



SECTORO
NOVA CAPITAL

20ª EDIÇÃO
DEZ/2021

ROGÉRIO BRUCH, DIRETOR COMERCIAL

FUNDADOR, LUIZ FERNANDO BARAZZUTTI

FETRANSPORTE BRASIL
COMEMORA 20 ANOS

Boas Festas!

Que 2022 venha repleto de boas emoções.

As comemorações de fim de ano vêm nos lembrar que estar perto é a melhor maneira de demonstrar afeto.

No novo ano, o GBOEX segue ao seu lado todos os dias. Por isso, você pode ter a tranquilidade necessária para estar presente na vida de quem ama.

Conte sempre com a nossa proteção.

Desde 1913
GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas

A proteção certa para a sua família.

0800 541 2483
www.gboex.com.br



SERGIO VITOR GUERRA

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



PAULO ANTONIO BARNI

Articulista

Agência Fábrica de Palavras
Conectando empresas e pessoas

afp+
comunicação
integrada

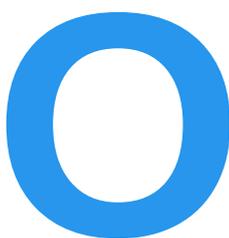
CNPJ: 35.032.476/0001-99

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

Email: contato@seguronovadigital.com.br

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

COMO EVITAR O DERRETIMENTO DO SEU NEGÓCIO?



tema principal desta 20ª edição, a última do ano, conversa com o momento da Fetransporte Brasil, empresa que presta assessoria para corretores e seguradores. Em 2022, a companhia

completa 20 anos de operação. O fundador Luiz Fernando Barazzutti considera que a inovação e o bom relacionamento com os parceiros foram dois pilares de sustentação para essa trajetória vitoriosa. Por meio de uma parceria, inclusive, o executivo conheceu Rogério Bruch, hoje diretor comercial da equipe e um importante aliado para o crescimento da organização.

Chegar aos 20 anos de empresa é uma grande realização. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de uma a cada cinco empresas fecham as portas no Brasil em menos de um ano de operação.

Ter acesso ao seguro pode ser um bom caminho para esses empreendedores entrarem na estatística. Uma pesquisa inédita realizada pela Conhecer Seguros mostra que, embora o mercado esteja em expansão, falar de proteção financeira e investimentos ainda é um tabu para uma parcela significativa da população. O levantamento mostra, ainda, como os corretores estão distribuídos de maneira desigual no país. Segundo o diretor da instituição, Sidiney Dias, esse apontamento é um dos principais fatores para o setor não alavancar.

Para as organizações evitarem a falência também é preciso estar atenta às novas legislações. Uma infração pode acarretar a perda do seu negócio e o fim de um sonho profissional. A adaptação à LGPD, por exemplo, vem se tornando um grande desafio dentro das corporações, sobretudo no setor de seguros. “Os dados do cliente são a matéria prima do mercado”, destaca, em entrevista nesta edição, o Dr. Clécio Galvão, advogado e fundador do escritório Clécio Galvão Advocacia.

A última edição deste ano está repleta de conteúdos exclusivos e desafios para encarar 2022 com sabedoria.



10

**SAÚDE
SUPLEMENTAR**

OS IMPACTOS DA LGPD
NO SETOR

20

CAPA

FETRANSPORTE BRASIL
COMEMORA 20 ANOS

28

MOVIMENTAÇÕES

O VAI E VEM DOS
PROFISSIONAIS DO
MERCADO

16

DISTRIBUIÇÃO

MERCADO DE SEGUROS
CRESCE, MAS AINDA É MAL
DISTRIBUÍDO

26

ENTREVISTA

PLANO DE SAÚDE
INTEGRAL DA
SULAMÉRICA CHEGA A
SALVADOR

34

ARTIGO

EXECUTIVO DO GBOEX
FALA SOBRE AS BOAS
PERSPECTIVAS NAS
CORPORAÇÕES



A nova insurtech de seguros corporativos

- ✔ Cotação e emissão online do seguro garantia
- ✔ Plataforma integrada às maiores seguradoras do país
- ✔ Gestão de apólices emitidas
- ✔ Crescimento de 600% em 1 ano

Icatu inclui cobertura de Diária por Internação Hospitalar nos produtos de vida individual Essencial e Horizonte



Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu

Os produtos de vida individual Essencial e Horizonte passaram a contar com a cobertura de Diária por Internação Hospitalar (DIH). Com ela, o segurado, em casos de acidente ou doença, receberá uma indenização correspondente ao valor da diária contratada, de acordo com o total de dias de internação. Para cada dia em UTI, o valor da diária será dobrado, sendo essa opção adicional na contratação do seguro. A novidade faz parte das contínuas melhorias que a Icatu vem promovendo em seu portfólio de Produtos Vida.

“A Diária por Internação Hospitalar (DIH) é uma cobertura que possibilita que o segurado não tenha custos com internação que podem comprometer o planejamento financeiro familiar, reforçando a importância do seguro frente a momentos inesperados que acontecem em vida”, afirma Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu.

Telemedicina é opção em destaque na Rede de Convênios GBOEX

A pandemia de Covid-19 alterou as formas de consulta e atendimento médico. A telemedicina se intensificou, permitiu comodidade e garantiu segurança em casos em que é possível o uso dessa modalidade. Conforme pesquisa publicada na revista científica Plos One em julho deste ano, houve um aumento de mais de 800% no uso, somente no Brasil. Desde 2020, o GBOEX tem oferecidos esses serviços por meio da Rede de Convênios. Além de usufruir dos diferenciais, os associados têm benefícios com descontos.

Um dos parceiros, o aplicativo SAFETY4ME – cuja missão é “ouvir os pacientes para transformar o



cuidado” –, viabiliza um espaço em que as pessoas podem compreender como se proteger durante a sua jornada de saúde e possibilita, ainda, estabelecer uma relação médico-paciente em canais de vídeo, texto ou áudio, dependendo da necessidade. O ambiente oferece atendimento pelo plano de saúde, caso ele tenha uma plataforma de telemedicina cadastrada no aplicativo, ou pelo DrChat, em que há 10% de desconto nas consultas.



Liberty Seguros anuncia serviço de vistoria exclusivo para seguro residencial

Atenta às necessidades de clientes e corretores parceiros, a Liberty Seguros anuncia uma novidade para o setor de seguro residencial que vai facilitar ainda mais o contato e a proximidade com a seguradora, além de agilizar o atendimento no momento em que o cliente mais precisa: segurados agora podem solicitar vistorias por meio de videochamada em caso de sinistros de quebra de vidros nas residências.

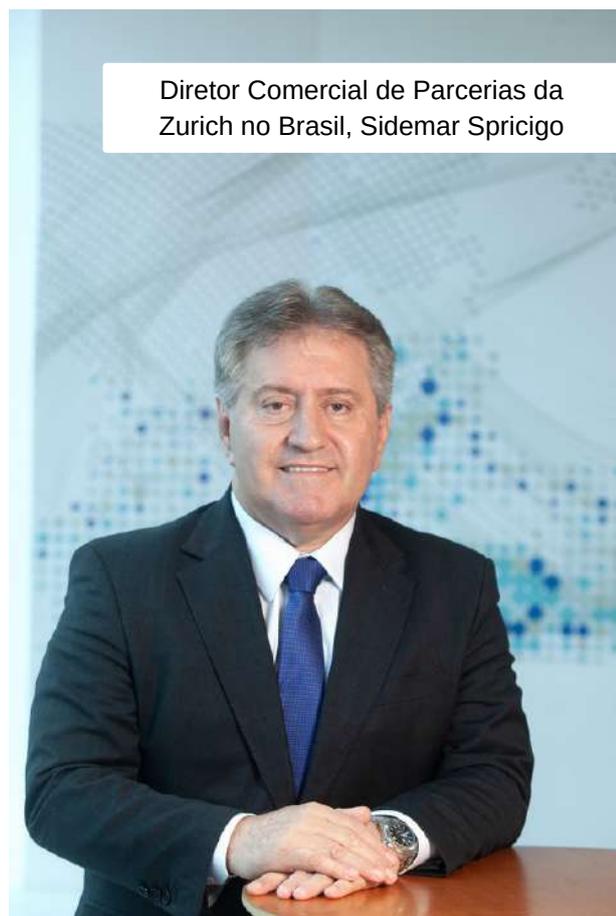
A companhia também oferece assistência 24 horas para clientes Liberty Residencial para sinistros e emergências ocasionadas por motivos de força maior, como limpeza de ar condicionado, instalação de ventilador de teto, revisão de instalação elétrica, entre outros.

