendo a primeira feita no dia 15 de dezembro deste ano, como aponta a Resolução CNSP nº 415/2021 e a Circular Susep nº 635/2021.

Publicada pela Susep no Diário Oficial da União no dia 21 de julho, as normas estabelecem condições para permitir que o consumidor acesse e compartilhe seus dados, quando preferir, com outras seguradoras ou terceiros. Desse modo, essas informações poderão ser utilizadas para desenvolver diferentes produtos e serviços que atendam às necessidades atuais e futuras dos consumidores de seguros, previdência e capitalização.

Mais de 58 milhões de veículos rodaram pelo Brasil em 2020

Apenas 30% dos carros que circulam no país possuem seguro



Fonte: IBGE (2020) e CNseg (2020)

De acordo com a superintendente da Susep, Solange Vieira, a iniciativa terá impacto positivo na sociedade, porque simplificará o acesso à proteção. “O seguro possui uma característica ímpar no amparo financeiro a pessoas em momentos de fragilidade ou em um evento que possa colocá-las em dificuldade financeira. Para que possa ser cumprida essa finalidade, faz-se necessário que produtos de seguro alcancem a grande massa da população de forma simples, transparente e, acima de tudo, a preços compatíveis”, explica.

É bem verdade que falar sobre seguros para grande parte da população é um tabu no Brasil. O seguro auto, considerado a proteção mais popular do país, atinge apenas 30% da frota de automóveis. Já o seguro de vida ganhou capilaridade antes da pandemia, mas cresceu 26% em 2020, segundo informações da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

Para o diretor da Conhecer Seguros, Sidney Dias, o Open Insurance é uma das várias iniciativas conduzidas pela Susep que podem ajudar na ampliação do acesso a produtos de seguros e de previdência. Entretanto, segundo o especialista, ele é apenas um dos instrumentos e, por si só, não produzirá o efeito esperado por todos.



Sidney Dias

Diretor da Conhecer Seguros

“Penso que criar condições para que mais pessoas tenham acesso ao mercado de seguros deve ser uma das prioridades no nosso país. Há uma grande distância, hoje, entre aqueles que contam com esse tipo de proteção para suas vidas, famílias e pequenos negócios e aqueles que, por falta de conhecimento ou de condições econômicas, não conseguem ter acesso às coberturas que poderiam ajudá-los”, observa Dias.

Mesmo acreditando em outros movimentos para fortalecer a indústria, o especialista apoia a implementação do Open Insurance. “É compreensível que algumas das lideranças conservadoras deste nosso mercado estejam reticentes. Aquilo que é pouco conhecido tende a ser rejeitado, principalmente por quem está bem posicionado no mercado”.

Daniel Bortoletto, CEO da Regula Sinistros, acredita que o Open Insurance pode atingir pessoas que hoje desconhecem a importância do seguro. Entretanto, a eficácia desse contato, segundo ele, será baixa. Isso porque, em concordância com o diretor da Conhecer Seguros, ele afirma que o poder financeiro das famílias brasileiras é um dos grandes fatores que dificultam a expansão da indústria.

Embora a capacidade financeira do brasileiro seja fundamental para controlar essa equação, Bortoletto reconhece que o Open Insurance vai impulsionar mudanças no mercado, tanto para o bem, quanto para o mal. “Esse marco regulatório vai promover verdadeiras revoluções nos produtos, coberturas, parcerias, distribuição e pós-venda. Nesse caminho, ele também vai estimular aberrações, assim como é normal em todo processo. O desafio está em conciliar tudo isso”.

Relação entre cliente e corretor ainda é única

Em consonância com o “seguro aberto”, está um momento muito peculiar do setor: aproximação das seguradoras com as fintechs e a maior participação de investidores de segmentos distintos na indústria seguradora. Quem analisa superficialmente pressupõe que com a presença de normas capazes de potencializar esse ecossistema, a profissão dos corretores de seguros é colocada mais uma vez em xeque.



