



SEGURO NOVA DIGITAL

23ª EDIÇÃO - ABR/2022

O SETOR DE SEGUROS NO

METAVERSO

COMO O MERCADO PODE UTILIZAR
ESSE FENÔMENO DIGITAL

VEJA TAMBÉM



O MERCADO DE
AERONÁUTICOS NO
CONTEXTO DA GUERRA DA
UCRÂNIA E RÚSSIA

P. 32



BAIS SEGUROS CORPORATIVOS
COMPLETA CINCO ANOS
FORTALECENDO O ELO ENTRE
CORRETORES E SEGURADORAS

P. 36

UM SEGURO RESIDENCIAL MODERNO, QUE ACOMPANHA O RITMO DA SOCIEDADE E VALORIZA UM DOS BENS MAIS PRECIOSOS: O LAR!

Aceitamos o desafio de assegurar que os clientes **SURA** vivam o hoje e o que está por vir, sem preocupações!

Com um produto que oferece proteção, segurança e assistência para imóveis residenciais, próprios ou alugados, respaldando danos tanto à estrutura quanto aos bens dentro de casa.

Solução customizável, que se adequa às necessidades de cada um, com coberturas inovadoras, como:

- Equipamentos portáteis, mesmo fora da residência;
- Danos causados por vazamentos acidentais;
- Check-up preventivo anual, com serviços de reparo;
- Microempreendedor e escritórios na residência.

**Para saber mais,
consulte seu
gerente de contas
ou acesse:**



/SegurosSURABrasil



@segurosurabr



/seguros-sura



SERGIO VITOR GUERRA

Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595



**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**

Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br



NEWTON QUEIROZ

Articulista



CNPJ: 35.032.476/0001-99

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

Email: contato@seguronovadigital.com.br

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

VEM AÍ O NEOLOGISMO: METASEGUROS

Certamente você já deve ter ouvido falar a palavra 'metaverso'. Entre as dúvidas que ela está gerando, uma delas é como esse fenômeno poderia se aplicar no mundo corporativo. No mercado de seguros, empresas já buscam utilizar essa tecnologia como forma de se comunicar com os seus colaboradores. Porém, participar desse novo momento da internet exige inteligência e cautela a primeiro momento.

A princípio, ainda estamos caminhando para a Web 3.0, enquanto o 5G ainda não é tão popular no Brasil. Depois, é preciso pensar em como se comunicar com potenciais consumidores de seguros via realidade virtual. O outro desafio é a questão da cultura dos corretores: será que estão preparados para vender proteções nesse novo cenário?

Assim como em anos anteriores, a tecnologia está exigindo mais de cada um, e o certo é que quem se opuser a essa enxurrada de tendências vai abreviar a sua carreira. Esse é o tema da capa da Seguro Nova Digital, que entra na 23ª edição da sua revista online.

Esta edição traz também uma entrevista exclusiva com Alexandre Almeida, gerente da Inpart Saúde. Ele comentou sobre a proteção de dados no setor de saúde suplementar, um dos principais alvos de ataques cibernéticos em todo o mundo.

Veja também por aqui como a guerra da Rússia com a Ucrânia está afetando o mercado de aeronáuticos. Juliana Souza, Diretora Executiva da Latin Re, e Juliana Oliveira, Diretora de Soluções Estruturadas da companhia, explicam os impactos nesse setor no contexto da guerra.

Boa leitura!

10

ENTREVISTA

O SETOR DE SAÚDE
ESTÁ ENTRE OS
MAIORES ALVOS DOS
ATAQUES CIBERNÉTICOS

20

CAPA

METAVERSO: A ESTREITA
FRONTEIRA ENTRE O
FÍSICO E O DIGITAL

36

ASSESSORIA

O ELO FACILITADOR
ENTRE SEGURADORES
E CORRETORES

12

PUBLIEDITORIAL

CODIFICADOR FIPE: A
MAIOR ASSERTIVIDADE
PARA PRECIFICAÇÃO NA
SUA SEGURADORA

32

ARTIGO

"O MERCADO DE
AERONÁUTICOS NO
CONTEXTO DA GUERRA
DA UCRÂNIA E RÚSSIA"

44

MOVIMENTAÇÕES

O VAI E VEM DOS
PROFISSIONAIS DO
MERCADO

Otimização e segurança para vistoria veicular digital.

- Análise criteriosa com algoritmos e especialistas.
- Relatório completo para avaliações ainda mais precisas.
- Melhor experiência para o seu cliente!

 www.infocar.com.br

 (11) 94082-7479





Luciano Snel, CEO da Icatu

Icatu assina o BrainSpace do Rio2C e leva reflexões importantes sobre futuro para o evento

A Icatu anuncia uma programação com painéis e workshop durante o Rio2C, maior encontro de criatividade da América Latina, que acontece de 26 de abril a 01 de maio, no Rio de Janeiro. Única seguradora parceira do evento, a Icatu reforça seu investimento de mais de R\$ 600 milhões em tecnologia e

inovação e sua habilidade em dialogar com os integrantes da Nova Economia, como as startups, ao desenvolver novos projetos em parceria com os empreendedores tecnológicos que estarão no evento.

No dia 27 de abril, das 10h às 11h, no BrainSpace Icatu, a companhia participou do painel “Investimento com Propósito e seu impacto na sociedade” com Luciano Snel, CEO da Icatu, Caio Ribeiro, Country Manager da Butterfly no Brasil, empresa de tecnologia considerada uma das mais inovadoras insurtechs da América Latina e Maria Carolina Lacombe, VP e Director of Community da Valor Capital Group, com mediação do jornalista Guto Abranches. A discussão gira em torno das mudanças no ambiente de negócios e sobre o que é investir com propósito, além do impacto efetivo que geram na sociedade, na construção de um futuro e planeta melhor.

Live Allcare reúne milhares de corretores de todo o Brasil

A live promovida pela Allcare Gestora de Saúde, dirigida a corretores interessados em impulsionar suas vendas, foi um grande sucesso. Com cerca de 1.200 espectadores simultâneos e quase 5 mil visualizações no Youtube, a palestra de André Silva abordou aspectos fundamentais para obtenção dos melhores resultados em vendas.

A apresentação da live ficou por conta do diretor Comercial Nacional, Alexandre Coelho, com participação da gerente Regional Norte/Nordeste, Erika Queiroz, e do gerente Regional Sul/Sudeste, Jonatas Cordeiro. “Nosso objetivo é investir sempre para trazer o melhor conteúdo para os corretores parceiros”, destacou Coelho.



Quem não conseguiu participar e quer conferir as dicas motivacionais e técnicas atualizadas de vendas apresentadas por André Silva, basta clicar no link abaixo:

Assista na íntegra:

<https://seguronovadigital.com.br/live-allcare-reune-milhares-de-corretores-de-todo-o-brasil/>



Nicolas Galvão, CEO da Delta Global

Delta Global, empresa de serviços e tecnologia para o mercado, participa da final do South Summit Brasil

A gaúcha Delta Global é uma das empresas selecionadas para participar da competição de startups do South Summit Brasil, que acontece em Porto Alegre, de 4 a 6 de maio. A empresa, que já é uma referência nacional para o mercado de seguros e transportes, leva para a disputa todo o seu ecossistema de serviços e tecnologia para frotas e mobilidade.

“Acreditamos que o South Summit será um marco para o mercado de startups e empreendedorismo do Estado. Por ser uma empresa que já possui relevância nacional e que nasceu aqui no Estado, para a Delta, é obrigatório participar desse momento. Para o evento, vamos levar nossas projeções de novos produtos e tecnologias que estão em desenvolvimento, além de nossos planos de internacionalização”, afirma Nicolas Galvão, CEO da Delta Global.

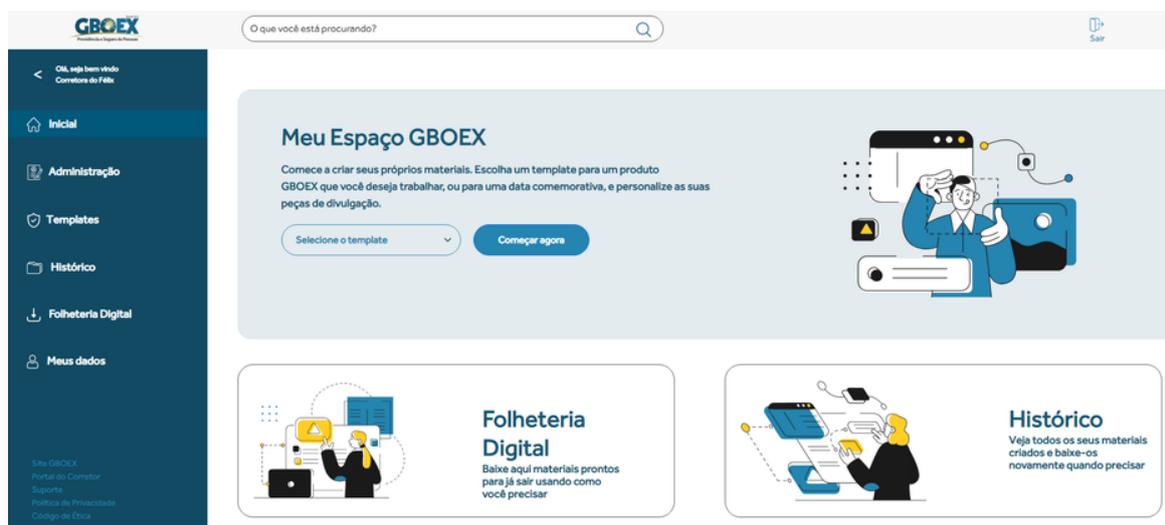
Mais de 3.600 corretores já começaram a trabalhar com investimentos via plataforma da SulAmérica

Corretoras e corretores regulamentados pela Susep não precisam mais de uma mudança brusca de carreira, deixando para trás a corretagem, para entrar no mundo dos investimentos.

De acordo com a Head do Projeto Órama na SulAmérica, Gabriela Schor, a transição pode ser feita de uma maneira harmoniosa, lucrativa e que mantém o profissional atuando no ramo de seguros por meio da plataforma IndicaSAS, disponível no Portal do Corretor SulAmérica.

O IndicaSAS é uma iniciativa inédita que a SulAmérica concretizou junto à Órama Investimentos. Em pouco menos de um ano, já foram mais de 3.600 corretores cadastrados. Por meio do projeto, que é acessado pelo Portal do Corretor, os corretores têm acesso a um robusto programa de capacitação e incentivos para indicar a Órama aos seus clientes.