SKY passa a oferecer seguros de proteção financeira e residencial para assinantes

A SKY está presente em mais de 5 mil municípios e distribui seu conteúdo para mais de 5,3 milhões de pessoas. Agora, este público tem à disposição proteções oferecidas pela Zurich, uma das líderes do mercado brasileiro de seguros.

“Além de um posicionamento de negócios, há outra razão de a Zurich ter firmado uma aliança estratégica com a SKY: somos uma empresa que coloca o cliente no centro de tudo, procurando atender aos seus desejos e necessidades de maneira mais específica”, comenta o Diretor Comercial de Parcerias da Zurich no Brasil, Sidemar Spricigo.

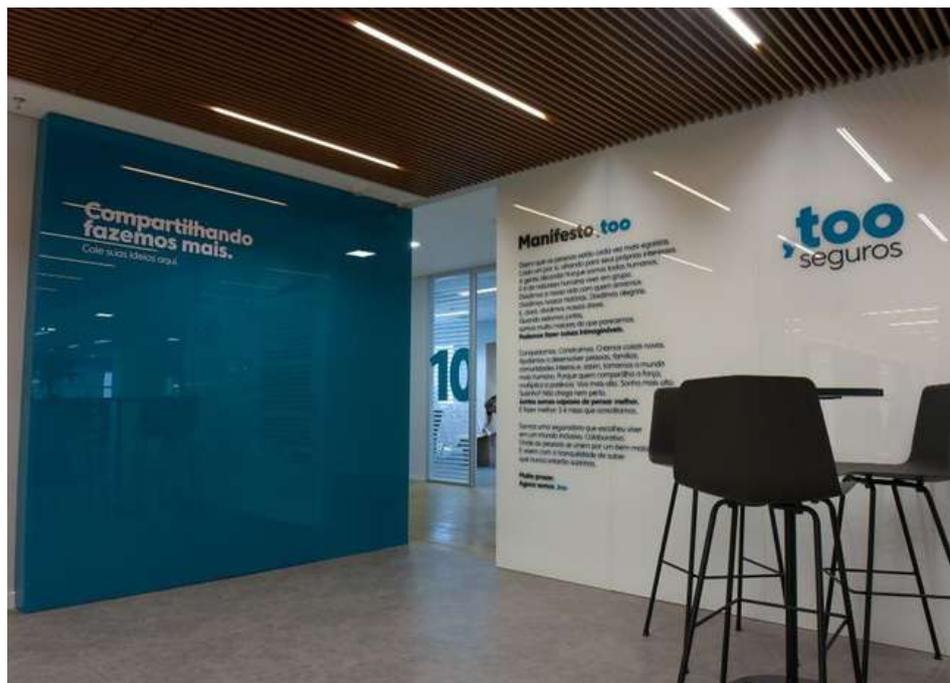
De acordo com Sidemar, os seguros exclusivos da Zurich para os assinantes da SKY possuem distribuição via canais remotos de atendimento. Mas também ocorre pelos consultores da seguradora em todo o território nacional, assim como pelos canais digitais da SKY e autosserviço, como aplicativo.



Too Seguros está entre as Maiores e Melhores 2021 da Revista Exame

A Melhores e Maiores 2021 Revista Exame é uma premiação anual que contempla as empresas que mais se destacaram durante os últimos dois anos no mercado.

A metodologia e a avaliação das empresas levaram em consideração dados públicos, balanços divulgados em fontes fidedignas (B3 e CVM) para honrar os critérios: resultados contábeis financeiros, crescimento da receita no período entre 2019 e 2020 e governança ambiental, social e corporativa.



Junto a um comitê executivo da Exame, as ponderações foram realizadas pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec). Ao todo foram avaliadas por ordem de faturamento 627 empresas para 18 categorias e 121 bancos, avaliados em patrimônio.

AllCare aumenta seu portfólio com mais um lançamento de plano PME

A Allcare, gestora de saúde, vem aumentando cada vez mais a sua área de atuação e produtos em seu portfólio de vendas. Pensando em ampliar ainda mais o acesso a saúde de qualidade à saúde privada, o mais recente lançamento da Allcare é a linha PME em parceria com a operadora parceira Integral Saúde para a região do Rio de Janeiro.

A operadora já era parceira na comercialização do produto adesão e agora a parceria se consolida ainda mais com a venda do produto PME. “Nós da Integral Saúde estamos muito felizes de consolidar cada vez mais a nossa parceria com a Allcare. O sucesso nas vendas e o lançamento de novos produtos só mostra que estamos no caminho certo do mercado de saúde.”, afirma Armando Gentil, Diretor Comercial da Integral Saúde.



Comece 2022 automatizando sua corretora de seguros!

A tecnologia é a chave para aumentar suas vendas!

O Ping Seguro é a ferramenta número 1 para gerenciar **todos** os seus ramos de seguro, **economizar** seu tempo e te aproximar de **seus clientes**.

Com um preço acessível, layout simples e fácil utilização, ter um CRM eficiente e ágil nunca foi tão fácil!

Faça um teste grátis por 30 dias e **conheça** as vantagens!



FAÇA O TESTE GRÁTIS!



[f](#) [in](#) [@](#) /pingseguro

pingseguro@gtisolution.com.br

www.pingseguro.com.br

ping ^{SS} SEGURO



EM JOGO, A MATÉRIA PRIMA DA SAÚDE SUPLEMENTAR

Setor foi um dos principais impactados pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que vira um desafio de implementação nas empresas

Sergio Vitor Guerra

Após um ano da sua implementação, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) ainda gera dúvidas nas corporações. Esse apontamento também vale para as empresas que operam no ecossistema de saúde privada no país, como as operadoras de saúde, administradoras de benefícios e prestadoras de serviços.

Em abril deste ano, o relatório “Vazamento de Dados no Brasil”, desenvolvido pela Axur, empresa especialista em monitoramento de riscos digitais, revelou que 3,75 bilhões de registros foram expostos no Brasil nos três primeiros meses de 2021. Destes, 243 milhões foram informações relevantes de pessoas físicas.

Lidiane Mazzoni, advogada e professora de direito



Embora o debate no país já tenha sido construído antes da lei entrar em vigor, muitas empresas têm dificuldades de adaptação, sobretudo as de pequeno e médio porte. Por guardarem informações importantes dos seus clientes, os players do setor de seguros e da saúde suplementar são um dos que mais precisam se adequar à legislação.