Daniel Bortoletto
CEO da Regula Sinistros

Mas para Luis Cesar Pereira, CTO da GTI Solution, essa proximidade já resultou em diversas soluções para o mercado, fazendo com que a insegurança que existia por parte dos profissionais fosse tomada pela aceitação e confiabilidade em torno deles. “Se o corretor utilizar as soluções ao seu favor será possível continuar atendendo a toda sua demanda de clientes e, ainda, manter a eficiência no seu negócio”, pondera.

A Susep defende que inúmeras facilidades poderão surgir para os consumidores, sejam pessoas físicas ou jurídicas, a partir da entrada de produtos de seguros e previdência no novo modelo. Segundo a autarquia, uma das principais facilidades será a consolidação da vida financeira do cliente.

“

Mesmo em um país rico, mais da sua metade da população vive com apenas um salário mínimo. Temos desafios enormes como o desemprego e, antes de consumir um seguro, as pessoas pensam como vão chegar até o fim do mês.

”

Na análise de Pereira, o fato da contratação do seguro estar mais viabilizada nada interfere no trabalho do corretor. “Antes de chegar à solução ideal para a sua necessidade, o cliente ainda procura por mais de uma opção em sua pesquisa e, posteriormente, busca um corretor para esclarecer as dúvidas”, ratifica. Por isso, segundo o executivo, o papel consultivo que o profissional tem na venda de um seguro será o diferencial.



**Em um mundo
altamente
tecnológico, as
pessoas são quem
fazem a diferença.**



O diretor da Conhecer Seguros lembra que a pressão sobre o corretor de seguros vem sendo feita há vários anos por mudanças nos modelos de negócio. Entretanto, um técnico, na sua função de consultor especializado em riscos e seguros, sempre será necessário. Ele usa o exemplo dos seguros massificados, como o ramo de vida e o residencial, cujos já são comercializados em agências bancárias e em redes varejistas. “É pouco provável que as seguradoras tradicionais – ou as novas entrantes – efetuem, de forma relevante, venda direta aos consumidores de seguros massificados. Elas continuarão dependendo da especialização e da capilaridade de canais de distribuição”.



Luis Cesar Pereira
CTO da GTI Solution

Outro ponto positivo em favor da atividade dos corretores é o baixo custo que é gerado para as seguradoras. As companhias não possuem vínculo empregatício com os profissionais e, em troca, recebem o benefício de sua marca ser levada para todo canto do país.

“Quando a venda é realizada por um corretor, o preço para as seguradoras é mais leve pois ela tem um especialista, muitas vezes um cativo apaixonado pela sua marca e, no pós-venda, os impactos dos sinistros poderão ser mais amenos”, destaca o CEO da Regula Sinistros. Já na venda por intermédio de outros canais, o executivo lembra que a companhia assume sozinha eventuais problemas comerciais.

A Susep colocou em consulta pública o Open Insurance em 22 de abril. Ele pode ser um grande avanço no setor desde que seja estabelecido com cautela, já que temos poucos exemplos de sucesso no exterior. No ponto de vista do executivo da GTI Solution, essa solução vem em um momento em que as pessoas estão mais sensibilizadas em ter diferentes tipos de proteção. “Ao se depararem com um modelo de contratação facilitada, torna-se mais fácil a realização de um acordo de compra, justamente pela acessibilidade e redução de burocracias”, conclui.



SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL CONDUTOR:

MAIS UM LANÇAMENTO EXCLUSIVO DA ARGO

ÚNICO NO MERCADO

O **RC Condutor** é um seguro único no mercado e diferente de tudo que você já viu.

É inovador, digital e prático. Com ele, motoristas estão protegidos contra imprevistos e prejuízos causados a terceiros durante a condução de seus veículos.

O **RC Condutor** é ideal para quem dirige carro por aplicativo e a melhor opção para quem quer economizar no seguro sem abrir mão de diferenciais e assistências. E o melhor, para contratar você só precisa ter uma CNH vigente em mãos.

Fale com seu corretor e saiba mais!

DIRIGIR TRANQUILO FICOU MAIS FÁCIL.

Diferenciais:



Seguro 100% digital



Pagamento em até 12x sem juros



Inclusivo, acessível e cabe no seu bolso



Segurado não precisa ser dono do veículo



Válido para as categorias* B, C, D e E (*a condução de motos e caminhões não está amparada)

Assistências:



Reparo e Serviço de Guincho



Socorro Mecânico 24h



Serviço de chaveliro



Meio de transporte alternativo (táxi ou carro de aplicativo)

Processo Susep Nº 15414.616287/2020-51. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.