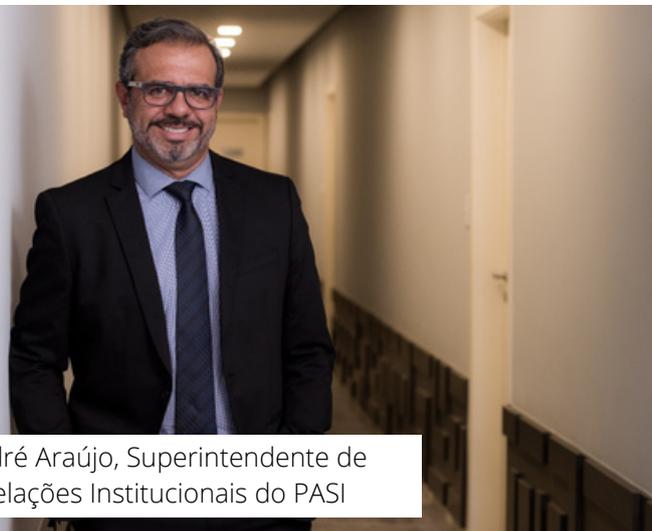


GBOEX lança plataforma de divulgação para corretores

Dinamizar a comunicação dos corretores parceiros com os seus públicos. Esse é um dos objetivos do GBOEX ao lançar a nova ferramenta “Meu Espaço”. Um projeto da Superintendência Comercial, Comunicação e Marketing, o qual integra o rol de processos que visam a proporcionar facilidades aos profissionais, a plataforma de acesso via navegador web permite que eles personalizem peças gráficas da empresa com

os seus dados (telefone, e-mail e logotipo da corretora) para uso em redes sociais.

Para utilizar, o corretor precisa estar ativo na base GBOEX, realizar um breve cadastro e seguir os passos para produção das peças gráficas. A finalidade é permitir, de forma fácil e intuitiva, a criação de materiais promocionais e explicativos, com a identificação dos corretores.



André Araújo, Superintendente de Relações Institucionais do PASI

Nova era da área de Relações Institucionais do Seguro PASI impulsiona oportunidades de negócios

O Seguro PASI não para e constantemente se reinventa, comprovando o seu viés inovador ao se manter na vanguarda do seguro, disponibilizando aos seus parceiros produtos diferenciados e de grande valor para as pessoas. E nesse movimento, recentemente o departamento de Relações Institucionais da companhia passou por uma reestruturação com foco no aprimoramento dos processos e no impulsionamento das relações com o mercado brasileiro.

Segundo André Araújo, que assumiu a posição de Superintendente de Relações Institucionais do PASI em março deste ano, o departamento de RI está à frente dos projetos da companhia que envolvem a gestão do relacionamento do seguro com os parceiros, negociações estratégicas, viabilidade de novos modelos de parceria e a análise das oportunidades geradas em suas relações. “Ao consolidarmos uma parceria, acompanhamos de perto o sucesso da operação, fornecemos todo o suporte necessário para que todas as partes envolvidas nessa jornada tenham a percepção real do amparo e da proteção do seguro”.

Entenda a aplicação da **LGPD** no mercado de seguros

Temos títulos disponíveis para especialização de todos os profissionais que atuam no setor.

Videoaulas gravadas

LEI GERAL DE
PROTEÇÃO DE DADOS
NO SETOR DE SEGUROS



Professor:
Gustavo Palheiro

Videoaulas gravadas

LEI GERAL DE
PROTEÇÃO DE DADOS E
AS OPERADORAS DE
PLANOS DE SAÚDE



Professora:
Lidiane Mazzoni

Super Combo

LGPD NO SETOR
DE SEGUROS +
OPERADORAS DE
PLANOS DE SAÚDE

Com
10%
de desconto

Também pode interessar a você
o curso online ao vivo de...

Riscos, Direito e Seguros Cibernéticos

Faça sua pré-inscrição no nosso site. Quando a próxima turma estiver disponível, enviaremos uma mensagem para você decidir quanto à sua participação.



Professor:
Denny
Roger



Professor:
Flávio
Sá



Professora:
Ingrid
Soares



Professor:
Vitor
Boaventura

www.conhecerseguoros.com.br



O DESAFIO DA PROTEÇÃO DE DADOS NA GESTÃO DA SAÚDE SUPLEMENTAR

SERGIO VITOR GUERRA

Um dos setores que mais tiveram impacto com a implementação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) foi o da saúde. Em abril de 2021, 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.

A Inpart Saúde, primeira plataforma SaaS especializada em OPME no Brasil, é um elo de ligação entre operadoras de saúde, hospitais, clínicas e grandes fornecedores, fabricantes e distribuidores. Logo, a gestora possui dados importantes de clientes e pacientes para oferecer o melhor serviço em todas as frentes.

Em entrevista à SND, Alexandre Almeida, que é gerente da Inpart Saúde, explicou quais as ações da empresa para diminuir os riscos de vazamento de dados, já que todas as companhias estão sujeitas ao risco.

Seguro Nova Digital - A matéria prima da Inpart Saúde são os dados dos pacientes. Por meio deles, a companhia consegue conectar hospitais a prestadores, por exemplo. Qual é o nível de segurança que a gestora trata das informações dos clientes?

Alexandre Almeida - Sabemos da responsabilidade que temos em cima dos dados que trafegam em nossa plataforma e por isso estamos em constante aprimoramento em cima da segurança da informação.



Alexandre Almeida, gerente da Inpart Saúde

S.N.D - E de que maneira essa segurança é feita?

A.A - Tanto por meios lógicos usando tecnologias que criptografam informações, certificados digitais garantindo as transações e demais ferramentas de proteção, quanto por meios físicos tendo como prioridade proteger os dados dos nossos clientes.

S.N.D - Até que ponto a implementação da LGPD no Brasil impactou nas operações da Inpart?

A.A - Podemos dizer que saímos na frente em relação a implantação da LGPD, entramos em conformidade antes mesmo da lei entrar em vigor no Brasil. O impacto foi bem positivo pois conseguimos aumentar ainda mais a segurança da informação assim como a credibilidade fornecida aos nossos clientes, principalmente no período da pandemia no qual os riscos potencializaram em virtude do "home-office" e mantivemos a cultura organizacional, garantindo a segurança dos nossos colaboradores e dos dados.

S.N.D - Durante uma live recente promovida pela Seguro Nova Digital, a advogada especialista em segurança de dados, Dra. Ingrid Soares, afirmou que nenhuma empresa está 100% protegida. Você concorda com essa afirmação?

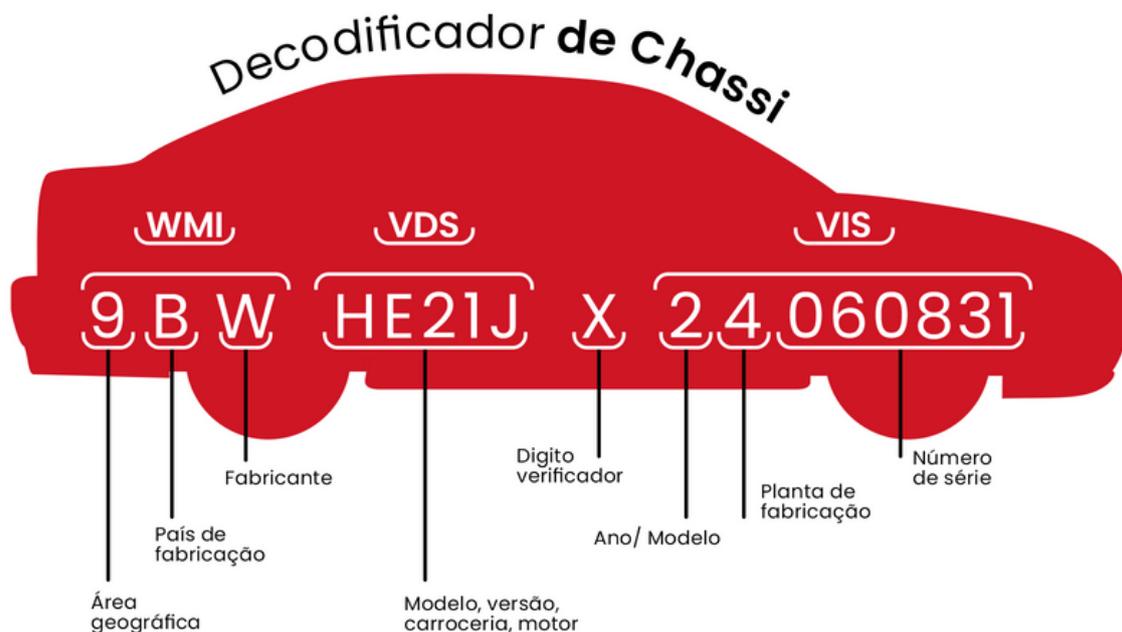
A.A - Sistemas são seguros, mas não invulneráveis, está tudo diretamente ligado a estruturação e condizente ao preparo dos usuários credenciados.

S.N.D - Sabendo que todas empresas estão sujeitas a ataques cibernéticos, como pelo menos mitigar a exposição desses dados?

A.A - Sabemos que boa parte do vazamento de informações decorre de colaboradores. Por isso, temos processos internos bem estruturados, além da segurança que nosso Data Center proporciona.

S.N.D - E o que a Inpart Saúde vem fazendo para diminuir esses riscos?

A.A - Investimos bastante em cibersegurança, temos planos de contenção bem estabelecidos, os riscos são monitorados regularmente através de ferramentas, temos backups das informações em locais diferentes, nosso controle de acesso aos dados é bem restrito e controlado, estamos constantemente realizando atualizações de segurança assim como em reciclagem aos nossos colaboradores quanto a política de segurança da informação e código de privacidade e proteção dos dados.



CODIFICADOR FIPE: A MAIOR ASSERTIVIDADE PARA PRECIFICAÇÃO NA SUA SEGURADORA

REDAÇÃO INFOCAR

A tabela FIPE é um dos índices mais conhecidos no mercado veicular, criado para ser utilizado como base de precificação de veículos usados ou seminovos, tornou-se o maior parâmetro para negociações e avaliações em todo o território nacional.

