

● ● ●  
**SEGURO**  
NOVA DIGITAL

26ª EDIÇÃO - JUL/2022

A FORMAÇÃO DO  
VALOR SOCIAL DO  
MERCADO DE  
SEGUROS



VEJA TAMBÉM

“CENÁRIO DE RESSEGUROS  
É UM DOS MAIS COMPLEXOS  
DAS ÚLTIMAS DUAS  
DÉCADAS”  
P.10

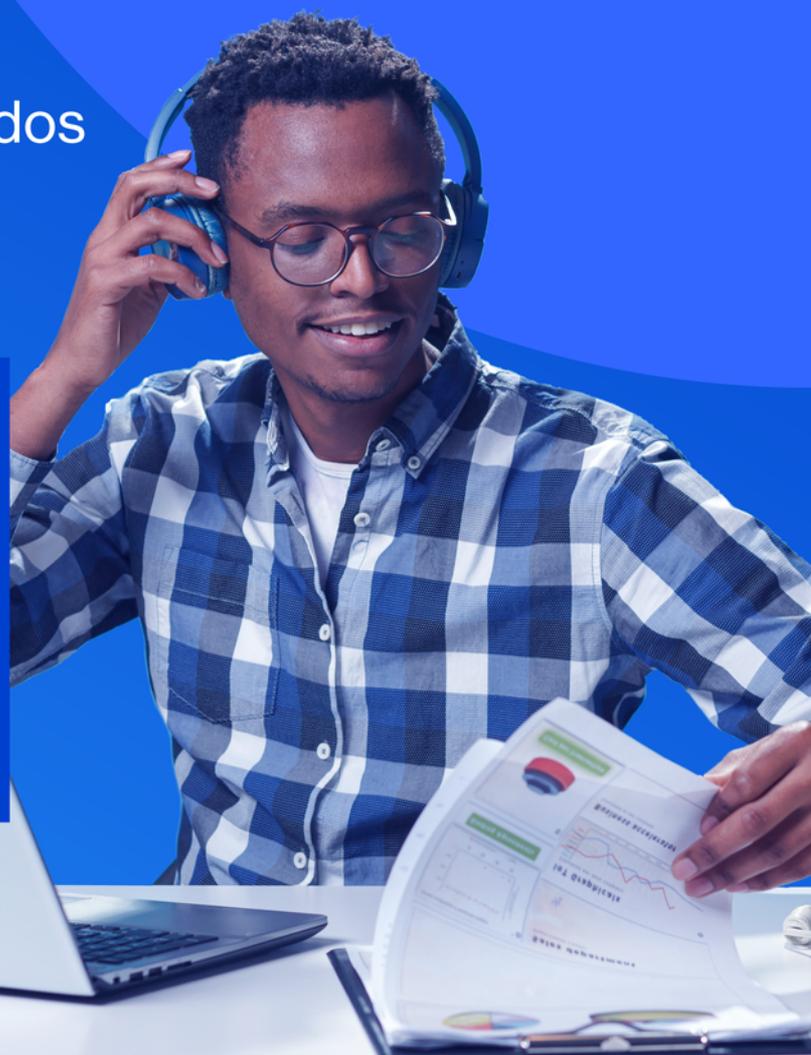
RAINHA SEGUROS EXPANDE  
OPERAÇÃO PARA FORTALEZA  
E VISA CRESCIMENTO NAS  
REGIÕES NORTE E NORDESTE  
P.38



# TELEPORT

## Solução completa de MultiCálculo e Gestão para sua Corretora

Melhore seus processos  
e potencialize seus resultados



**Entre em contato**

Escaneie o QR code ao  
lado e cadastre-se para  
conhecer o TELEPORT



 [textecnologia](https://www.instagram.com/textecnologia)

[www.textecnologia.com.br](http://www.textecnologia.com.br)