ARGO
SEGUROS

argoseguros.com.br





SulAmérica lança PRA Super Campeões 2021 com viagem para Barcelona

Corretores de seguros com melhor desempenho, no ano, serão premiados com carros 0km e uma viagem inesquecível, com acompanhante, para a cidade espanhola

A

SulAmérica acaba de apresentar oficialmente aos corretores o PRA Super Campeões 2021. Parte do Programa de Reconhecimento ao Corretor (PRA), a campanha de vendas tem como objetivo

incentivar os milhares de corretores parceiros da SulAmérica a gerar ainda mais novos negócios em todos os segmentos de atuação da companhia, contribuindo para levar Saúde Integral a cada vez mais

clientes pelo país.

Os profissionais com melhor desempenho serão reconhecidos com diversos prêmios ao longo do ano, incluindo carros 0km e uma viagem



Roberto Malaspina
Skoda Administradora
e Corretora de Seguros

“Com a SulAmérica, já fui pra Roma, São Francisco, Los Angeles, Moscou e São Petersburgo. Ganhei também as últimas duas edições e estou de malas prontas pra Viena, Praga e Doha. É uma realização não só pelo prêmio, mas porque a SulAmérica reconhece o nosso trabalho”.



Fernanda Batista
United Class Corretora

“O PRA é um programa completo de reconhecimento para toda equipe comercial do mercado de seguros. Já tive a oportunidade de ir para São Francisco e Moscou e foi um espetáculo. Trabalhe e venda, porque vale muito a pena”.

para Barcelona, na Espanha, com direito a acompanhante. Serão ainda mais premiados nesta edição: de 6 para 11 carros, na etapa intermediária, e de 52 para 87 vagas na comitativa internacional, na rodada final. No PRA 2021, as assessorias de seguros também serão premiadas, com direito a 5 (das 87) vagas na viagem.

“Pela primeira vez, mais de 80 corretores serão premiados com o destino internacional. Não é apenas uma viagem, mas uma experiência inesquecível para nosso time de corretores. Todas as vendas, desde 1º de janeiro, já estão sendo computadas e convidamos todos os nossos parceiros para participar deste que é o melhor programa de reconhecimento do nosso mercado”, garante a diretora comercial Solange Zaquem.

Outra novidade é que os corretores que realizarem treinamentos na PRA Saber, a Escola de Negócios da SulAmérica, também acumularão pontos no programa. “Além de incentivar as vendas e reconhecer as conquistas, os corretores têm capacitação profissional por meio da PRA Saber, com cursos online totalmente gratuitos para atuarem com excelência. Vamos fazer o maior e melhor PRA Super Campeões da história”, afirma o diretor comercial Luciano Lima.



O CEO da SulAmérica, Ricardo Bottas, destaca a importância do corretor de seguros para a companhia:

“O corretor é muito mais que um vendedor de planos de saúde, de vida, de previdência. Ele é quem mais conhece seus clientes e suas necessidades. Por isso, ele é um consultor de proteção, que tem a competência necessária para oferecer os melhores produtos de acordo com o momento de vida dos nossos clientes. Os corretores são nossos parceiros na entrega de Saúde Integral. Desejo a todos um excelente Super Campeões 2021 e espero todos os vencedores em Barcelona.”

Confira o regulamento completo no site:



Brás Miranda
Braitner Corretora
Seguros

“Vale muito a pena participar do PRA Super Campeões da SulAmérica. Já estive na França, na Itália, em Dubai e na Rússia. Foram viagens inesquecíveis”.



Eudes Lima
Renovebens Corretora

“Ser campeão do PRA é coisa de louco! Já conheci a França e a Itália. A SulAmérica surpreende a gente a cada viagem e cria uma experiência única. Eu quero ser novamente um campeão em 2021”.