Então o que seria o Codificador FIPE? A Infocar uniu elementos do decodificador de chassi - já bastante conhecido no mercado de automóveis - aos da tabela FIPE para criar uma solução que integra precificação, assertividade, automatização, cruzamento de dados, e outras funcionalidades, em um só produto!

Detalhamos o que é o Codificador FIPE e a importância da precificação correta e automatização de processos dentro de uma seguradora.

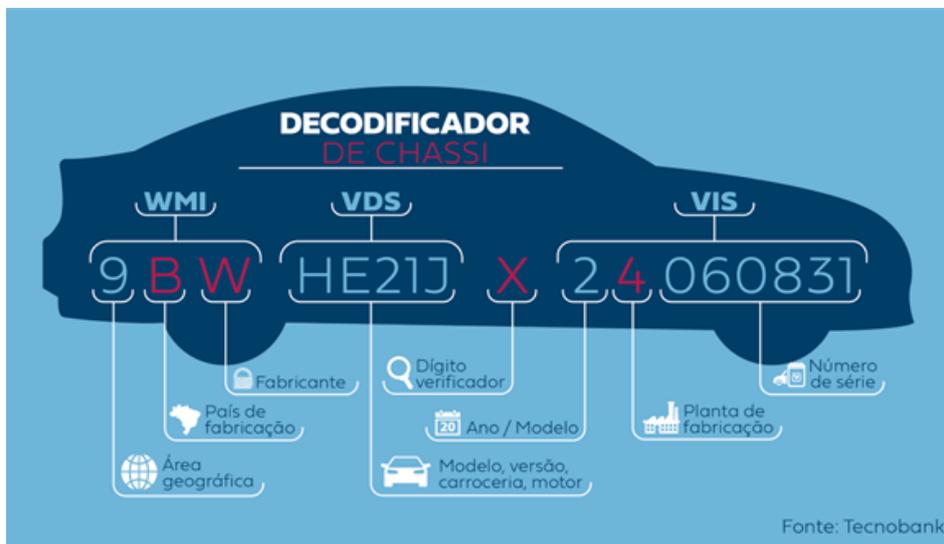
Para começar, entenda quais são as diferenças entre Codificador FIPE, Decodificador de Chassi e Tabela Fipe

Apesar de nomes parecidos, existem grandes diferenças entre os três. Entenda!

Tabela FIPE	Decodificador de Chassi	Codificador FIPE
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precificação de veículos de todo o Brasil. ✓ Ajuda no cálculo do valor do IPVA ✓ Contribui nas indenizações pagas por seguros. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Funciona como um tradutor das informações do chassi, o "RG" do carro, entregando dados de fabricação. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrega a precificação do veículo nas tabelas FIPE ou Molicar. ✓ Auto preenchimento: dados do veículo apenas com o número da placa. ✓ Relatório com informações técnicas do veículo. ✓ É um produto exclusivo Infocar.

Vamos trazer uma situação hipotética do momento de cotação de um seguro para ilustrar.

Para saber os dados de um carro, é preciso preencher as informações do veículo (como cor, tipo de combustível, e demais informações de fábrica) e, quando feito manualmente, pode custar tempo e levar a erros no preenchimento, o Codificador FIPE facilita essa função ao precisar utilizar apenas do número da placa do veículo (ou número do chassi) para entregar todas as informações precisas, como informações técnicas e precificação nas tabelas FIPE/Molicar.



Exemplo de informações que o número do chassi traz

Mas a agilidade nos processos não é o único benefício do Codificador. Após meses de pesquisas, identificamos uma insatisfação em comum entre boa parte dos segmentos no mercado veicular: entender e estabelecer a precificação exata ou aproximada do carro no momento da avaliação.

A assertividade que sua seguradora precisa

Como uma das maiores referências em precificação no país, a tabela FIPE é geralmente utilizada como base na precificação, mas muitas vezes a pesquisa pode gerar o retorno de diversas FIPE para o mesmo veículo.

Na Infocar, a assertividade é de 1:1, ou seja, é relacionado de forma automática um determinado veículo ao valor apontado pela FIPE. Essa automatização foi completamente pensada para áreas que atuam com um grande volume de transações como, por exemplo, a cotação de seguros.

A utilização é muito simples, precisando apenas do número da placa ou chassi do carro, e pode ser facilmente integrado via API ao sistema da empresa.

É importante lembrar que apesar da alta taxa de assertividade, pode haver casos em que o retorno será mais de um código. Isso acontece porque a codificação do chassi não é padronizada pelas montadoras, algumas não informam características básicas, como número de portas, câmbio, etc), ou até mesmo nenhuma identificação exata do veículo.

Entenda as diferenças entre tabela FIPE e Molicar

A tabela FIPE nasceu em 1998 pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, da USP, com o objetivo de ser uma referência para a compra

e venda de veículos usados no Brasil. A consulta de preços é gratuita e pode ser feita por empresas ou pessoas físicas.

O Codificador FIPE tem a maior assertividade do mercado na tabela FIPE

A tabela Molicar foi criada por uma empresa de mesmo nome, e também indica precificação, mas com uma maior granularidade, trazendo muitas opções de códigos para a mesma placa.

Ambas são índices altamente confiáveis para precificação, mas seu uso pode variar de acordo com o nível de detalhamento que for necessário para fazer a avaliação correta.

Autopreenchimento: agilidade na sua rotina

O autopreenchimento é uma das funcionalidades mais importantes que o Codificador FIPE possui e que o faz ser tão versátil.

Imagine quanto tempo cada colaborador toma para preencher informações manualmente, detalhe por detalhe? O autocomplete pula essa etapa dentro do processo, entregando todos os dados do veículo apenas com o número da placa ou o número do chassi.

Com ele, as cotações se tornam automatizadas, garantindo mais agilidade e segurança para a rotina dos times.

Acelere a produtividade dos seus times com nossa higienização de base de dados

No mercado veicular, milhões de dados circulam diariamente sobre veículos e pessoas, é comum que as informações apareçam desencontradas, ou até mesmo erradas. Isso geralmente acontece quando a empresa trabalha com uma base de dados confusa e desatualizada.

A Infocar atua na higienização de bases de dados já precificadas em outras ferramentas, apontando de forma técnica e com muita agilidade os erros ocorridos na captação desses dados.

Objetivando maior transparência, processamos amostras sem custos, pois assim é possível ter um resultado preliminar do nível de comprometimento da operação.

A desorganização das bases de dados era uma das maiores dores que os clientes traziam até nós, e, por isso, incrementamos o Codificador FIPE com uma higienização para validar e tratar dados cadastrais.

A higienização ajuda a limpar, organizar e padronizar bancos de informações.

Os erros em base dados podem trazer imensos prejuízos, causar falhas graves no sistema e dificultar o processamento de informações importantes para o negócio.

O Codificador FIPE auxilia na categorização de dados, higienização, identificando e descartando o que não for relevante para sua empresa, para alcançar resultados ainda mais assertivos e seguros.

Eleve o nível da suas negociações com a Infocar

A Infocar é referência em informações veiculares há mais de 20 anos, faz parte da nossa rotina identificar as maiores dores do mercado e desenvolver soluções que aumentem a lucratividade de empresas, tudo isso com muita tecnologia envolvendo inteligência artificial, big data e muito mais.

Dentro do Codificador FIPE, além das vantagens já mencionadas no artigo, o retorno das informações é dado em até 3 segundos, nossas pesquisas ficam disponíveis por até 24h, e temos suporte em dias úteis de semana.

Evite prejuízos em sua empresa, tenha muito mais agilidade na rotina, processos bem estruturados, precificação e dados corretos com base exclusiva Infocar.

Allcare, a gestora de saúde do seu cliente!

Com atuação nacional e mais de 486 opções em planos de saúde, além de auxiliar no cuidado com a saúde, os clientes Allcare tem acesso a um Clube de Vantagens com desconto nos maiores e-commerces do Brasil, serviço de telemedicina para seus familiares sem nenhum custo adicional no valor do plano, uma plataforma exclusiva de atividade física online, além de um atendimento diferenciado e especializado para te atender quando for preciso!

A vida fica melhor quando a gente cuida da saúde.

allcare.com.br

allcare



JDT SEGUROS INVESTE NA FORMAÇÃO CONTÍNUA COM A JDT ACADEMY

A iniciativa tem como objetivo desenvolver as melhores competências do seu time e formar líderes dentro da empresa

A JDT Seguros, corretora referência em seguros para o mercado do agronegócio no Brasil, lançou recentemente a sua universidade corporativa, a JDT Academy, com treinamentos e cursos voltados, inicialmente, para os seus colaboradores desenvolverem suas habilidades e o seu crescimento profissional. A iniciativa é uma oportunidade para que todos possam também compartilhar conhecimento, trocarem ideias e, assim, vislumbrar novos rumos para as suas carreiras, realizarem sonhos profissionais e pessoais.

O objetivo da JDT Academy é preparar futuros potenciais sucessores, qualificar as equipes e facilitar as experiências de aprendizado, alinhadas às práticas, regras do jogo e à cultura da empresa, proporcionando o aprimoramento de cada um e no relacionamento com as suas equipes. O que em outras palavras significa melhoria nos processos e na produtividade da empresa.

Para Juliana Tiede, CEO da JDT Seguros, a JDT Academy é a materialização de um sonho antigo. “Esse projeto vai além de uma universidade corporativa. Eu acredito muito na força do conhecimento como agente transformador da sociedade em que vivemos. Vamos investir no saber, cultivar carreiras, impulsionar pessoas e desenvolver novas habilidades, afinal, somos eternos aprendizes”.

A arquitetura da educação corporativa da JDT terá um investimento estruturado e permanente na formação de pessoas, tendo como alicerce os seus valores, hard skills, soft skills e cultura JDT, adequando os profissionais às necessidades dos negócios da empresa com base nos seus pilares.

“

Queremos promover o crescimento individual de todos que fazem parte da nossa equipe e, quem sabe futuramente, multiplicar essa ação para parceiros, clientes e a sociedade como um todo.

Juliana Tiede, CEO da JDT Seguros

”

"...Acredito que a verdadeira transformação só acontece a partir das nossas escolhas, atitudes e ações. Sejamos protagonistas das nossas histórias!", diz a executiva.