**SERGIO VITOR GUERRA**



Jornalista  
svitor@seguronovadigital.com.br  
MTB 89.595

**FERNANDA DE O.  
E OLIVEIRA**



Relações Públicas  
foliveira@seguronovadigital.com.br

**KAREM SOARES**



Jornalista  
karemsoares1@gmail.com

**EMIR ZANATTO**



Colunista

**GABRIEL REGO**



Articulista



CNPJ: 35.032.476/0001-99

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

Email: contato@seguronovadigital.com.br

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

## COMPROMISSO SUSTENTÁVEL

A palavra sustentabilidade ocasionalmente nos remete a questões ligadas ao meio ambiente, como ações de preservação praticadas por pessoas e empresas. Mas, o conceito dela é amplo e inclui comportamentos responsáveis em desenvolver uma sociedade coesa, com o cuidado coletivo tendo a mesma relevância dos interesses individuais de cada ser humano.

Gro Harlem Brundtland, diplomata, médica e ex-primeira-ministra da Noruega, usou pela primeira vez o termo "Desenvolvimento Sustentável" em 1987 na Comissão Mundial do Meio Ambiente, organizada pela Organização das Nações Unidas (ONU). "Desenvolvimento sustentável significa suprir as necessidades do presente sem afetar a habilidade das gerações futuras de suprirem as próprias necessidades", disse.

Essa ideia está sendo aplicada cada vez mais no universo corporativo. A iniciativa se tornou parte da estratégia de diversas empresas pelo mundo, pois passaram a estar cientes da importante relação entre o lucro financeiro, ações sociais e conservação da natureza.

O engajamento nessa pauta deu origem ao termo ESG (Environmental, Social and Governance). Em 2004, o diplomata ganês e ex-secretário geral da ONU, Kofi Annan, reuniu 50 CEOs de grandes instituições financeiras para encontrar maneiras de integrar o ESG aos mercados de capitais.

Após quase duas décadas, o mundo dá sinais de que essa contribuição deve ser feita o quanto antes, de modo a garantir um futuro estável para as próximas gerações. A partir de 1º de agosto passou a valer a Circular 666/22, proposta pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Com a norma, o mercado de seguros precisará investir mais em sustentabilidade para respeitar os novos requisitos de regulamentação do setor.

*Sergio Vitor Guerra*

# 10

## ENTREVISTA

CENÁRIO DE RESSEGUROS É UM DOS MAIS COMPLEXOS DOS ÚLTIMOS ANOS

# 22

## CAPA

MERCADO FOMENTA A CULTURA DA AGENDA ESG NAS INSTITUIÇÕES PRIVADAS

# 34

## BENEFÍCIOS

BENEFÍCIOS CHEGARAM A R\$ 4,5 BILHÕES PAGOS PELAS EMPRESAS NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE

# 12

## SEGURO DPVAT

AS MUDANÇAS PROPOSTAS PELO GOVERNO FEDERAL

# 26

## SEGURO GARANTIA

WIZ CORPORATE, ATRAVÉS DA PLATAFORMA "WGARANTIA", AUMENTA ACUMULADO DE PRÊMIOS DO SEGURO GARANTIA

# 38

## EXPANSÃO

RAINHA SEGUROS EXPANDE OPERAÇÃO PARA FORTALEZA

# Reduza a parcela do seu financiamento imobiliário

## Novidade!

Agora você pode trocar o seguro do  
seu financiamento imobiliário.

**Quero reduzir custos**





## EUROP ASSISTANCE BRASIL PROMOVE ENCONTRO COM PRESTADORES PARA APRIMORAR ATENDIMENTO NO AUTO

Com o objetivo de alinhar demandas e ampliar o relacionamento, a Europ Assistance Brasil (EABR) se reuniu com prestadores de serviço do ramo Auto. O encontro aconteceu no dia 22 de julho, no auditório da empresa, em Alphaville, e contou com a presença de catorze representantes e parceiros da rede credenciada da região metropolitana de São Paulo e do interior do estado, de Curitiba (PR) e de Brasília (DF).