Um olhar diferente Setor de seguros de transportes brasileiro

O faturamento do setor de seguros de transportes é extremamente sensível aos altos e baixos da economia local e mundial. Se há crescimento econômico interno assim como o aumento da participação brasileira no comércio exterior – importações e exportações, no mínimo acompanhará esse crescimento.

A informação acima chega a ser clichê. Por isso optei em passar uma outra visão do mercado de seguros transportes, incluindo as carteiras dos transportadores. Segundo dados da Susep, disponíveis a quem tiver interesse no www.susep.gov.br, em 2001, ou seja, há 20 anos, o setor de seguros de transportes faturou naquele ano prêmios de R\$ 980 mm.

Naquele ano de 2001, as 10 primeiras seguradoras pelo ranking Susep corresponderam por 75% dessa produção. Passados alguns anos, vamos para 2010, ou seja, quase 10 anos depois. O setor dobrou de tamanho, passando a faturar R\$ 1,97 bi de prêmios de seguro de transportes, tendo as 10 primeiras 82% da carteira.

Produção do seguro de transporte

#	Empresa	Prêmio Seguros	Part. %
1	SOMPO SEGUROS S.A.	610.987.033	17,86%
2	TOKIO MARINE SEGURADORA S.A.	309.200.806	10,79%
3	ALLIANZ SEGUROS S.A.	315.747.959	9,23%
4	CHUBB SEGUROS BRASIL S.A.	270.425.234	7,90%
5	SEGUROS SURA S.A.	255.073.793	7,47%
6	ARGO SEGUROS BRASIL S.A.	202.405.538	5,92%
7	MAPFRE SEGUROS GERAIS S.A.	183.884.847	5,37%
8	PORTO SEGURO COMPANHIA DE SEGUROS GERAIS	168.955.479	4,94%
9	HDI GLOBAL SEGUROS S.A	151.809.478	4,44%
10	FAIRFAX BRASIL SEGUROS CORPORATIVOS S.A.	122.571.869	3,58%
Total 10 primeiras		2.651.752.034	77,49%
Total mercado		3.421.846.483	100,00%

Mais um pulo: vamos para 2020, ano da pandemia. O setor de seguros de transportes voltou a crescer, faturando R\$ 3,43 bi ao ano, um crescimento de 74% em 10 anos (2010 x 2020). Nada mal, né? Numa visão “caolha”, um excelente resultado. Porém, em 2020, as dez primeiras seguradoras abocanharam 77% do prêmio do setor. Monopólio? Clube fechado? Certamente. E não vejo em curto prazo mudanças nesse cenário, o que é ruim, principalmente para os corretores de seguros de pequeno e médio porte.

Essa altíssima concentração do mercado, que persiste por décadas, se traduz, entre outros problemas, em pouca ou nenhuma inovação naquilo que deveria ser o mais importante: produtos, abrangência de coberturas, desenhos customizados de apólice, formas de contratação, etc.

A área de logística no Brasil está no módulo 4.0. Já o setor de seguros de transportes, continua no 1.5, a álcool. As seguradoras hoje brigam por preço, por taxa, que estão cada vez menores. Tiro no pé. E o mais incrível: a Susep, que sempre foi tachada como “um problema”, é quem está à frente de incentivar as seguradoras a saírem da mesmice, a terem inovação. Vamos ver se o “clube” vai se movimentar. Quem viver, verá.



Controle sua corretora quando e onde quiser!

Será que você está pronto para **administrar sua corretora** e ao mesmo tempo **se dedicar aos clientes**?

O Ping Seguro surgiu para atender corretores de seguros que ainda não possuem sistema de gestão ou que não sentem total satisfação com o CRM que utilizam atualmente. Com um preço acessível, layout simples e fácil utilização, administrar todos os ramos de seguros em um só CRM com mais eficiência e agilidade na sua rotina nunca foi tão fácil!



Acesse o QR Code abaixo e
faça um teste grátis por 30 dias!
www.pingseguro.com.br

ping ^{SEGURO}

Chubb



A Chubb nomeou **Marc Poliquin** para o cargo de vice-presidente sênior e head de Property e Casualty (P&C) para as operações de seguros gerais (COG, pela sigla em inglês) na América Latina. Atualmente, Poliquin é vice-presidente sênior e head de Professional Indemnity na Chubb. Em sua nova função, o executivo será responsável pelo desenvolvimento comercial e de produtos, operações de subscrição e desempenho técnico da linha na região.