Pilares

A JDT Academy é composta por quatro escolas: Excelência Operacional; Liderança; Cultura e Formação de Time; Negócio e Inovação. A primeira tem como objetivo desenvolver, em curto prazo, as competências dos profissionais focadas na produtividade e eficácia dos processos. Na escola Liderança, não apenas os gestores em cargos de liderança têm a oportunidade de aprimorarem os seus conhecimentos para melhor gerir as suas equipes, como também é nela em que serão formados os futuros potenciais sucessores.

Na escola Cultura e Formação de Time, como diz o próprio nome, o objetivo é fortalecer a cultura da empresa e o engajamento das equipes, com as melhores práticas para que as pessoas desenvolvam as suas habilidades e possam alcançar voos maiores dentro da empresa. Já a escola Negócio e Inovação tem como objetivo desenvolver competências para alavancar o negócio em médio e longo prazos.



Equipe da empresa no lançamento do "JDT Academy" durante o evento "Conecta JDT"

Ponto de partida

Por ser um grande símbolo para a humanidade, do desenvolvimento psicológico e do processo de individuação, o ponto de partida para a criação da JDT Academy foi a simbologia da árvore, conforme explica Juliana Tiede. "Por suas raízes firmes, tronco denso e crescimento em direção ao céu, desde a semente, ela guarda em si todo o potencial do vir a ser".



A subida das árvores ao céu é sempre acompanhada pelo aprofundamento de suas raízes. E através do JDT Academy, queremos que as pessoas se impulsionem para ir além.



Em outras palavras, a planta precisa de esforço para sair do fundo da terra, precisa sair desse inconsciente que é o solo e emergir para o ar e para a luz e, a partir daí, sua resposta ao ambiente passa a reger seu desenvolvimento. Da mesma forma se dá o crescimento pessoal e profissional.

A JDT Academy já está em pleno funcionamento, com os treinamentos iniciados. O seu lançamento aconteceu em março deste ano, no evento Conecta JDT.



SETOR DE SEGUROS CRESCE 14,1% NO PRIMEIRO BIMESTRE DESTE ANO

Percentual representa o comparativo com o mesmo período de 2021; no seguro de pessoas, mais uma vez o destaque é o seguro de vida

SERGIO VITOR GUERRA

A Susep divulgou a tradicional Síntese Mensal que menciona os principais dados acerca do desempenho do setor de seguros em fevereiro de 2022. As informações, segundo a autarquia, foram obtidas a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas. Sendo assim, o documento é atualizado de acordo com o envio pelas empresas, podendo haver ajustes em função de recargas do Formulário de Informações Periódicas.

O destaque fica para o crescimento de 14,1% do setor em comparação ao primeiro bimestre do ano passado. Foram arrecadados R\$ 46,59 bilhões em janeiro e em fevereiro. Nos seguros de pessoas, o grande destaque, mais uma vez, foi o seguro de vida, atingindo o montante de R\$ 3,90 bilhões nos dos primeiros meses de 2022. Logo, a marca corresponde a um crescimento de 17,7% em relação ao mesmo período de 2021.

Outros fatores que chamaram a atenção no relatório foram:

- A arrecadação do setor supervisionado nos dois primeiros meses de 2022 foi de R\$ 52,78 bilhões, o que representa crescimento de 13,5% em relação ao mesmo período de 2021, quando foram movimentados R\$ 46,49 bilhões.
- Os seguros de danos continuam apresentando forte desempenho, com alta de 24,1% na arrecadação de prêmios na comparação do primeiro bimestre de 2022 com o primeiro bimestre de 2021. A arrecadação de prêmios no seguro auto atingiu R\$ 6,72 bilhões nos primeiros dois meses do ano, valor 21,1% superior ao do mesmo período de 2021.
- A sinistralidade do seguro de danos atingiu o valor de 81,3% em fevereiro de 2022, impulsionada pela sinistralidade do seguro agrícola. A sinistralidade dos seguros de danos, no ano passado, foi de 60,2%. Nos seguros de pessoas, a sinistralidade, em fevereiro de 2022, foi de 32,9%, frente aos 39,3% observados em fevereiro de 2021.
- A linha de negócio rural foi destaque, com crescimento de 101,1% na arrecadação de prêmios no primeiro bimestre de 2022, na comparação com o mesmo período de 2021. Os seguros das linhas patrimoniais, financeiros e marítimos/aeronáuticos também se destacaram, com crescimento acima de 30%.

Too Seguros

Fazer a **diferença na vida** do máximo **de pessoas com soluções de seguros** é o nosso propósito.



Seguro Fiança Too

Ofereça a melhor opção de seguro aluguel aos seus clientes.

Preço atrativo
e pagamento
parcelado

Assistência 24h
para proprietário
e inquilino*

Top 5 maiores
seguradoras especializadas
nesse seguro

Conheça mais a Too e seja nosso parceiro!

  [tooseguros](#)

*Verificar condições de acordo com o produto contratado.



,too
seguros

A ESTREITA FRONTEIRA ENTRE O

FÍSICO E O DIGITAL



METAVERSO SERÁ IMPULSIONADO PELA CONSOLIDAÇÃO DA WEB 3.0 E PELO AVANÇO DO 5G NO MUNDO. PORÉM, ESSE FENÔMENO DIGITAL GERA DÚVIDAS ACERCA DA SUA APLICAÇÃO NO UNIVERSO CORPORATIVO; NO MERCADO DE SEGUROS, A NOVIDADE DEVE CHAMAR A ATENÇÃO DE DIFERENTES PÚBLICOS E ESTIMULAR O CRESCIMENTO DA CULTURA DESSE SETOR NO BRASIL.

SERGIO VITOR GUERRA

A gameplay The Sims, sucesso entre os jovens no início dos anos 2000, é um simulador da vida real, na qual o usuário cria seu personagem no ambiente online e vive da maneira que quiser, seja estudando, trabalhando ou criando e cuidando da sua família. A franquia, desenvolvida pelas empresas Max e Electronic Arts, vendeu cerca de 200 milhões de cópias pelo mundo.

Mais de 20 anos depois, uma série de mudanças ocorreram dentro do 'game', acompanhando as tendências da chamada Web 2.0. Hoje, a franquia é a que chega mais perto do metaverso, fenômeno digital que ganhou popularidade nos últimos meses, principalmente após o Facebook divulgar o novo nome da empresa, em outubro do ano passado: Meta.

Conceitualmente, o metaverso mistura realidade aumentada com ambientes virtuais, assim como o The Sims no início deste século. Agora, no entanto, com a evolução da internet, a fronteira entre a vida física com a digital está ainda menor, e o que o usuário faz em um "jogo" pode ter um real impacto no seu cotidiano no mundo físico.

Essa experiência pode trazer uma série de benefícios para o universo corporativo. O uso do metaverso, em um futuro muito próximo, será utilizado para reuniões interativas, além de treinamentos especializados de colaboradores realizados à distância, o que diminuiria custos para as empresas.



Denise Oliveira, CEO da fitinsur

Na fitinsur, startup focada em gerar escalabilidade de negócios no segmento de seguros de linhas comerciais, esse fenômeno se torna cada vez mais real. A empresa criou seu escritório virtual no metaverso com o intuito de se comunicar com os colaboradores. Denise Oliveira, CEO e co-fundadora da empresa, conta que foram realizados testes internos e a aceitação da iniciativa "foi incrível, tanto por parte dos funcionários nativos digitais, quanto para os profissionais desabituaados desse ambiente", comenta.



Neste momento, o nosso foco com o metaverso é de aproximar as pessoas, criar e recriar conexões que ficaram suprimidas durante a pandemia.

Denise Oliveira



"(...) Como citamos no nosso manifesto, a tecnologia é apenas o meio. O que importa é a conexão. Usar uma ferramenta que viabilize isso neste momento em que estamos nos readaptando e reescrevendo a forma como tratamos nossas relações profissionais", explica a executiva.

Segundo Denise, o metaverso insere uma experiência de convivência e colaboração que busca preencher certas lacunas da "vida digital". "Isso é similar à adoção da computação em nuvem e trabalho remoto, que transformaram fortemente os ambientes e estruturas corporativas, bem como os processos e sistemas. Sendo inicialmente focado em "workplaces" corporativos, buscando maior integração e interação de equipes de trabalho de uma mesma organização, mas com potencial de expandir este formato de relacionamento e interação entre diferentes comunidades, empresas, parceiros de negócio, clientes potenciais, entre outros", destaca.

A popularidade do metaverso chega em um período de transição da 'Web 2.0' para a 'Web 3.0'. Além de marcar conceitos como descentralização dos serviços ao público e a privacidade dos dados do usuário, o novo marco da internet carrega consigo o fortalecimento de mundos digitais e a reprodução de experiências realísticas no universo virtual.

Segundo Luis Forster, CEO da PDVBox, insurtech Saas de distribuição e comercialização para o ecossistema de seguros, aplicar esse fenômeno no mercado segurador será uma árdua tarefa, que vai exigir o empenho de todos os players responsáveis em ajudar a construir o setor. Para o executivo, o evento pode criar novas proteções e melhorar a experiência dos consumidores caso seja usado com inteligência. "É preciso ter ideias, tangibilizar, montar uma estrutura e achar uma rede de distribuição", comenta.

“

O metaverso pegou ritmo porque as pessoas entenderam que não precisam faticamente ir a algum lugar para interagir

Luis Forster

”

"(...) Isso, inclusive, foi um dos legados da pandemia", analisa Forster. Para o segmento de seguros se utilizar com eficiência essas novas ferramentas, o CEO da startup alerta que qualquer player deve estar atento às ágeis mudanças. "O mercado está mudando rapidamente. Muitas empresas trazem a jornada física para o digital. Enquanto umas acertam a mão, outras têm dificuldades".

De olho na nova geração de consumidores

O The Sims foi pioneiro em imitar as práticas do mundo físico no ambiente digital. Em 2022, o segmento de games ainda é o que mais se aproxima dessa imersão, mas com ferramentas diferentes. O óculos de realidade virtual toma o

lugar dos tradicionais joysticks, por exemplo. Para viver essa experiência, estar em um cômodo maior e manter os objetos físicos longe do seu alcance vai evitar prejuízos.

Luis Forster enxerga nos jogos online uma grande oportunidade do setor se apresentar para a nova geração e mostrar a ela a importância da proteção financeira e familiar. "É necessário conscientizar os jovens sobre o que é seguro. Por isso, os jogos podem ser mais assertivos com esse público, que a partir desse contato, começa a entender o que é o mercado de seguros".