Segundo Lidiane Mazzoni, advogada e professora de direito, o principal desafio para quem atua com saúde suplementar é a mudança de cultura que a LGPD impõe. “Hoje, o mercado de saúde se preocupa com a proteção do sigilo médico. No entanto, a proteção dos dados pessoais envolve outras preocupações, como a prestação de informações ao titular e condutas como tratamento mínimo. A maioria dos agentes desse mercado tem a consciência da proteção dos dados e o tratamento acaba, muitas vezes, por desconsiderar a vontade do titular. Com a lei, isso terá que mudar”, explica.



Joselito Cardoso, diretor comercial e novos negócios da Inpart Saúde

No caso das operadoras de saúde, que manipulam informações sensíveis dos beneficiários, Lidiane recomenda que elas, a princípio, devem conscientizar o quadro de colaboradores sobre a importância da implementação do programa de proteção de dados. “Em seguida, entendo que o mapeamento dessas informações é o mais importante para identificar essas inconsistências que poderão gerar problemas e prejuízos no decorrer da operação. Sendo assim, fica mais fácil desenhar um programa de ação para solucionar as questões que vão demandar mais atenção das operadoras”.

De olho na mudança da legislação, a Unimed Sul Paulista, uma das maiores operadoras de planos privados de assistência à saúde do interior de São Paulo, anunciou recentemente a assinatura de um contrato com uma consultoria com o objetivo de acelerar a conformidade com a Lei, tanto para a própria companhia como também para 106 médicos cooperados que atuam nos 11 municípios onde a empresa opera.

“Hoje nós contamos com diversos canais de comunicação e relacionamento com toda a nossa rede: temos o portal dos cooperados, aplicativo, e-mail e até grupos de Whatsapp. Com o apoio da Immunize, iremos disponibilizar e-books, vídeos curtos e FAQs que auxiliem nossa rede. Assim, todos poderão ser conduzidos nesse processo da melhor forma possível, contando também com toda a assistência da área de Operações da Unimed Sul Paulista”, afirma Larissa Batista, coordenadora da iniciativa.

Joselito Cardoso, diretor comercial e novos negócios da Inpart Saúde, primeira plataforma SaaS empresa especializada em OPME no Brasil, explica que a companhia é um elo de ligação entre operadoras de saúde, hospitais, clínicas e grandes fornecedores e distribuidores. “As operadoras buscam a Inpart pela possibilidade que ela tem de comunicação de quem quer comprar e quem quer vender. É necessário criar mecanismos eletrônicos para controlar os vazamentos. Muitas vezes não há conhecimento de que as informações tratadas do cliente são sensíveis”.

Mesmo o setor de saúde sendo um dos mais impactados pela lei, o diretor da Inpart reconhece que nem todos os agentes do setor estão alinhados nesse propósito. “As grandes operadoras e os grandes fornecedores estão tomando um pouco mais de cuidado. Porém, ainda existe uma parcela dessas empresas que não levam em consideração a importância da LGPD. Isso porque ainda é um assunto embrionário no país”.

Joselito lembra que ainda não há exemplos de denúncias de clientes. Mas, por ser esse canal de comunicação desde 2004, a companhia rapidamente se preocupou em adaptar sua operação à LGPD. Por isso, contratou uma empresa especializada com um conjunto de advogados especialistas na lei. “Contratamos uma consultoria especializada responsável em mapear todo o processo operacional da Inpart. Até o fim deste ano teremos um selo reconhecendo que a companhia está totalmente adequada à Lei Geral de Proteção de Dados”, objetiva.

“

O mercado de seguros está entre os mais atingidos, porque a matéria prima do setor são os dados dos clientes

Clécio Galvão, advogado e fundador do escritório Clécio Galvão Advocacia

”

Alerta de infrações

O advogado Clécio Galvão, fundador do escritório Clécio Galvão Advocacia, explica que a Lei exige que todas as empresas do Brasil saibam exatamente quais dados são coletados, como eles ingressam dentro da base da empresa, por qual motivo essas informações são capturadas e qual o nível de segurança será posto nesse armazenamento.

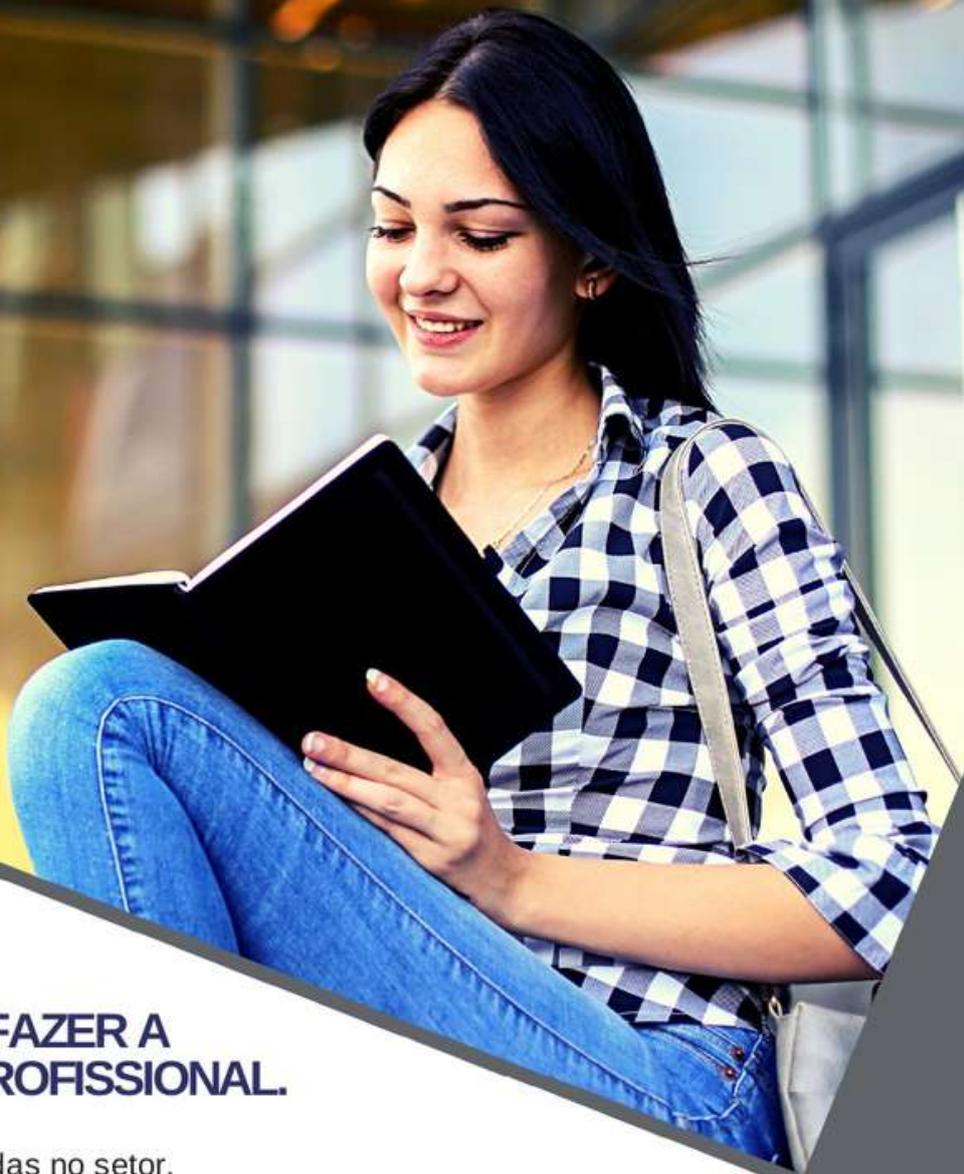
“A LGPD traz uma regulação importante para esse novo mundo virtual. O mercado de seguros está entre

os mais atingidos, porque a matéria prima do setor são os dados dos clientes. Em caso de descumprimento, haverá multas de valor considerável para o caixa da companhia”, pondera o especialista. As penalidades, segundo Dr. Clécio, começam em 2% do faturamento da empresa até R\$ 50 mi por infração.