Marc Poliquin

Lojacorr



O novo diretor de Transformação Digital (Chief Digital Officer) da Rede Lojacorr é **Daniel Castello**. Há cerca de um ano, o executivo iniciou um trabalho de mentoria e consultoria para a companhia pela Endeavor. Desde então, a consolidação da ampliação da empresa e formatação da Lojacorr 2.0 passou a ser um caminho cada vez mais próximo.



Daniel Castello

Regula Sinistros

A Regula Sinistros reestruturou seu organograma de diretoria e apostou em lideranças por conhecimento para impulsionar o desenvolvimento.



Jacy Fabbri, diretora de Operações da Regula, atua há 27 anos no mercado de seguros. Economista, pós-graduada em Administração de Negócios pelo Mackenzie, atuou por 13 anos na Itaú Seguros, um ano na Mitsui Sumitomo Seguros e cinco na Porto Seguro Seguros. Atuou em toda a área operacional e depois comercial da seguradora. Por cinco anos trabalhou na Minuto Seguros, onde assumiu a posição de corretora e aprendeu sobre atendimento em sinistros.



Jacy Fabbri



Daniel Gonçalves Teixeira, diretor Financeiro Administrativo da Regula Sinistros, atua na área financeira há 19 anos. Formado em Ciências Contábeis, possui MBA em Controladoria e Gestão Financeira pela FGV-SP, e especialização em Fusões e Aquisições pelo Insper. Iniciou sua carreira na consultoria Deloitte, passou por outras empresas de consultoria e atuou como Controller e CFO em multinacionais de outros setores.

Sompo Seguros

A Sompo Seguros S.A., empresa do Grupo Sompo Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo, como parte de seus investimentos em capital humano, acaba de contratar três executivos que chegam incrementar as estratégias de desenvolvimento de negócios da companhia.



Cristiane Martins da Silva, superintendente Atuarial de Provisões e Produto, está há mais de 18 anos na área atuarial de seguradoras nacionais e multinacionais.



Cristiane Martins da Silva



Dioniso Galvão Moreira de Araújo, gerente de Resseguro, conta com mais de sete anos de experiência em resseguradoras do mercado brasileiro, nas quais atuou nas áreas de subscrição, retrocessão, riscos e inteligência de Negócios.



Dionisio Araujo



Tiago Paixão, gerente Contábil, conta com mais de 15 anos de atuação em empresas multinacionais e nacionais de grande porte dos setores Bancário, Seguros Vida e Previdência, com experiência nas áreas de Contabilidade, Fiscal e Controladoria.



Tiago Paixão

AIG Seguros



A AIG Seguros anunciou **Elaine Matozinhos** como a nova líder comercial da filial MCO (Minas Gerais e Centro-Oeste) da companhia, com sede em Belo Horizonte. Com mais de 20 anos de experiência no setor de seguros, ela está na AIG desde 2013, onde atuou nesses oito anos como executiva de contas.



Elaine Matozinhos

NotreDame Intermédica



João Alceu Amoroso Lima assume como Vice-Presidente Ambiental, Social e Governança (ASG) do Grupo NotreDame Intermédica (GNDI), substituindo Anderlei Gerhardt Buzelli. Lima ocupava, desde 2014, a posição de Vice-Presidente do segmento odontológico (Interodonto) e vem exercendo um papel importante na gestão do GNDI há 7 anos. Sob a sua gestão, o número de beneficiários do segmento odontológico mais que dobrou, alcançando 2,7 milhões de beneficiários em junho/21.



João Alceu Amoroso Lima



E AÍ, TÁ COM FRIO NA BARRIGA?

Na adolescência, após jogar basquete por alguns anos, comecei a jogar handball no colégio. Lá tive a oportunidade de ser treinado por um cara espetacular, o Renilson.

Conversando no caminho para os jogos, Renilson muitas vezes nos perguntava: “E aí, tá com frio na barriga?”. Na sequência, antes mesmo da resposta, ele emendava: “Se não estiver, me avisa, porque então hoje você não vai jogar!”.