Denise Oliveira também entende que as empresas devem estar presentes no ambiente digital para atrair a nova geração de consumidores. Em sua análise, o setor tem grandes dificuldades para sensibilizar o público de menor faixa etária. "Eles (jovens) podem se tornar consumidores de produtos de seguros, desde que estes atendam suas necessidades, agreguem valor ao portfólio financeiro e façam sentido", salienta.



Luis Forster, CEO da PDVbox

A CEO da fitinsur destaca a possibilidade de interação com esse público dentro de um ambiente nativo, que “favorece a coleta de informações para o desenho e comercialização de produtos segmentados, tornando-se uma ferramenta poderosa tanto para o corretor expandir suas vendas quanto para a seguradora no desenho de produtos adequados”.

Em entrevista ao podcast Mindcraft, o superintendente de Gestão do Relacionamento da MAG Seguros, Bruno Costa, afirmou que será possível sensibilizar o cliente para contratar um seguro de vida, por exemplo. Essa carteira, apesar de estar em amplo crescimento no país, é ignorada pela maioria dos jovens.

“A gente tem uma penetração muito baixa hoje na nossa sociedade sobre o seguro e a cultura do seguro. Imagina você expandir essa cultura, essa educação

financeira, de forma a tornar isso divertido a entreter as pessoas com esse assunto que é o grande ponto de dificuldade que a gente tem”, afirma o superintendente da MAG Seguros.

Corretor de seguros no metaverso

O empreendedor Digital e sócio-diretor da Unimark Comunicação, Walter Longo, afirma que o metaverso traz oportunidades dentro mercado segurador, sobretudo na atividade dos corretores. Segundo ele, será possível encontrar muitas possibilidades de negócio em diversas áreas de produção. “Os corretores poderão vender seguros para pessoas que precisam se proteger dentro do metaverso ou nas suas vidas fora dele”.

O especialista explica que esse fenômeno trará diversas mudanças no setor. “A atividade de seguros tem a ver com a vida, e ela será duplicada”. Na sua projeção, a segurança de dados será expandida e as proteções acerca dos riscos cibernéticos vão seguir o mesmo caminho. Além disso, segundo ele, a telemedicina ganhará novas funcionalidades, com o médico vendo o paciente na sua totalidade.

“O novo universo dos metaseguros envolvem proteção de dados pessoais e corporativos, proteção de identidade, proteção de propriedades digitais, proteção de reputação da marca. Já estão surgindo os primeiros seguros contra acidentes domésticos causados por tecnologia imersiva”, pontua.

Para o CEO da PDVBox, as portas das oportunidades para seguradores e para os corretores vão se abrir, mas o executivo é cauteloso. “Muitas coisas devem ser criadas e não acho que o seguro pelo metaverso vai bombar de vender neste ou no próximo ano. Existe uma curva de crescimento que precisa ser explorada”.

No podcast, o superintendente da MAG Seguros comentou ainda sobre as oportunidades e os desafios desse novo universo. “Imagine a possibilidade de você treinar um corretor numa plataforma onde ele está imerso, podendo ter uma série de informações em tempo real, além de fazer reuniões com múltiplos corretores no Brasil todo. É possível pegar experiência diferentes. Eles podem estar sentados ao redor um do outro podendo acessar dashboard, podendo interagir. Acho que isso seria de uma capacidade de interação e imersão fantástica”.

Embora a tecnologia abra grandes possibilidades de negócio no mercado segurador, o desafio maior é entender como esse ambiente vai funcionar e como as empresas vão se comportar diante da Web 3.0. “Tem muita oportunidade: as empresas precisam começar a entender, a estudar e tentar se posicionar, e principalmente, saber onde estão as possibilidades de negócios para isso. Tem que deixar de lado os conceitos ainda muito tradicionais e começar a olhar para aquilo que é novo”, finaliza Bruno.



Bruno Costa, superintendente da MAG Seguros



SETOR PAGOU R\$ 6,3 BILHÕES EM INDENIZAÇÕES POR MORTES DECORRENTES DA COVID-19

Entre abril de 2020 e fevereiro de 2022, foram registrados mais de 170 mil sinistros

O mercado segurador brasileiro pagou R\$ 6,3 bilhões em indenizações aos familiares de vítimas fatais da Covid-19, segundo dados da FenaPrevi. Tratam-se de contratos de seguros de vida, prestamista, funeral, viagem, previdência privada e diárias por incapacidade de internação hospitalar. A federação lembra que a iniciativa das empresas em aceitar indenizar os sinistros dessa natureza ocorre em caráter de exceção, devido à cláusula de não obrigatoriedade de cobertura em pandemias.

O seguro de vida permanece sendo o de maior adesão, com aproximadamente R\$ 2 bilhões em prêmios no segundo mês de 2022. Cerca de R\$ 1,1 bilhão são referentes à modalidade vida em grupo, enquanto R\$ 817 milhões pertencentes ao vida individual.

Em nota divulgada à imprensa nesta quarta-feira, 20, a entidade destacou os resultados do setor de seguros em fevereiro deste ano: R\$ 4,2 bilhões em prêmios, sendo equivalente, em termos percentuais, a 3,8% maior do que o mês anterior. Ainda segundo o relatório, os sinistros somaram R\$ 1,1 bilhão, ou seja, uma pequena alta em relação a janeiro. As informações são do relatório mensal da entidade e têm como base os dados divulgados pela Susep.

A federação inclui, ainda, o montante de prêmios dos ramos Prestamistas, com R\$ 1,2 bilhões, e o de acidentes pessoais, que registrou R\$ 575 milhões. Todos os números são de fevereiro deste ano.

“Em termos de variação percentual, os seguros Dotais foram os que mais se destacaram no mês registrando 37,3% de crescimento (R\$ 83 milhões), quando comparado a janeiro de 2022. Os seguros Dotais pagam a indenização ao próprio segurado após o período contratado ou ao beneficiário caso o segurado faleça. O valor do capital segurado e a vigência são definidos na contratação do seguro”, informou a FenaPrevi em nota.



ClésioGalvão

Advocacia

SOLIDEZ E EXCELÊNCIA

EM ASSESSORIA JURÍDICA
SECURITÁRIA E EMPRESARIAL



CLÉSCIO GALVÃO ADVOCACIA



CONTATO@CLESCIOGALVAO.ADV.BR



(31) 3245-6545



ACESSE NOSSO SITE



PROPOSTAS PERSONALIZADAS: COMO ELAS PODEM MUDAR O RUMO DA SUA CORRETORA?

GTI SOLUTION

O mercado de seguros é repleto de clientes com diferentes personalidades, estilos de vida, interesses e necessidades. Portanto, propostas pré-definidas e sem flexibilidade estão cada vez mais em desuso e ultrapassadas, já que com elas o corretor acaba tendo um teto de possibilidades para fazer novas vendas para diferentes públicos. O corretor precisa entender realmente o que o cliente precisa, ouvir o que ele tem a dizer em relação às suas necessidades e assim, oferecer o produto ideal a ele.

Já falamos diversas vezes sobre a necessidade de investir em prospecção, divulgação da corretora em mídias sociais, marketing digital etc., porém pouco adianta todo esse esforço em propaganda e construção de relacionamento com o cliente se não vier acompanhado da inclusão de produtos que sejam adequados para cada cliente.

Por isso, é essencial sempre pensar no seu prospect. O que fez com que ele te procurasse, quais as necessidades atuais dele, quais necessidades ele terá futuramente e que soluções você pode oferecer para resolver isso. Alguns corretores acreditam plenamente que conhecem todos os seus leads e sabe o que eles precisam, mas para isso é ideal manter um contato contínuo com ele.

Ao entender o que o seu cliente deseja, a proposta acaba sendo formada com coisas que vão além do preço, como diversos benefícios que podem tornar a experiência do cliente com a sua corretora cada vez melhor. Uma maneira de fazer isso é criando um roteiro de perguntas onde você extrai todas as informações que necessita e ainda busca feedbacks.

Não só no que diz respeito a seguros, mas em tudo, estamos todos sempre procurando por algo inovador e que se diferencie do tradicional. Por isso, seu cliente não é diferente disso: ele já está fazendo pesquisas, pedindo indicação de colegas e sua proposta só vai chamar a atenção dele se ela se destacar em meio a concorrência. Portanto, apresente sempre algo novo. Deixe de lado os orçamentos padrões que existem nas corretoras e crie uma proposta que seja ideal para o seu cliente. Propostas com pequenas adaptações e aperfeiçoamentos podem fazer a diferença para que ele feche um seguro com você!

Caso for trabalhar com propostas personalizadas, é preciso ser claro e objetivo. Deixe todas as cláusulas devidamente bem explicadas e esteja sempre pronto para responder as dúvidas do segurado.

O CRM Ping Seguro se destaca por oferecer ao cliente a possibilidade de fazer a gestão de todos os ramos de seguros da sua corretora em uma única plataforma ágil, simples e eficiente. Se interessou? Então faça um teste de 30 dias grátis do CRM e do sistema de cálculo do Ping Seguro para continuar melhorando os resultados da sua corretora.



VAMOS PARA LAS VEGAS?

O BRASIL NO MAIOR EVENTO DE
INOVAÇÃO EM SEGUROS DO MUNDO



20 a 22 de Setembro
Mandalay Bay | Las Vegas

Mais informações em: www.cqcsexperience.com.br



PRAZOS DO OPEN INSURANCE SÃO PRORROGADOS PELA SUSEP

As etapas dois e três da primeira fase serão implementadas em 30 de junho

A Susep prorrogou os prazos para a aplicação de duas etapas do Open Insurance no Brasil. O anúncio ocorreu no dia 12 de abril, por intermédio da Circular Susep nº 661/2022, publicada no Diário Oficial da União (DOU). Além de postergar esses dois estágios da primeira etapa, o normativo visa revogar os prazos estipulados para o encaminhamento de propostas técnicas.

A Circular transfere a data da implementação da etapa II da primeira fase do Open Insurance para o dia 30 de junho, mesma data da implementação da etapa III. Assim como as demais, a segunda etapa da Fase I se refere à implementação dos requisitos necessários para o compartilhamento de dados sobre os produtos de seguro disponíveis para comercialização.

A modificação visa oferecer um prazo mais confortável para as participantes do Sistema registrarem as APIs, responsáveis por permitir o acesso às informações dos produtos de seguros de responsabilidade civil, crédito, financeiros e dos

seguros patrimoniais que não foram contemplados na etapa anterior. A norma será responsável por mitigar a dificuldade ocasionada pela concorrência com outras atividades do ecossistema.