O fundador do escritório lembra que as organizações menores têm mais dificuldade no processo de adequação. Enquanto algumas contratam assessorias e consultorias, outras, por falta de capacidade de investimento, correm risco de violar a legislação sem saber o motivo. “Os pequenos e os médios empreendedores estão sujeitos à lei na mesma proporção dos grandes empresários. É difícil para uma corretora de seguros de pequeno porte, por exemplo, se adaptar sabendo que ela trata diretamente com as informações dos seus clientes”.



Clécio Galvão, advogado e fundador do escritório Clécio Galvão Advocacia



CHEGOU A HORA DE FAZER A SUA ATUALIZAÇÃO PROFISSIONAL.

Com tantas mudanças introduzidas no setor, os produtos de seguros podem ter nomes iguais ou muito semelhantes, e serem totalmente diferentes nas proteções que oferecem aos clientes.

Somente o conhecimento profundo dos tipos de cobertura e dos seus clausulados é que pode contribuir para a contratação das soluções mais adequadas às necessidades dos clientes.



O APERFEIÇOAMENTO PERMANENTE É FUNDAMENTAL

Conte com nossos cursos e treinamentos para continuar avançando na sua carreira.

www.conhecerseguros.com.br



POR QUE FAZER CAMPANHA AJUDA A SUA CORRETORA DE SEGUROS?

GTI SOLUTION

Inúmeras seguradoras no Brasil lançam todos os anos, campanhas de vendas para seus corretores. Elas oferecem benefícios e prêmios aos que atingirem as metas, para estimular que estes profissionais se engajem a comercializar os produtos desta determinada seguradora. As recompensas aos que atingem a meta podem ser prêmios em dinheiro, viagens, aparelhos eletrônicos, etc.

Mas as vantagens de se participar deste tipo de campanha não se bastam aos prêmios citados. Uma vez participando, é uma oportunidade de o corretor de seguros desenvolver novas técnicas de vendas, testar quais métodos de abordagem tem maior êxito e até mesmo treinar seus colaboradores sobre como vender cada tipo de seguro.

Uma boa oportunidade a se aproveitar em meio a uma campanha é conhecer e traçar melhor a persona dos seguros que

você comercializa na sua corretora. Em meio a uma campanha de venda de seguro residencial, ao fechar negócio, é ideal analisar qual o perfil dos que estão contratando: idade, classe social, estado civil etc. Ter estes dados permitirá que você saiba melhor quem é seu público e a quem você deve oferecer esta modalidade de seguros, para se tornar mais assertivo.

As campanhas também são excelentes estímulos para corretores passarem a aumentar sua atenção para com suas presenças digitais. Fazer anúncios em redes sociais é essencial para fazer vendas, especialmente por conta da segmentação assertiva que estas mídias possibilitam fazer. Ao se promover um seguro de carro, por exemplo, o corretor pode direcionar o anúncio ao público que normalmente costuma contratar este tipo de seguro, aumentando assim, sua taxa de conversão.

Com o **CRM Ping Seguro** você pode acompanhar diariamente as vendas de todas as campanhas nas quais está inserido, de forma fácil, prática e com segurança, para você e para os dados dos seus clientes. Faça o teste grátis por 30 dias em:

<https://www.pingseguro.com.br/>



A **Revista Seguro Nova Digital** está completando dois anos. Apesar de distantes durante quase todo esse período, sentimos a afetuosa recepção do mercado com a nossa ideia e com o nosso propósito. Esse oxigênio dado pelo ecossistema de seguros nos inspira a produzir reportagens, nos fortalece para encarar os desafios postos e nos conduz a gigantescos aprendizados.

Desejamos que a alegria tome conta nas suas comemorações deste ano



SETOR ESTÁ CRESCENDO... PRA ONDE?

Mercado de seguros se recupera bem dos impactos da pandemia, mas ainda é pouco difuso no Brasil

Sergio Vitor Guerra

Eu nunca conversei com um corretor de seguros”, relata o microempreendedor Wesley Felipe dos Santos, 24 anos, morador do Jardim Ângela, bairro da Zona Sul de São Paulo. O dono de uma das barbearias mais famosas da região desconhece, por exemplo, o Seguro de Responsabilidade Civil, essencial para o seu negócio. Em se tratando de proteção financeira e em investimentos, o barbeiro diz que pensa no futuro, mas reconhece que nunca se engajou no tema. “O que falta para eu seguir investindo é conhecimento e disciplina”.

A realidade de Wesley é comum para quem mora em regiões afastadas dos grandes centros. Com o intuito

de entender essa baixa distribuição, a Conhecer Seguros desenvolve estudos utilizando uma base com dados dos corretores de seguros, obtidos em consulta recente feita à Susep. A instituição constatou que em aproximadamente 60% dos municípios brasileiros não há a presença de um corretor.

“Em São Paulo, o estado que concentra algo em torno de 40% de todos os corretores do país, existem muitos municípios sem a atuação desses profissionais. Embora concentrados nas cidades de maior porte, há a percepção de que eles pouco atuam nos bairros mais remotos”, destaca o diretor da Conhecer Seguros, Sidney

Dias. Segundo o especialista, a formação de novos corretores é importante, mas não basta só isso para aumentar a presença deles em outras regiões. “Isso demanda, principalmente, da criatividade e inovação, como o uso de tecnologia que estendam seu campo de atuação”, explica.

O levantamento também mostra que as regiões Norte e Nordeste do Brasil possuem percentuais muito próximos de população sem suporte de corretor de seguros. Em números absolutos, a região Nordeste é a que apresenta maior quantidade de pessoas desassistidas, algo em torno de 21 milhões.

O diretor da instituição enxerga o corretor com muitas responsabilidades na vida financeira dos brasileiros. “Isso ocorre porque há necessidade de se investir mais na educação financeira da população, o que inclui seguros e previdência. Nesse contexto, o consultor assume os papéis de educador e de conselheiro em proteção, por meio do seguro, contra perdas financeiras”.



Sidney Dias, Diretor da Conhecer Seguros

No primeiro semestre de 2021, a Susep encaminhou proposta ao CNSP, que resultou na publicação da Resolução CNSP nº 409/2021. Segundo a Autarquia, a iniciativa representou uma significativa simplificação do arcabouço regulatório aplicado aos microsseguros, que são os seguros desenvolvidos e estruturados para a população de baixa renda, os microempreendedores individuais, as microempresas.

A Susep entende que a proposta fornece adequada proteção aos usuários desse mercado e permite um ambiente competitivo, dinâmico e inovador que traga produtos mais simples, diversificados e acessíveis para o público-alvo.

“Cabe pontuar que a revisão regulatória do segmento de microsseguros se deu logo após a implementação do projeto de Sandbox Regulatório, bem como após as mudanças referentes à implementação de segmentação e proporcionalidade da regulação prudencial no setor de seguros. Ambas as iniciativas têm como objetivo aumentar a concorrência no setor e fomentar a inovação e a inclusão securitária”, lembra a Autarquia.

Na interpretação da autarquia, o corretor é uma grande peça de engrenagem do mercado securitário e na ampliação de produtos ofertados aos consumidores. “A capilaridade dos atuais 110 mil corretores de seguros pessoas naturais e jurídicas, presentes em todo o território nacional, aliada ao relacionamento pessoal estabelecido junto aos seus clientes, facilita o acesso dos consumidores a produtos cada vez mais adequados às suas necessidades”, salienta.