Sempre achei isso interessante, porque o Renilson não só “normalizava” o medo, como o tratava como um elemento importante, um diferencial, algo que inclusive nos ajudaria a jogar melhor.

Já mais velho, lendo sobre Fórmula 1, me chamou a atenção o fato de que alguns pilotos, como o James Hunt, chegavam a passar mal e até mesmo a vomitar antes das corridas.



Se não estiver, me avisa, porque então hoje você não vai jogar!



Mas esses caras não são os melhores? Eles não fazem isso há bastante tempo? Não são os pilotos com equipamentos e equipes de ponta? Pode ser, mas a verdade é que nada disso é garantia de sucesso. É preciso que o piloto esteja preparado para os imprevistos e se sinta desafiado com as tantas possibilidades à frente.

Essa é a lógica que o Renilson enxergava para o jogador de handball, e serve também para todos nós, operadores da indústria de seguros. Sim, com inúmeras mudanças em nosso caminho, diversas oportunidades serão reveladas e poderão ser exploradas. Mas por quem? Certamente não será pelos que estiverem “confortáveis”, pelos que não se prepararam, pelos que não sentem nenhum frio na barriga.

Já estamos trabalhando com o Open Insurance, o Open Banking e no caminho para o Open Finance. Como você se sente em relação a todas essas mudanças? Está plenamente confortável? Eu não estou e não pretendo ficar, assim como outros tantos do nosso mercado! E não tenho dúvidas de que isso tem feito com que nós – TEx, Corretoras Clientes e Seguradoras Parceiras e Clientes – tenhamos trabalhado de forma conjunta, com máximo alinhamento. Porque só assim, nos desafiando, é que seremos os agentes das mudanças e não meros expectadores.

Não estejamos confortáveis! Nos desafiemos a fazer melhor, melhor e melhor. Todos os dias. Iremos errar? Iremos. Mas o que é o erro senão o melhor catalisador de inovação?

O estado natural das coisas não deve ser o repouso!
E aí, está com frio na barriga?



ClésioGalvão

Advocacia

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

(31) 3245-6545

contato@clescioagalvao.adv.br

www.clescioagalvao.adv.br



Imagem/Reprodução/Freepik

COMBUSTÍVEL PARA O SEGURO GARANTIA

Enquanto mais de 14 mil obras de infraestrutura estão paralisadas no Brasil, a **Nova Lei de Licitações** pode diminuir o prejuízo e auxiliar no cumprimento dos prazos de construções futuras

Sergio Vitor Guerra

Um dos grandes benefícios do avanço da sociedade é a capacidade com que as experiências têm de trazer novas perspectivas dentro de temas aparentemente definidos ou superados. O seguro garantia, ferramenta de proteção importante em obras de infraestrutura, surgiu no Brasil em 1967 com foco em contratos vinculados ao Governo. Só depois, os acordos passaram a ser feitos também nos contratos da iniciativa privada. Mais de meia década depois, a carteira a continua se encorpando, e dessa vez, com a Nova Lei

de Licitações.