Já a revisão dos prazos relacionados à interoperabilidade com o Open Banking decorre da necessidade de harmonização da regulamentação de ambas as iniciativas de Open Finance. A circular revoga a data para envio dos padrões tecnológicos, os procedimentos operacionais para integração, compatibilidade e interoperabilidade com o Open Banking.

Neste sentido, a Susep e o Banco Central do Brasil (BCB) mantêm contato frequente para aprimorar a implementação do Sistema de Dados Abertos no mercado financeiro. Novas orientações sobre o tema serão fornecidas oportunamente, em normativo próprio.

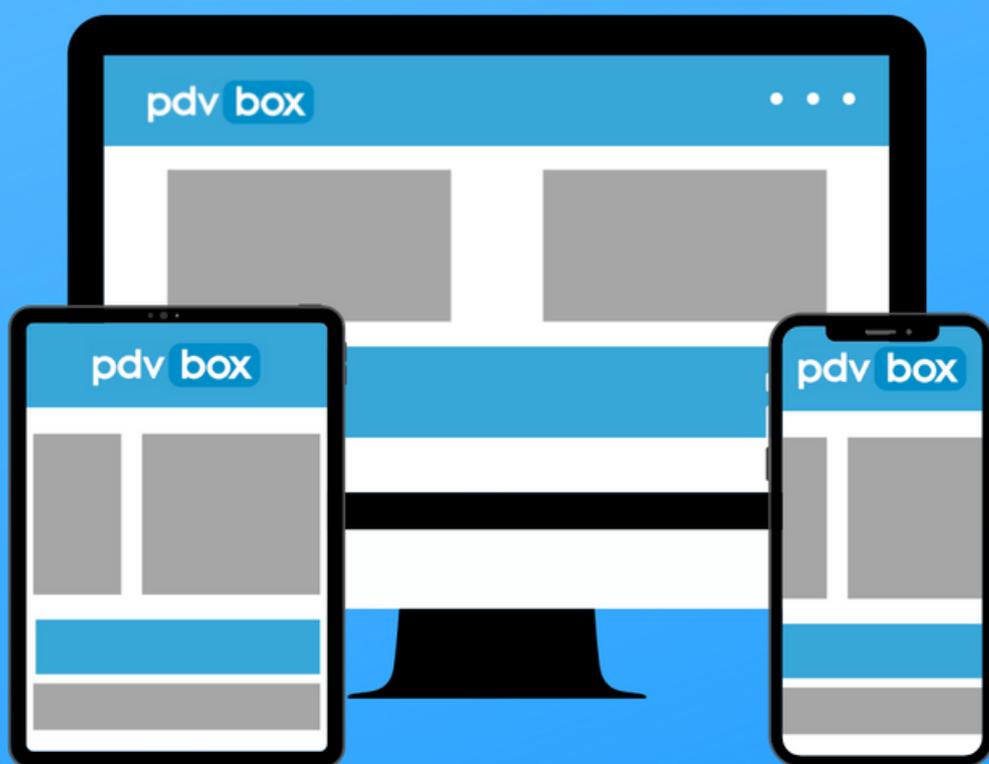
A implementação do Open Insurance é realizada em sincronia com a entrada desses produtos no funcionamento do Open Banking, evitando assimetrias entre os Sistemas e consolidando o processo de sua integração em um modelo de Open Finance.

O primeiro passo formal para o avanço do projeto foi a publicação da Resolução CNSP nº 415/2021 e da Circular Susep nº 635/2021, que dispõem sobre as diretrizes para implementação do Open Insurance. Em seguida, as partes envolvidas na implementação do ecossistema seguiram um cronograma para viabilizar as primeiras entregas necessárias para a conclusão de sua infraestrutura inicial: o portal do Open Insurance, o diretório de participantes e os canais para encaminhamento de demandas de clientes (service desk).

MARKETPLACE DE SEGUROS WHITE LABEL

SOMOS O FACILITADOR DO PROCESSO DE VENDAS DE SEGUROS, DENTRO DO CANAL DO CLIENTE.

A PDVBox permite agilidade no desenvolvimento, lançamento de produtos de forma totalmente on-line





SULAMÉRICA ANUNCIA CINCO NOVAS COBERTURAS NOS PRODUTOS VIDA INDIVIDUAL E VIDA MULHER

Objetivo é ofertar soluções ainda mais completas de proteção financeira aos clientes, em linha com o conceito de Saúde Integral da seguradora

A SulAmérica adicionou cinco novas coberturas nos seguros individuais Vida Individual e Vida Mulher. Agora, quem contratar ou já for cliente de um desses produtos pode incluir na apólice as proteções Adiantamento de

Doença Terminal (ADT), Filhos Póstumos (FP), além de três alternativas de Diária por Internação Hospitalar (DIH).

A cobertura Filhos Póstumo (FP) garante ao responsável legal de um recém-nascido o pagamento de indenização, conforme capital contratado, em caso de morte do titular ou cônjuge. Já a de Adiantamento de Doença Terminal (ADT) vem para antecipar, parcialmente ou em até 100%, o capital segurado da cobertura de morte, em caso de diagnóstico de doença terminal – a contratação é flexível e o cliente pode escolher o percentual que pretende antecipar.

A proteção Diária por Internação Hospitalar (DIH), por sua vez, protege o segurado contra custos por internação, disponibilizando indenização correspondente ao valor da diária prevista em contrato. A cobertura é dividida em três opções: Internação Hospitalar por Doença ou Acidente (DIH DA), Internação Hospitalar por Acidente (DIH A) e Internação hospitalar por Doença ou Acidente em Unidade de Terapia Intensiva – UTI (DIH UTI).



As novidades vêm em linha com o propósito da SulAmérica, de oferecer Saúde Integral – saúde física, emocional e financeira – aos clientes, com soluções mais completas, flexíveis e inovadoras.

Victor Bernardes, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica



"(...) Por meio dos nossos produtos de Vida, tem sido fundamental ampliarmos a oferta de coberturas e de proteção às pessoas, principalmente no atual cenário de pandemia, assim como facilitar o processo de contratação e geração de novos negócios aos nossos parceiros corretores e corretoras de seguros", pontua Victor Bernardes, diretor de Vida e Previdência da SulAmérica.



Faça a Gestão da sua carteira de clientes
e de toda a Corretora de Seguros.

**Utilize o MultiCálculo mais preciso
e seguro do Mercado.**

TUDO EM UMA ÚNICA
SOLUÇÃO

TELEPORT

textecnologia.com.br



Juliana Souza, Diretora Executiva da Latin Re, e
Juliana Oliveira, Diretora de Soluções Estruturadas

"O MERCADO DE AERONÁUTICOS NO CONTEXTO DA GUERRA DA UCRÂNIA E RÚSSIA"

Após quase dois anos de stress relacionado à pandemia e perdas bilionárias na indústria de seguros, a segunda metade de 2021 sugeriu uma recuperação para o mercado global da aviação. Porém, a decisão do Presidente russo Vladimir Putin de invadir a Ucrânia e a consequentemente turbulência geopolítica criaram uma renovada sensação de incerteza, lançando uma sombra de dúvida sobre qualquer otimismo em torno de uma possível retomada.

Posteriormente, as sanções e medidas restritivas impostas à Rússia trouxeram desafios logísticos e financeiros significativos para as linhas aéreas, bem como para lessores. Este contexto trouxe uma série de novos desafios e ocorre em um momento em que clientes, brokers e seguradoras ainda debatem a

respeito dos impactos em torno do legado da pandemia: antes da guerra, as linhas aéreas tiveram a maioria dos seus voos paralisados e o fluxo de passageiros reduzido significativamente, além de ter que lidar com percentuais elevados de afastamento da tripulação por conta da contaminação do Covid-19.

Em resposta às sanções e medidas restritivas que lhes foram impostas, a Rússia implementou no dia 14 de março de 2022, uma nova lei que permite que o Estado possa apreender aeronaves que pertencem a empresas estrangeiras de leasing. A Moody's estima que as seguradoras que atuam no ramo de aviação poderão ter de US\$9 bilhões a US\$11 bilhões em sinistros e previu que 20% a 30% seriam repassados aos resseguradores. A Fitch Ratings informou que as reclamações de sinistros num pior cenário, podem chegar a US\$ 10 bilhões e numa situação mais pragmática seria entre US\$ 5 bilhões e US\$ 6 bilhões de prejuízo total.

Além disso, existe uma especulação de que os subscritores de Casco Guerra (Hull War) possam ter emitido a notificação de cancelamento de cobertura logo após o início da invasão da Rússia e antes da imposição de sanções. Apesar dos números expressivos, é fundamental enfatizar que este cenário ainda é incerto uma vez que ainda será amplamente discutido na esfera jurídica sobre quais são as coberturas aplicadas e levará anos para que as estimativas possam ser apuradas.

Juliana Souza, Diretora Executiva da Latin Re e responsável pela área de resseguros facultativos comenta:



Sob a perspectiva das colocações, os Programas de Resseguro das linhas aéreas, em sua maioria, ocorrem somente após agosto e existe uma longa curva de aprendizado até lá para que possamos afirmar como as renovações deverão ocorrer de fato. Entretanto, o que se espera é que o mercado até lá tenha acalmado os ânimos e que as reservas dos prejuízos estimados estejam mais precisas, o que viabilizará um posicionamento mais assertivo. O compromisso da Latin Re com os nossos clientes será para destacar a resiliência das linhas aéreas para driblar os desafios diários, em um cenário tão incerto e ainda terem conseguido prosperar no que tange a respeito do significativo aumento do fluxo de passageiros em comparação a 2021.



Nas renovações de contratos de resseguro do Brasil estamos percebendo o questionamento dos Resseguradores quanto a riscos domiciliados ou com exposição à Rússia ou Ucrânia; se as apólices emitidas possuem cláusula de embargos e sanções e como as cedentes analisam seus segurados com relação à adesão às sanções internacionais.



"... As mudanças significativas que imaginamos serão como os leitores deverão exigir os seguros num futuro próximo".

Com relação à aviação executiva, a Latin Re tem tido sucesso nas renovações dos clientes que não tiveram sinistros, sendo possível manter as taxas flat com relação as coberturas de Casco, Responsabilidade Civil e Franquia de Casco. Notamos pequenas variações de taxa para riscos pontuais e percebemos um considerável aumento no custo da cobertura de casco-guerra.