INOVE.

TRANSFORME.

INVENTE

O FUTURO.

TELEPORT



TE_x



DO DESEJO DE EMPREENDER AO SUCESSO DE UMA PARCERIA

A Fetransporte Brasil comemora 20 anos de sua fundação destacando a resiliência e a inovação como pilares no entendimento das mudanças do mercado segurador durante esse período

Junte a vontade de empreender com as oportunidades dentro do seu nicho. Esse é o começo de um grande negócio. Com esse pensamento, Luiz Fernando Barazzutti fundou, em 2002, a Fettransporte Brasil. Inicialmente, o fundador teve a intenção de mostrar às as vantagens de se adquirir um seguro para sua operação. Entretanto, a companhia percebeu as evoluções do mercado segurador e passou a oferecer serviços completos de assessoria para corretores e seguradores.

Um dos pilares desse crescimento é a parceria de sucesso entre Barazzutti e Rogério Bruch, diretor comercial da equipe. Desde 2005, os executivos perpetuam grandes feitos para o desenvolvimento da companhia. “Temos perfis complementares e uma relação de respeito e ética que certamente reflete no nosso time e no relacionamento com os nossos parceiros”, destaca Barazzutti.

Para Rogério Bruch, esse bom relacionamento interno apoiou e garantiu o crescimento anual da Fettransporte durante esses 20 anos. Além disso, segundo ele, a cultura orientada a resultados e o quadro de colaboradores altamente capacitado foram essenciais para oferecer um atendimento de excelência às corretoras e às seguradoras. “Hoje, a companhia se posiciona como uma das principais assessorias e consultorias para o mercado de seguros, comprometendo-se na agilidade das respostas na ponta, motivando a equipe para fazer sempre mais e melhor, e focando no cliente, que é o nosso principal ativo”, salienta.

A relação de confiança entre os executivos foi essencial para entender os desafios, como o crescimento tecnológico do mercado e as mudanças de comportamento do consumidor, que está cada vez mais exigente e consciente. “Foram 20 anos desafiadores. Tivemos que nos reinventar e inovar em vários momentos. Isso foi um exercício de resiliência que nos deu a solidez que a empresa tem hoje”, define Barazzutti.

Para o executivo, o mercado de seguros passou por uma intensa profissionalização de 2002 até hoje. As corretoras de origem familiar, por exemplo, cedem

espaço a companhias bem estruturadas em diversos estados do país. O fundador acredita que essa geração chega com um olhar mais preparado para o cenário competitivo. “Particularmente, o seguro de transporte de cargas ganha mais formalidade e mais recursos tecnológicos para o gerenciamento de risco. Isso é tudo muito positivo”.

Em concordância com o fundador, Bruch destaca a estratégia comercial da organização durante essas duas décadas. “Trabalhamos com o conceito de insidesales, inspirado em grandes empresas e startups de sucesso. Alocamos nossos recursos em etapas de vendas que garantem um desempenho comercial acima do que temos hoje no mercado”. Esse processo, de



Luiz Fernando Barazzutti, fundador da companhia

acordo com o diretor, é viabilizado por grupos de especialistas focados em gerar negócios para as seguradoras a partir do apoio comercial e técnico do corretor de seguros, seja ele especialista ou generalista nos ramos que a Fetransporte Brasil atua – Transportes, Vida e Produtos Digitais.

Uma grande transformação na empresa ocorreu durante os últimos três anos. A estratégia de investimento em soluções tecnológicas incrementou os resultados e trouxe mais eficiência nas operações. “Hoje colhemos grandes frutos dessa iniciativa. Minha maior satisfação, enquanto fundador, é chegar nesses 20 anos com a reputação positiva que temos no mercado e com mais de 50 colaboradores comprometidos e engajados. Eles realmente vestem a camisa da empresa”, comemora Barazzutti.



Rogério Bruch, Diretor Comercial

A ferramenta de engrenagem do setor

Em quase dois anos de pandemia, o transporte de carga é uma das atividades que ganhou mais notoriedade nesse período, não só na cadeia de logística, mas também na de seguros. Ao perceberem as oportunidades desse ramo, os corretores ampliaram sua carteira.

Segundo Bruch, a queda nas apólices de seguro auto corroborou para que os profissionais buscassem novos negócios. “Nossa percepção é que o setor sai bem preparado do pós-pandemia. Isso porque ele está mais profissionalizado e com soluções bem encaminhadas para os desafios recorrentes no setor logístico. A tecnologia passa a ser uma grande aliada para o escalonamento do negócio”, pondera.

“

Nossa missão é ser a principal aliança que gera negócios entre corretores e seguradoras

”

O propósito de ser uma assessoria às corretoras vem se tornando cada vez mais real nos últimos anos. O diretor da Fetransporte lembra que é oferecido aos profissionais um suporte de backoffice capaz de auxiliá-lo em todas as etapas, desde o pré até o pós-venda. Segundo o executivo, essa iniciativa é essencial na operação dos corretores, que precisam otimizar o seu tempo e se dedicar em atender os seus clientes e a fazer novos negócios. “Como estratégia de posicionamento, nossa visão é sermos reconhecidos como a mais completa assessoria e consultoria de seguros do Brasil”, objetiva.

Nesse contexto, Bruch explica que a equipe está atenta às oportunidades criadas por meio de gargalos percebidos nas seguradoras e nas corretoras. “Em 2021, nossa aposta no Seguro de Vida foi assertiva. O mercado recebeu muito bem e o volume de negócios gerado foi acima do esperado. Vamos acompanhar o cenário econômico de 2022 e, se confirmadas as previsões do mercado, teremos mais um novo ramo de seguros na nossa prateleira de produtos e serviços”.

“

Nossa visão é sermos reconhecidos como a mais completa assessoria e consultoria de seguros do Brasil

Luiz Fernando Barazzutti

”

Novidades à vista

Barazzutti diz que 2022 será um ano repleto de novidades na companhia. A começar pelo slogan “Facilitando Seguros, Multiplicando Apólices”. A frase, segundo o executivo, resume o diferencial da Fetransporte nesses 20 anos. “Nossa missão é ser a principal aliança que gera negócios entre corretores e seguradoras. Sendo assim, nosso diferencial é ser um facilitador capacitado, com os recursos necessários, desde tecnologia a pessoas até os processos alinhados para garantir os resultados nas duas pontas”.

O fundador da companhia também enxerga muitos negócios para o próximo ano. Ele revela que a companhia está com uma estratégia para o posicionamento nacional da marca. Isso será possível por meio de ações institucionais, comerciais e de relacionamento. Além disso, investimentos em tecnologia continuam sendo realizados com a intenção de otimizar ainda mais os processos operacionais que, de acordo com o executivo, dará um ganho considerável à operação.

“Também estamos caminhando para a 3ª edição do nosso evento Fetransporte Brasil Conference, que é online e gratuito. Essa iniciativa tem como objetivo democratizar a informação e conteúdo técnico para o corretor de seguros. Estamos em constante evolução e o mercado só tem a ganhar com isso”, finaliza Bruch.





CONSIDERAÇÕES ACERCA DO SEGURO CIBERNÉTICO

O ano de 2021 foi de definitiva consolidação para a tecnologia e os meios digitais, considerando a necessidade de contínua comunicação no tocante às relações de trabalho e, ao mesmo tempo, a manutenção das medidas de distanciamento social em decorrência da pandemia causada pelo Covid-19.