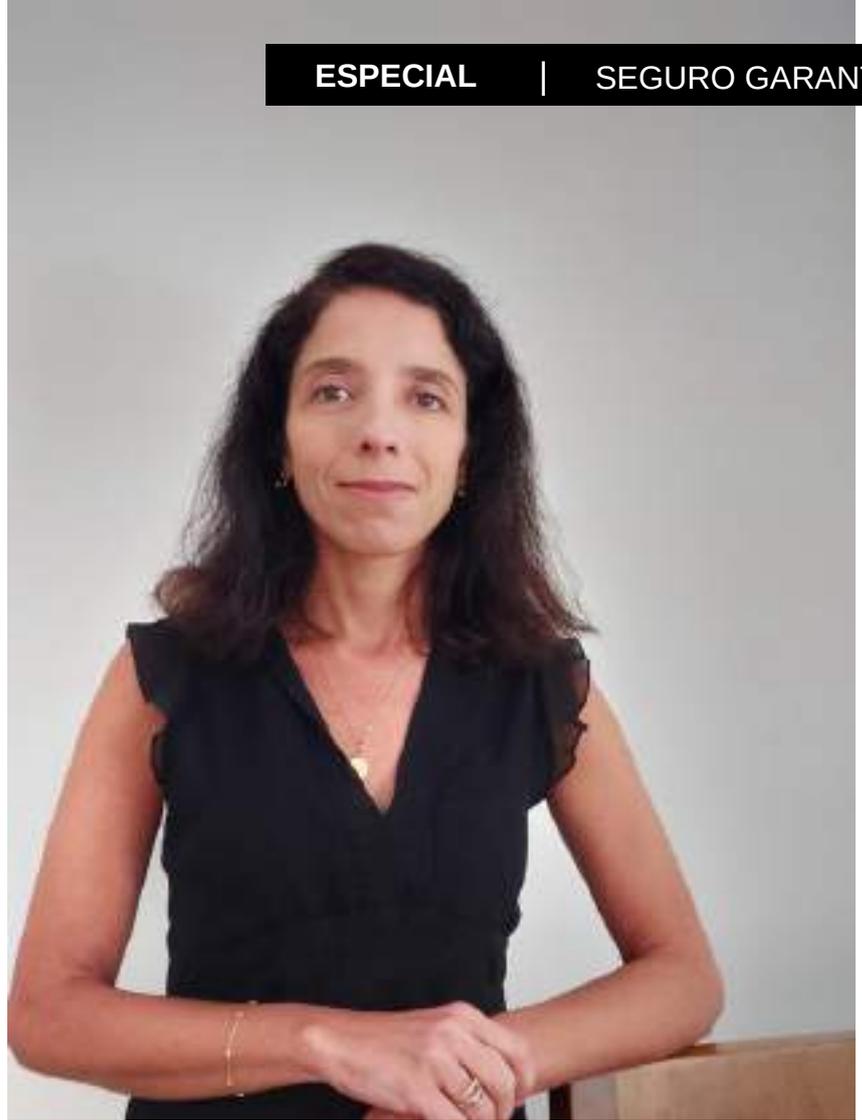
Como a expectativa da retomada das obras no pós-pandemia, a contratação do seguro como uma forma de assegurar que o contrato seja executado integralmente é fundamental. Na lei nº 14.133/21, o destaque para esse tema está no Artº 96 - item II, que dá à possibilidade de apresentar, no edital, o seguro garantia como um instrumento de conforto para as administrações públicas. Embora seja uma novidade, a discussão sobre essa mudança é antiga.

Carla Acras, Diretora do Seguro Garantia da Berkley Brasil Seguros, explica que a lei coloca expressamente a necessidade de se apresentar um seguro garantia no valor de 5%, podendo chegar a 10% em acordos de maior complexidade ou risco. “Mas a grande mudança está nos contratos de grande vulto, definidos como valores superiores a R\$ 200 milhões, quando o valor da garantia poderá chegar a 30%”.

Mesmo que a expectativa do mercado esteja sobre a majoração das garantias para 30%, não deixando esse ponto a critério do contratante, a executiva destaca a importância de dar andamento a obras inacabadas no Brasil. “Foi um avanço significativo considerando o objetivo da administração pública na conclusão dos contratos, acabando assim com as obras paradas que estão espalhadas pelo país por inadimplência do contratado”.

Segundo o Tribunal de Contas da União (TCU), em 2018 foram identificadas 14.403 obras paradas em todo o país. À época, foram gastos R\$ 70 BI, mas ainda seriam necessários mais R\$ 40 BI para finalizá-las.

Na análise de Antonio Losito, Superintendente de Garantia da Kovr Seguradora, a Nova Lei de Licitações abre um grande espaço para a exploração do seguro garantia no país. “Muitas empresas terão a possibilidade de participar de novos projetos que serão licitados, podendo a seguradora analisar, desde o início, o projeto que ela estiver em condições de participar, avaliando o risco no todo e não somente na ótica de crédito. Desse modo, a companhia vai fidelizar o cliente que muitas vezes para em instituições bancárias que não terão a mesma qualidade das seguradoras”, explica.