Juliana Oliveira, Diretora de Soluções Estruturadas complementa:

As renovações de 2022 devem se apresentar num outro período complexo, com a continuação da tendência de aumento de taxas, principalmente nos negócios de Casco Guerra. Ainda não há uma direção clara do mercado e como todas as variáveis irão se desenrolar, mas, se estas perdas se materializarem haverá uma contaminação em toda a indústria e em todos os setores.

A única certeza que temos hoje é que os últimos acontecimentos serão disruptivos para o mercado, haja visto o potencial prejuízo para seguradoras e resseguradoras. Estamos acompanhando este cenário de perto, para darmos todo o suporte aos nossos clientes!



Newton Queiroz

Como seriam os seguros e assistências para carros voadores?

Recentemente fui convidado a responder algumas perguntas sobre como seria o mercado de seguros para carros voadores. Para quem não sabe, já existem alguns protótipos em operação, sendo que a Eslováquia é o primeiro país a permitir a aeronavegabilidade desse novo modelo de transporte.

Claro que ainda falta muito para isso se tornar uma realidade em termos de produção massa, mas é uma tendência que começa a ganhar força como alternativa ao caótico tráfego de algumas cidades e para curtas distâncias. Tudo ainda está na fase teórica, buscando ajustar os modelos às novas tecnologias já existentes, mas é algo que pode acontecer ainda nesta década, mesmo em pequena escala.

O certo é que tais desafios irão desde a criação de uma regulamentação própria até a definição de quais serão os custos de reparação de tal veículo e o aumento do risco de responsabilidade civil nessa nova modalidade. Claro que podemos imaginar uma mistura dos seguros aeronáutico e automóvel, mas apenas conceitualmente.

Como gostei de fazer esse 'exercício de futurologia', resolvi escrever esse artigo pensando nesse mesmo conceito, mas também com foco no setor de assistências. Afinal de contas, se é certo que essa novidade precisará contar com seguros (especialmente em caso de queda), provavelmente também precisará contar com o apoio de serviços de assistência.

Nesse caso, a primeira coisa a se pensar seriam nas rotas que serão feitas, por onde esses carros voadores transitariam. Isso é importante para pensarmos em como atender rapidamente esses motoristas em casos de pane elétrica, alguma falha no motor ou mesmo falta de combustível.

Depois, teríamos que pensar que tipo de serviço exatamente precisaríamos oferecer, porque trocar um pneu é uma coisa, mas trocar uma asa é algo completamente diferente. Um ponto importante é sobre quem irá pilotar, se a máquina ou um piloto específico.

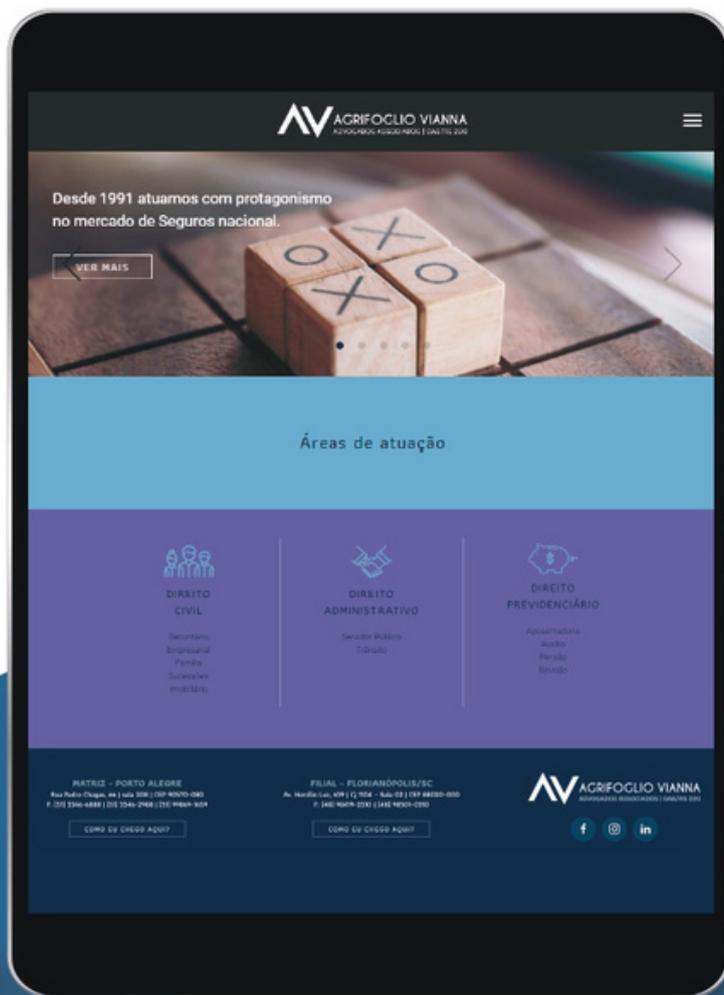
A tecnologia para ser autônomo já existe, mas ainda são necessários alguns aperfeiçoamentos tecnológicos nesse sentido, além da falta de uma legislação específica. Outro desafio é a aceitação das pessoas a essas novas tecnologias. Por exemplo, já existe a opção de aviões voarem sem piloto (flybywire), mas muita gente ainda não se sente confortável, segura, em voar num avião sem piloto.

Como pode perceber, muita coisa ainda precisa ser levada em consideração, já que se trata de um produto embrionário, muito disruptivo, mas que provavelmente demandará necessidades específicas que ainda não existem no nosso dia a dia. Mas para quem é líder em soluções de assistências, e serviços com foco em conveniência e segurança, é importante sempre estar preparado!

***Newton Queiroz é CEO da EABR e da CEABS Serviços**



30 anos de expertise em Soluções Jurídicas no Ramo Securitário



Use o QR Code

Acesse nossos
canais de
comunicação



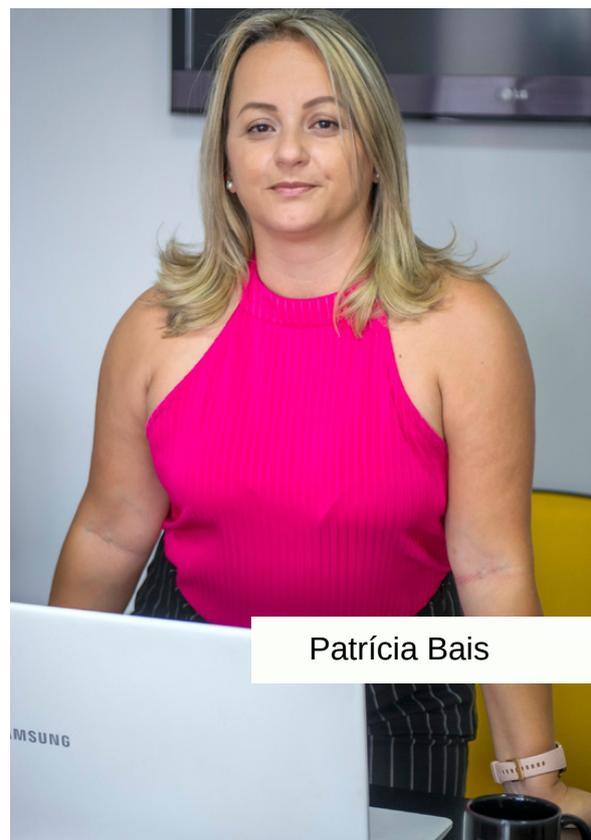
O ELO FACILITADOR ENTRE SEGURADORES E CORRETORES

Empresa completa cinco anos de mercado fidelizando a parceria entre corretores e companhias de seguros de grandes riscos

SERGIO VITOR GUERRA

O Departamento Comercial é o coração de uma empresa e sempre foi imprescindível para estreitar o relacionamento entre Seguradoras e os Corretores de Seguros, principais canais de distribuição de distribuição das companhias. Considerando a dinâmica do mercado segurador e suas mudanças constantes de legislação e atualização de produtos é sempre possível aprimorá-lo ainda mais

Atentos a essas transformações, o casal de executivos Patrícia Bais e Flávio Siqueira fundaram a Bais Seguros Corporativos em 2017. Como o nome já propõe, a empresa, original de Brasília, é especialista em seguros de linhas financeiras e responsabilidade civil e Profissional, sendo responsável por estabelecer uma conexão entre seguradoras e corretores. “Ao



Patrícia Bais

invés de ter um departamento comercial, a companhia fecha a parceria com a Bais e nós oferecemos uma regional para a seguradora sem vínculo empregatício”, conta Patrícia.

Nesse sentido, a Bais se torna uma gestora comercial, responsável em estimular os corretores a gerar negócios com os produtos desenvolvidos pelas seguradoras. Esse ambiente facilitador é formatado por meio da condução das cotações, visitas, treinamentos e apresentação dos produtos ofertados pelas companhias.

Segundo Patrícia, hoje Diretora Executiva da empresa, o modelo proposto por ela contribui para a expansão dos seguros corporativos ao incentivar que os

canais de distribuição se tornem especialistas nesse ramo. “O papel da Bais é fundamental nesse meio de campo. Como facilitadores, nós otimizamos o papel das corretoras ao proporcionar uma visão panorâmica da seguradora e seus produtos, dessa forma o corretor foca em fazer o que mais sabe: prospectar, entender as necessidades de cada cliente e fechar negócios”, explica.

Segundo o Sistema de Estatística (SES) da Susep, os seguros de linhas financeiras crescem anualmente no Brasil. O Seguro de Responsabilidade Civil E&O, por exemplo, saltou de R\$ 308 milhões em 2016 para R\$ 465 milhões em 2020, no valor do prêmio. Enquanto isso, os sinistros ficaram entre R\$ 97 milhões e R\$170 milhões, mostrando a importância que o seguro vem adquirindo no cenário nacional.

Na análise da diretora executiva da Bais, o segmento continuou pujante mesmo diante dos desafios decorrentes da pandemia.

“

“Muitas empresas do setor de serviços fecharam nesse período pandêmico, mas em contrapartida o mercado segurador teve uma visibilidade maior.

”

“(…) Logo, houve um aumento no número de corretores e na busca por linhas de negócios voltadas para empresas e negócios. Um importante avanço para disseminação da cultura dos seguros em nosso país, mas devemos sempre pontuar que além de conhecer os produtos, o papel do corretor é prestar um serviço com diligência e prudência. Por isso, a necessidade de construir e manter bons relacionamentos no mercado segurador”, pondera.