Tal situação favoreceu o aumento de ataques cibernéticos, expondo de diversas maneiras a rede dos ambientes corporativos. Além disso, chamaram atenção os ataques realizados perante os sistemas do Superior Tribunal de Justiça e o Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, que inviabilizaram, ainda que temporariamente, o direito constitucional de acesso à justiça, prejudicando o andamento de milhares de processos judiciais e causando desconfiância perante o meio jurídico.

No mesmo sentido, um caso notório foi o da empresa JBS, uma das líderes globais no ramo de alimentos, que em junho deste ano efetuou o pagamento de aproximadamente 55 milhões de reais para resgatar informações acessadas por hackers. Ainda, empresas especializadas em segurança cibernética estimam que até o ano de 2025, os prejuízos causados por crimes cibernéticos podem custar, anualmente, cerca de 10 trilhões de dólares.

O Seguro, diante de sua função eminentemente social, naturalmente acompanha as transformações e necessidades da sociedade, de maneira costumeiramente inovadora. Neste sentido, tem obtido popularidade o Seguro cibernético, ou cyber risks, modalidade emergente no mercado, que possui como objetivo a proteção das empresas de ataques maliciosos e visa amparar perdas financeiras, seja por interrupção em suas atividades ou danos causados a terceiros.

O início da vigência da Lei Geral de Proteção de Dados e a necessidade de adaptação somente reforçou a conscientização acerca desta modalidade de Seguro. A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) apontou o crescimento de 101% nos prêmios do Seguro cyber risks no ano de 2020 em

relação ao período anterior. A Autarquia publicou, ainda, o Decreto nº 638/2021, que dispõe sobre os requisitos de segurança cibernética a serem observados pelas sociedades seguradoras.

O crescimento exponencial do fluxo de dados e o aumento do risco de ataques e captura de dados são situações conhecidas, e que podem ensejar altas penalidades pecuniárias ou até mesmo a proibição de uso de dados pessoais, o que inviabiliza o funcionamento de qualquer grande corporação. É neste cenário regulatório que o Seguro cibernético cresce em importância; ainda que não substitua a necessidade da observância das diretrizes da Lei Geral da Proteção de Dados, garante maior proteção às empresas, acaso queiram.

O Seguro cyber risks, assim, além de produto elaborado tendo em mente os interesses da sociedade e o avanço da tecnologia, também trata da sustentabilidade das grandes empresas, que poderão prestar sua atividade fim com maior tranquilidade, além de demonstrar compromisso com os seus clientes, consumidores e todos os envolvidos nas operações.

Texto originalmente escrito no site do escritório Agrifoglio Vianna Advogados Associados



ClésioGalvão

Advocacia

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

(31) 3245-6545

contato@clesciogalvao.adv.br

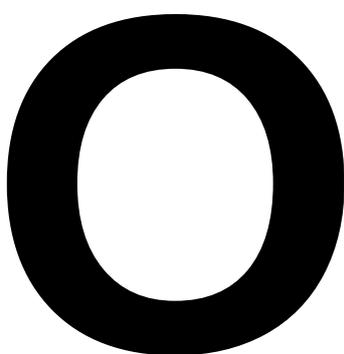
www.clesciogalvao.adv.br



Raquel Giglio, vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica

SULAMÉRICA DIRETO CHEGA A SALVADOR

Em continuidade à sua estratégia de ampliar o acesso, plano de saúde regional e com ótimo custo-benefício aterriza na Bahia



está disponível em 10 praças. Segundo Raquel Giglio, vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica, em pouco mais de um ano, os resultados têm sido positivos e o modelo já atende

modelo regionalizado e inteligente, disponível a partir de duas vidas, é uma das apostas da SulAmérica para democratizar o acesso a planos de saúde no país. Lançado em 2019, inicialmente no Rio de Janeiro, em São Paulo e em Curitiba, o produto já

hoje mais de 42 mil beneficiários.

**Leia a entrevista completa
com a executiva:**

Seguro Nova Digital - A saúde suplementar, de forma geral, apresentou um crescimento importante nos últimos anos. Como a SulAmérica se posiciona hoje no mercado?

Raquel Giglio - A SulAmérica vem trabalhando ativamente para proteger e melhorar a vida das pessoas, ajudando a cuidar da Saúde Integral, conceito proprietário em que as saúdes física, emocional e financeira estão conectadas. No terceiro trimestre deste ano, registramos um aumento de 8,5% no número de beneficiários dos planos coletivos de Saúde e Odonto, em comparação com igual período de 2020, o que representa 341 mil novas vidas, contribuindo para alcançar o total de 4,5 milhões de beneficiários ao final de setembro de 2021. Esse crescimento só foi possível por meio de novas iniciativas em tecnologia, transformação digital, cuidado coordenado, democratização do acesso à saúde e ações de parceria com os quase 40 mil corretores de seguros que fazem parte de nosso portfólio.

S.N.D - Quais foram as mudanças mais significativas que a pandemia trouxe para o setor de saúde suplementar?

R.G - A pandemia despertou em muitas pessoas a consciência da importância de ter um plano de saúde e poder contar com a segurança em um momento de necessidade. Isso se refletiu em um aumento no número de beneficiários no país.

Outra mudança foi a aceleração do desenvolvimento e adesão da população a novos produtos e serviços aliados à tecnologia. Nesse ponto, a telemedicina foi o caso mais importante. Na SulAmérica, o serviço Saúde na Tela, que oferece teleconsulta em mais de 50 especialidades, registrou mais de um milhão de atendimentos até setembro deste ano. Os números mostram que nossos clientes se adaptaram rapidamente à telemedicina. O serviço tem alto nível de resolutividade - 90% dos casos não exigem atendimento presencial posterior - e de satisfação, com 92 p.p. de NPS.

S.N.D - O principal lançamento da SulAmérica nos últimos anos, em saúde, foi o SulAmérica Direto. Quais são os diferenciais que os corretores precisam conhecer?

R.G - O SulAmérica Direto é um plano inteligente e com ótimo custo benefício, aliado a prestadores qualificados que, juntamente com a nossa expertise, ampliam o olhar sobre a gestão de saúde, trazendo o melhor cuidado aos nossos beneficiários.

Esse modelo tem como destaque importantes parcerias com hospitais de referência e clínicas de saúde em cada localidade onde o produto é lançado. As parcerias são definidas após um amplo estudo da região para mapear instituições de alta qualidade e que atendam, da melhor forma, as necessidades do público-alvo da região.

O produto também disponibiliza ao beneficiário todas as ferramentas inovadoras da SulAmérica, entre elas o Médico na Tela e o Psicólogo na Tela. O plano oferece a nossa qualidade de atendimento com toda cobertura determinada pela ANS, e possui atendimento de urgências e emergências em mais de 30 hospitais nas principais capitais do Brasil.

Entre 2019 e 2021, o SulAmérica Direto foi lançado em nove praças: São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Curitiba, Recife, João Pessoa, Joinville, Brasília e Belo Horizonte. E agora fechamos o ano com dois novos lançamentos, chegando a Salvador e Ribeirão Preto. Até o momento já temos mais de 42 mil beneficiários ativos na carteira de planos do Direto.

S.N.D - E qual é a importância desse modelo no cenário atual?

R.G - O SulAmérica Direto é parte fundamental da nossa estratégia de promover acesso a produtos de qualidade para um número cada vez maior de brasileiros. No momento atual, em que enfrentamos um cenário economicamente desafiador, entendemos ser fundamental ter em nosso portfólio opções diversificadas.

Nosso conceito de Saúde Integral fortalece uma visão completa de cada indivíduo, ressaltando a importância do equilíbrio entre saúde física, emocional e financeira. Ao ofertar planos com preços mais acessíveis, mantendo a qualidade assistencial e de atendimento que já são características marcantes da nossa marca centenária, podemos trazer para nossos clientes uma tranquilidade financeira, que ajuda a manter a sua saúde emocional e física em equilíbrio.