Carla Acras, Diretora do Seguro Garantia da Berkley Brasil Seguros

Por isso, o executivo espera um grande avanço nessa carteira com a retomada das obras. Na Kovr, por exemplo, ele projeta um crescimento de, no mínimo, 50% para o próximo ano. “Mesmo ainda existindo um período para adaptação das seguradoras e resseguradoras, a estimativa é que haja um crescimento significativo do mercado”.

Se depender da Diretora de Seguro Garantia da Berkley, a adaptação da companhia será extremamente rápida. Isso porque, segundo ela, a seguradora possui larga experiência não só em análise de empresas, mas também “com a retomada de diversas obras por meio do seguro garantia, minimizando o prejuízo dos segurados ao longo de 15 anos de operação no ramo no Brasil e mais de 50 anos de atuação em seguros no mundo”, destaca.

Ainda de acordo com a executiva, a grande inovação trazida na Lei 14.133 é a cláusula de *step in* que irá possibilitar à seguradora a conclusão do objeto como inicialmente previsto em caso de inadimplência do contratado. “A seguradora passa a assinar o contrato principal como interveniente anuente com a faculdade de acompanhar a

obra”, reitera. Esse ponto, segundo Carla, demandará um grande esforço das companhias que devem se preparar não só para uma análise financeira do risco, mas também para a capacidade técnica da empresa contratada. “Assim como em caso de sinistro, o preparo e a experiência da seguradora em se retomar um contrato em andamento também será decisivo”, completa.

O preparo das corretoras

Assim como as seguradoras, as corretoras também devem se adequar a essas mudanças. A qualificação técnica será fundamental para o apoio na análise de riscos antes de fechar o acordo entre as partes e também no pós-venda, como, por exemplo, a regulação de sinistros.



Carolina Jardim, Superintendente de Garantias da Marsh Brasil

Na análise de Carolina Jardim, Superintendente de Garantias da Marsh Brasil, o papel da corretora é fundamental e de enorme responsabilidade. “É necessária uma instrução ao cliente com relação ao produto, seu funcionamento, requisitos e informações fundamentais para a contratação”, pondera a executiva.

Carolina elenca outros três fatores:

1) O apoio na avaliação da matriz de riscos e na estruturação de plano de seguros e garantias customizado às necessidades do cliente para cada projeto; **(2)** Orientação a respeito de medidas de mitigação de riscos e ferramentas tecnológicas disponíveis para a gestão eficiente das informações relacionadas ao projeto e seu monitoramento; e **(3)** Suporte no desenvolvimento e na organização dos subsídios necessários para apresentação das demandas de garantia ao mercado segurador dentro desse novo formato. Tudo isso para viabilizar a relação de confiança cliente-seguradora que se fará necessária para a disponibilização de capacidades para esse tipo de garantia.

A executiva conta que a contribuição da Marsh deve ser ainda maior. “Nesse contexto, estamos atuando junto a entidades representativas dos setores de infraestrutura e seguradoras para conduzir a inovação no nosso mercado, com novos produtos, coberturas agregadas e sistemas que facilitem a gestão de seguros e garantias por nossos clientes”.

Sobre o preparo do mercado para essa nova lei, Carolina diz que alguns agentes estão mais avançados do que os outros, distinção que ela acredita ser natural, considerando o ambiente competitivo do setor de seguro garantia no Brasil. “Para as corretoras, a qualificação técnica de seu corpo de profissionais será fundamental”, finaliza.



INOVE.

TRANSFORME.

**INVENTE
O FUTURO.**

**Utilize a tecnologia
como sua aliada,
a hora é agora.**

textecnologia.com.br



Confiança para você, tranquilidade para o seu Cliente

Há 15 anos estamos ao lado dos nossos clientes oferecendo tranquilidade e confiança, que só uma empresa de assistência feita de pessoas para pessoas pode oferecer.



Auto, Moto e Caminhão



Residência, Condomínio e Empresarial



B.P.O



Viagem



Vida



PET



Concierge



Millennials



Sênior



Digital

E muito mais serviços que podem ser personalizados para o seu cliente.

Consulte-nos:

(11) 2101-2900

www.ikeassistencia.com.br



Siga a Ikê nas redes:

/ikeassistenciabr Ikê Assistência Brasil

15 anos