A executiva alerta que os produtos das linhas financeiras têm suas peculiaridades. Por isso, segundo ela, eles precisam da qualificação dos consultores. “O Seguro Garantia, por exemplo, é complexo e demanda maior conhecimento técnico



Flávio Siqueira

Força do empreendedorismo

O atendimento digital é adotado por diversas empresas do mercado. Porém, saber mesclar a eficiência online com a experiência humanizada é um desafio para a maioria delas. Patrícia garante que durante os cinco anos de história, a Bais sempre esteve atenta a essas particularidades, unindo a tecnologia com o fator humano para entregar a melhor experiência aos seus clientes.

“

O mercado vem se digitalizando e melhorando seus processos a fim de entender as exigências do consumidor.

É um setor dinâmico, sempre com muitas mudanças, sobretudo dos profissionais, que estão mais experientes e com vontade de empreender

”

A executiva é um exemplo de que a onda do empreendedorismo não é passageira, mas sim uma tendência. A Bais foi fundada após Patrícia ter atuado durante 15 anos no mercado segurador em corretoras e seguradoras renomadas. Essa iniciativa do novo negócio se tornou mais possível graças à união das forças entre a diretora e o corretor Flávio Siqueira, que hoje é Diretor de Marketing & Comercial da empresa.

“Apesar de ter espírito empreendedor, nunca tive um negócio antes da assessoria. As coisas foram acontecendo e se tornando reais com a contratação dos primeiros colaboradores. Enquanto isso, o Flávio ajudou a normatizar a empresa, saindo de um contexto autônomo para uma operação estruturada”, lembra.

“É um grande feito”, comemora cofundadora pelos cinco anos da Bais. “Não é fácil empreender, ainda mais crescer pontualmente em todos os anos até aqui. Estamos nos posicionando cada vez mais fortes no mercado de seguros”, finaliza.

"São cinco anos conectando parceiras seguradoras e corretores, destravando processos e impulsionando negócios para que as empresas possam se desenvolver em seu pleno crescimento. Queremos agradecer aos parceiros que fazem parte da nossa história e que são os motivadores para que façamos tudo acontecer"



Conte sempre conosco nessa incrível jornada



REGULA

**A SUA CORRETORA
NÃO PRECISA MAIS
SE PREOCUPAR
COM SINISTROS E
ASSISTÊNCIA
24H.**

**SUA PREOCUPAÇÃO
ACABOU !**

Com a Regula Sinistros você terá um atendimento personalizado, realizado por uma equipe de ponta, totalmente estruturada para prestar o melhor suporte ao seu segurado, seja no sinistro ou na assistência 24h de Auto e Residencial. Tudo tratado em nome de sua corretora e você ainda ficará por dentro de todo o processo.

**Visite nosso site e saiba
mais sobre a gente !**

www.regula.com.br

+ (11) 2362-7800 @regulasinistros

FAÇA PARTE DA NOVA GERAÇÃO DE CORRETORES

HDI Seguros



A HDI Seguros, 5ª colocada no ranking do seguro Auto e 6ª em Residencial, anuncia **Luciana Luce** como nova Superintendente Comercial. A executiva vai atuar à frente da Regional Parcerias. A seguradora possui quase 1,5 mil colaboradores que cuidam de 2,5 milhões de segurados, principalmente nos ramos de empresas, automóveis e residência.

Ciclic



A Ciclic, insurtech da BB Seguros, anuncia seu novo CEO, **Darllan Botega**. O executivo possui mais de 22 anos de experiência no mercado bancário e chega para dar continuidade ao crescimento da digitalização no mercado de seguros e serviços de proteção, que estava sob gestão interina de Gustavo Zobaran, atual CMO.



Brasilseg



Desde 1994 no mercado segurador, **Sérgio Ribeiro** encerra seu ciclo na Brasilseg, uma das maiores companhias bancassurance do mercado brasileiro. Foram 19 anos de empresa, ocupando posições executivas e estratégicas. Participou ativamente na consolidação da liderança a partir da adequação e desenvolvimento de novos produtos dentro da seguradora.



Alfa Seguros



O Conglomerado Alfa anuncia **Leonardo Zavatini** como novo diretor comercial da Alfa Seguros. Com mais de 25 anos de atuação no mercado financeiro, o executivo terá a missão de acelerar a expansão da área de Previdência Privada da empresa, bem como acelerar ainda mais as oportunidades de negócios entre a Seguradora e as inúmeras empresas do conglomerado.



Aon



A Aon plc (NYSE: AON), empresa líder global de serviços profissionais, anunciou hoje Paula Ferreira como Chief Executive Officer de Resseguros para companhia na América Latina.



EZZE Seguros



A EZZE Seguros, uma das seguradoras multiprodutos que mais cresceu no mercado brasileiro nos últimos anos, conta agora com a atuação da executiva **Samantha Sampaio**, que ingressa na companhia como Diretora Comercial.



NOTÍCIAS DO MERCADO SEGURADOR

NA PALMA DA SUA MÃO



CLIQUE OU ESCANEIE PARA PARTICIPAR

Latin RE



Rafael Caminha, com mais de 12 anos de experiência no mercado segurador brasileiro e após ter exercido papel de liderança em linhas financeiras na América Latina da maior corretora do mundo, junta-se ao time Latin Re como sócio e Head de Financial Lines. Durante esse período se especializou em distribuição e corretagem, trabalhando nos grupos Willis, Aon, JLT e Marsh.

como sócio e Head de Financial Lines. Durante esse período se especializou em distribuição e corretagem, trabalhando nos grupos Willis, Aon, JLT e Marsh.

Europ Assistance Brasil



A Europ Assistance Brasil (EABR) anuncia a contratação do experiente executivo Gabriel Rego, para a posição de Head Travel Brasil, sendo o principal responsável no Brasil pela linha de assistências ligadas ao universo de turismo e viagem. O executivo possui mais de 20 anos de experiência neste mercado, sendo dez deles focados no setor de viagem e turismo.

A Europ Assistance Brasil (EABR) anuncia a contratação do experiente executivo Gabriel Rego, para a posição de Head Travel Brasil, sendo o principal responsável no Brasil pela linha de assistências ligadas ao universo de turismo e viagem. O executivo possui mais de 20 anos de experiência neste mercado, sendo dez deles focados no setor de viagem e turismo.



Gabriel Rego

Sabemi



A Sabemi, uma das principais empresas do país no ramo de Seguros de Pessoas, Previdenciais e Serviços Financeiros, tem um novo Head de Seguros, responsável por todo o Brasil. O cargo agora passa a ser ocupado por Thiago Schmidt, que até então era responsável pela região Sudeste do país.

A Sabemi, uma das principais empresas do país no ramo de Seguros de Pessoas, Previdenciais e Serviços Financeiros, tem um novo Head de Seguros, responsável por todo o Brasil. O cargo agora passa a ser ocupado por Thiago Schmidt, que até então era responsável pela região Sudeste do país.

Willis Towers Watson



A Willis Towers Watson anunciou Fabrizio Zerbone como head de novos negócios para Saúde e Benefícios (H&B) no Brasil. Há mais de 10 anos na companhia, o executivo será o responsável pelo plano de expansão comercial da área.



Fabrizio Zerbone

Santander Auto



A Santander Auto, seguradora digital especializada no ramo automotivo, informa que o especialista em finanças e gestão de negócios **Gustavo Rodrigues** é seu novo diretor executivo de finanças (CFO). A chegada de Rodrigues à liderança da área reforça as perspectivas de crescimento da seguradora.



Gustavo Rodrigues

MDS



A MDS segue investindo em uma forte estratégia de internacionalização e capilarização. No final de 2021, esse plano tornou-se ainda mais concreto após os acionistas Sonae e IPLF Holding entrarem em acordo com o Ardonagh Group para a compra de 100% do capital social do Grupo MDS. Agora, um novo passo importante é dado pela empresa ao anunciar a contratação do executivo **Davi Wu**.



Siga nossas redes sociais



A primeira plataforma especializada em seguro transporte
100% digital e integrada com o sistema da seguradora.



Sua cotações em
até 5 minutos



Emissão de
apólice imediata



Emissão de
endossos



Acompanhamento
do Pipeline



Faturamento



Acompanhamento de prêmio pendente e relatórios
exclusivos da grade de cada corretor.

*Na Albatroz Digital Platform você encontra
todos os ramos tradicionais de transporte:*

Transporte Nacional - anual e avulsa

Transporte internacional (Importação e exportação) - anual e avulsa

RCTR-C / RCF-DC

RCTA-C

RCTR-VI

RCTR-F

A melhor maneira, a melhor plataforma para se fazer seguro.

Parceira Albatroz

essor 

Seguradora do Grupo SCOR

Faça seu cadastro e tenha
acesso a Albatroz Digital
e a produtos exclusivos
www.albatrozmg.com

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781
contato@albatrozmg.com

A Europ Assistance Brasil tem soluções e serviços de assistência que trazem facilidade, comodidade e inovação para o dia a dia.



AUTO

SEGURANÇA, ONDE VOCÊ ESTIVER.

Com a Assistência Auto, garantimos serviços de qualidade, seguros e confortáveis, para motoristas e passageiros.



LAR E FAMÍLIA

APROVEITE O MOMENTO, SEM PREOCUPAÇÕES.

Esta é a proteção que o lar e a família precisam. Serviços para uma vida saudável e com mais bem-estar.



VIAGEM

SUAS VIAGENS COM MAIS TRANQUILIDADE E COMODIDADE.

Estamos à disposição para prestar assistência durante suas viagens.

PROTEÇÃO DIGITAL

-  Prevenção ao roubo de dados
-  Central de atendimento
-  Monitoramento
-  Notificação de risco



ASSISTÊNCIA PET

A saúde que seu pet precisa, com o cuidado que ele merece!

-  ATENDIMENTO EMERGENCIAL
-  ASSISTÊNCIA MÉDICA
-  TRANSPORTE EMERGENCIAL
-  APOIO PSICOLÓGICO



Entre em contato com a gente e fique sabendo como podemos ajudá-lo.



Rogério Guandalini



Fabiano Branco

comercial@europ-assistance.com.br

Nosso cuidado é
com pessoas.

YOU LIVE we care