AIG



A AIG Brasil anunciou no dia dois de dezembro a contratação de **Thomas Batt** para assumir a presidência da seguradora no país, sujeito às aprovações necessárias perante os órgãos competentes.



Thomas Batt

Mercer Marsh Benefícios



A Marsh, líder global em consultoria de risco e corretora de seguros, e a Mercer, líder global em consultoria de saúde, aposentadoria e talentos, anunciaram a nomeação de **Ricardo Almeida** como o novo líder regional da Mercer Marsh Benefícios, empresa líder em soluções de riscos de pessoas, saúde e benefícios para funcionários. Ricardo é um profissional reconhecido e respeitado, com larga experiência no setor de seguros, principalmente nas áreas de riscos de pessoas e benefícios a empregados.

Sincor-SP



No dia 16 de novembro, **Boris Ber** foi eleito presidente do Sincor-SP para os próximos quatro anos. A votação ocorreu de forma presencial em diferentes regionais do sindicato paulista espalhadas pelo estado. Boris teve o apoio do seu antecessor Alexandre Camillo, que agora é superintendente da Susep. Compuseram a mesa da Assembleia Geral Eleitoral (AGE) Manuel Matos, como presidente, e Priscila Figueiredo, como secretária, além dos mesários Nelson Ribeiro dos Santos e Ivone Elise Gonoretske.

Sabemi



Reforçar a Tecnologia da Informação para conhecer ainda melhor os segurados e ser propulsora dos negócios da Sabemi, uma das principais empresas do ramo de seguros, previdência e serviços financeiros do país, está entre as prioridades do novo Head de TI e Inovação da Companhia, **Rodrigo Petry**.



Rodrigo Petry

Alper Re

A Alper Re, nova divisão de resseguros da Alper Consultoria em Seguros, anuncia a contratação de dois reforços para a área. **Alex Ferreira** assume como Diretor de Resseguros e **Luciano Scatamacchia** é o novo Diretor Executivo de Operações.



Ferreira tem mais de 15 anos de atuação no mercado de seguros, com passagens por empresas como Allianz Seguros, JLT Re Brasil, THB Re e Willis Towers Watson Brasil. Atuou

na gestão de equipes, administração de Contratos de Resseguros e em complexas operações internacionais de colocações de Resseguros Facultativos.



Alex Ferreira



Scatamacchia tem mais de 13 anos trabalhando em empresas nacionais e internacionais, entre elas a Som.us Corretora de Resseguros, TRR Securitas Corretora

de Seguros e Resseguros (Grupo Estater) e Jardine Lloyd Thompson Corretora de Seguros e Resseguros. Além disso, o executivo é Diretor Financeiro da ABECOR – Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Seguros.



Luciano Scatamacchia

Wiz Soluções



A Wiz Soluções (WIZS3) elegeu como novo membro titular e presidente do Conselho de Administração da Companhia o economista **Antonio Cássio dos Santos**. A Assembleia Geral Extraordinária aprovou no dia 3 de novembro o ingresso dele como substituto de Fernando Melo Filho.



Antonio Cássio dos Santos

Liberty Seguros



A Liberty Seguros apresenta hoje a nova Diretora de Transformação da companhia, **Daniela Bouissou**. A executiva assume o antigo cargo de Patricia Chacon, CEO da seguradora, para liderar as áreas de transformação da companhia, que inclui marketing, estratégia, CX e digital.



Daniela Bouissou



ESTE ANO NÓS CRESCEMOS

Em números, passamos de 90 pessoas para 164 no Time. De 2 Estados, estamos em 13 Estados agora e em mais de 54 Cidades. Isso em relação ao nosso Time.

Os Clientes que usam o TELEPORT estão em absolutamente todos os Estados da Federação e em mais de 3 mil cidades, fazendo cálculos e vendas para mais de 4 mil municípios do País. Literalmente, de Arroio Chuí (RS) à Monte Caburaí (RR) e de Ponta do Seixas (PB) à Nascente do Rio Moa (AC). E, como gostamos de falar, em Fernando de Noronha os veículos que têm Seguro foram calculados e transmitidos pelo TELEPORT.

Expandimos os produtos, os perfis de cliente, as métricas e a performance do Time, o NPS. Reduzimos o Chrun e começamos novas frentes de atuação.

Mas quando digo que crescemos, não me referia a esses marcos que coloquei acima. Porque tudo isso é consequência.

O que faz as empresas crescerem é o profundo alinhamento de propósito e prática, a Cultura. Isso faz com que as pessoas entrem e saiam de uma empresa. Faz com que se entreguem e permitam que cada uma delas exerçam o máximo do seu potencial.

Tem uma frase atribuída ao Richard Branson que diz o seguinte:



Os funcionários vêm em primeiro lugar. Se você cuidar de seus funcionários, eles cuidarão dos clientes



Todas as mudanças acontecem de dentro pra fora. Todas.

Na nossa vida pessoal ou nos negócios.

Nós crescemos porque cada uma das pessoas que fazem parte desse Time cresceu individualmente e, dessa forma, elevaram a barra para todos os demais, que assim, também cresceram.

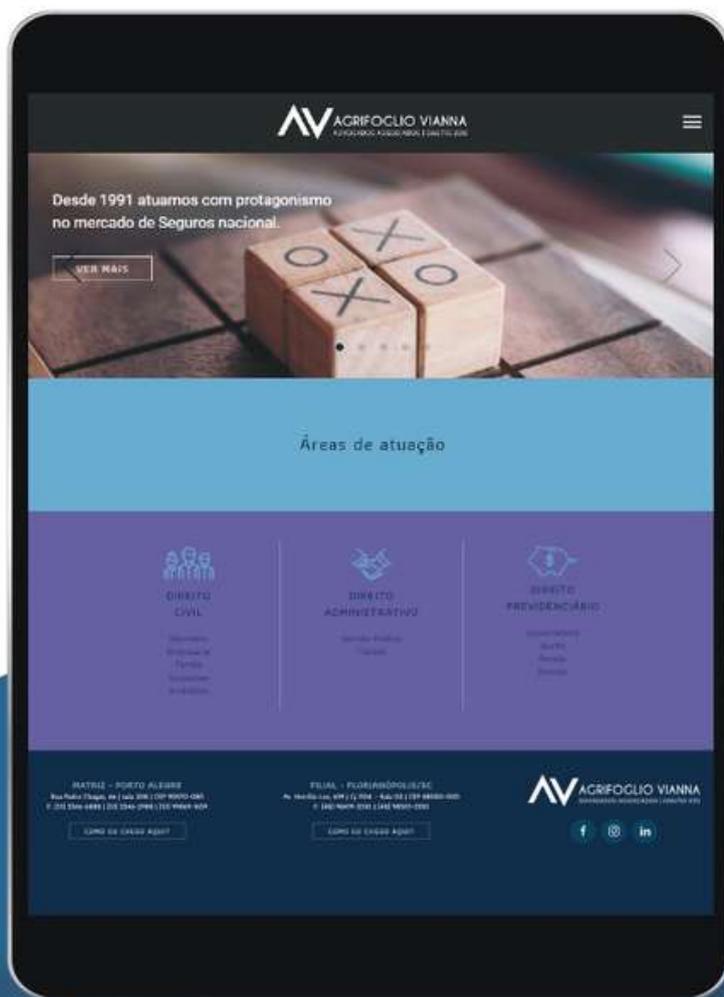
Nesta última coluna do ano eu gostaria de agradecer aos Times de nossos Parceiros, Clientes e da TEx por terem elevado a barra e, com isso, nos feito ser melhores.

Assim, todos nós crescemos e o Mercado de Seguros cresce.

Hoje somos a melhor versão de nós mesmos. E é só o começo.



30 anos
de expertise
em Soluções
Jurídicas
no Ramo
Securitário



Use o QR Code

Acesse nossos
canais de
comunicação



TOO SEGUROS LANÇA O SEGURO PROTEÇÃO FGTS

Produto foi desenvolvido para trabalhadores que optaram pelo empréstimo do saque-aniversário

A Too Seguros, afim de fazer a diferença na vida de cada vez mais pessoas, lançou o Seguro Proteção FGTS, que protege a operação bancária para quem escolhe realizar o empréstimo de saque-aniversário.

O saque-aniversário é uma modalidade opcional do saque do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e permite o resgate parcial do dinheiro anualmente, no mês de aniversário.

Ao aderir essa opção junto ao banco, é possível também antecipar até três parcelas do benefício. Esse processo é chamado de empréstimo saque-

aniversário, uma nova categoria de crédito que possui condições e taxas vantajosas para quem precisa adiantar esse dinheiro.

Com isso, também é possível solicitar o Seguro Proteção FGTS para essa operação bancária, garantindo o recebimento de um valor que complemente o valor do FGTS, caso algum imprevisto aconteça.

Seguro Proteção FGTS é garantia para o seu bolso

Na Too Seguros, o seguro proteção FGTS tem cobertura para perda de renda, morte por qualquer causa e invalidez total permanente por acidente, e pode ser solicitado junto ao banco parceiro. Possui vigência

vigência de 12 meses e quatro planos que serão ofertados ao cliente, baseados nos valores que ele saca.

Se, por exemplo, o trabalhador perder a renda e optou pelo empréstimo saque-aniversário, ele só terá 40% do FGTS. Com o seguro, ele poderá complementar esse valor que, em muitas ocasiões, pode dobrar o valor da rescisão.

Oportunidade para reequilibrar a vida financeira

Esse seguro poderá ser acionado por WhatsApp ou por formulário no site da Too Seguros. E, ao acionar, o cliente receberá a indenização em parcela única ou até três parcelas, caso aconteça alguma das situações citadas. Além disso, o cliente também participa de sorteios mensais de capitalização.



“

É uma operação bancária muito atrativa para quem precisa equilibrar a vida financeira ou investir. O seguro protegerá quem saca o FGTS e a família dele, caso algum imprevisto aconteça

”

Debora Rebello, gerente comercial de Rede&Corban da Too Seguros.

A Too Seguros busca cada vez mais oportunidades no mercado e novos parceiros que também queiram trabalhar com uma empresa que alia a tecnologia e expertise nos serviços de proteção, para oferecer o que há de melhor do mundo dos seguros.



Paulo Antonio Barni*

BOAS PERSPECTIVAS NAS CORPORAÇÕES

O mundo corporativo tem inovado de maneira significativa. A gestão, relacionada com a execução dos processos das empr, tem se direcionado, com intensidade, para a dimensão digital, em razão do movimento praticado pelas corporações em consequência da pandemia da Covid-19, uma nova realidade vivenciada pela sociedade.

Desde 2020, as empresas, objetivando a viabilização da sobrevivência dos seus negócios, adotaram fluxo de inovação e digitalização junto à maioria de seus processos. Esse empenho de customização, necessário para readequação das operações, estabeleceu novos desafios, cenários, riscos e trouxe novas oportunidades. É fato que a base estrutural das corporações foi movimentada, e a perspectiva de retorno à posição anterior, definitivamente, não existe mais.

A virtualização das operações, inicialmente, foi desafiadora, mas oportunizou às empresas vivenciarem uma nova realidade na gestão, em diversos aspectos, oportunizando às organizações trabalharem em uma estrutura mais matricial. O trabalho remoto possibilitou um outro modelo de liderança das equipes, permitindo que a tecnologia viabilizasse os negócios e o exercício da força de trabalho fosse executado, em muitas circunstâncias, ininterruptamente.

Olhando para o micromundo da operação, verificamos que os ciclos de negócios foram revistos, adaptados ou inovados. Os requisitos hoje são outros, e serão endereçados de forma apropriada. É fato que superamos o desafio posto pela pandemia.

Neste retorno ao trabalho presencial, lições de redesenho assimiladas estão sendo implantadas nas atividades técnicas, operacionais e comerciais. Ter uma concepção mais holística da organização, alinhando mercado, estratégia e operação, é requisito fundamental. Precisamos considerar o sentido das “partes” no “todo” corporativo. É imprescindível que as rotinas, as quais agora voltam a serem exercidas em uma dimensão presencial, sejam traçadas de maneira mais eficiente, eficaz e com a economicidade que a perspectiva do home office trouxe.

O mundo das corporações nunca mais será o mesmo. Compulsoriamente, em razão das circunstâncias, evoluímos nas relações de trabalho. Efetivamente, aprendemos com essa nova realidade. Empresas de alta performance souberam, com a abordagem de qualidade exigida, superar as adversidades do momento sem prejudicar seus clientes.

***Superintendente de Compliance, Controles Internos e Modelagem do GBOEX, Paulo Antonio Barni**



REGULA LIGHT

R\$ 499,99

POR MÊS

O plano Regula light foi pensado para as corretoras que estão buscando alavancar sua carteira com novos clientes, mas sem deixar de atender da melhor forma os possíveis sinistros que podem surgir.

- 30 atendimentos por ano.
- Sem restrição de tipo de sinistro (Auto, RE, Vida)



Veja como é econômico:



Salário base de um funcionário para este serviço é de:

R\$ 1500,00

+ Benefícios + Despesas CLT, custando até

R\$ 3218,32
em média por mês.



Com a contratação do REGULA LIGHT 10, que contemple 10 atendimentos por ano e o corretor terá um custo de:

R\$ 499,99
por mês.

Inove na sua corretora e **contrate agora** um **departamento de sinistros** completo

www.regula.com.br



Cada cliente tem uma necessidade de proteção. E nós temos uma opção de Seguro de Vida para todas elas.

No nosso portfólio existem diversos
planos com opção de contratação digital.

Você ganha agilidade no seu dia a dia para oferecer proteção para cada cliente, e eles ganham liberdade para escolher como querem se proteger. Afinal, segurança é fundamental para realizarmos os nossos objetivos do jeito que planejamos. Conheça os nossos produtos que podem ser contratados digitalmente:



Essencial

Proteção completa de acordo com cada necessidade.



Super AP

Proteção em casos de acidentes pessoais.



Horizonte

Proteção flexível com formação de reserva.



Equilíbrio¹

Proteção inovadora, com acúmulo financeiro e possibilidade de rentabilidade.

Ofereça um dos nossos Seguros de Vida para os seus clientes e ainda tenha diversas vantagens! Acesse icatu.com.br/corretor e saiba mais.

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Centro de Relacionamento com o Corretor: 0800 285 3002.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

SAC Capitalização: 0800 286 0109.

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

ICATU
Vida. Pra toda vida.

Seguros administrados por Icatu Seguros S.A., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 42.283.770/0001-39. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. ¹ A Icatu Seguros não promete rentabilidade e/ou resultados financeiros durante os períodos de diferimento e de pagamento do benefício sob a forma de renda, com base no desempenho do respectivo fundo de investimento, no desempenho alheio ou no de quaisquer ativos financeiros e/ou modalidades operacionais disponíveis no âmbito do mercado financeiro.