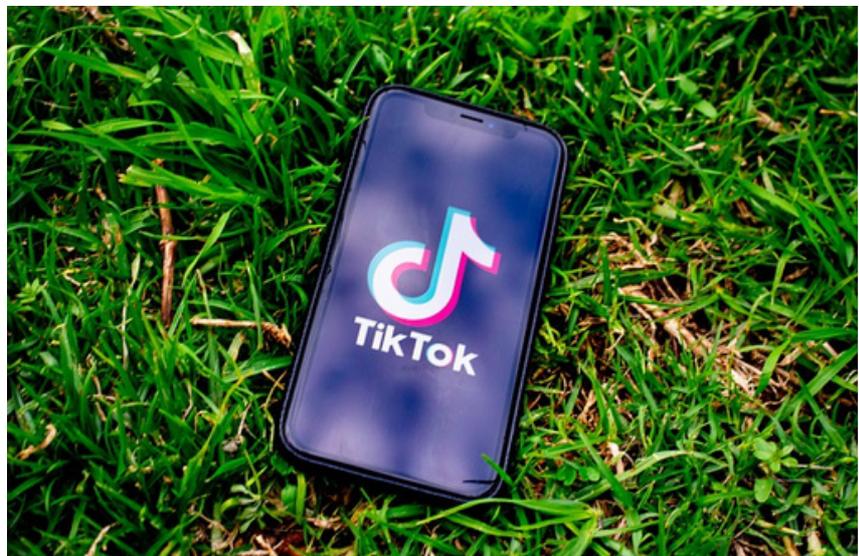
“Achei muito interessante essa iniciativa da gente conversar e debater o que é bom para nós e para a Europ, para a gente tentar alinhar e melhorar o que for bom para ambas as partes. Acredito que essa troca de experiência vai ser positiva para fortalecer a parceria”, disse Carla, da Neguinho Guinchos, que fica na zona sul de São Paulo.

## TOO SEGUROS ENTRA NO RITMO DO TIKTOK PARA EDUCAR SOBRE SEGUROS

É a rede social do momento. O TikTok, que já soma mais de 1 bilhão de usuários, se tornou uma ferramenta de produção democrática de conteúdo e a Too Seguros será pioneira na forma como construiu sua estratégia de comunicação para a rede.

Uma pesquisa da USP apontou que cerca de 62% dos entrevistados que utilizam a plataforma do TikTok preferem assistir a vídeos informativos, mas que possuem um tom descontraído. A fórmula estava feita, ou quase.

“Para as pessoas que acreditam que um seguro só tem valor quando algo acontece, um vídeo no TikTok é um ótimo jeito de ilustrar de forma leve e educativa o valor desse serviço e, ao mesmo tempo, como contar com profissionais corretores para garantir o produto mais vantajoso”, diz Deborah Angelini, produtora de conteúdo na Too Seguros.



---

PLANO DE ATENDIMENTO  
DE SINISTROS

— LINHA AGRÍCOLA —

**Pacote pensado para você,  
corretor especializado no  
setor agrícola.**

**Proteja seus segurados  
com um departamento de  
sinistros terceirizado.**

A Regula é uma ferramenta que além de facilitar a rotina do corretor de seguros é também um instrumento de redução de custos.

**PEÇA UM ORÇAMENTO  
NO NOSSO SITE**

**WWW.REGULA.COM.BR**

 **(11) 2362-7800**

 **@regulasinistros**

FAÇA PARTE DA NOVA GERAÇÃO DE CORRETORES



## DELTA GLOBAL OFERECE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EM GESTÃO DE FROTAS

Com objetivo de oferecer as melhores soluções tecnológicas para corretoras, locadoras de veículos, empresas de assistência 24h, entre outras, a Delta Global dispõe da mais completa gestão de frotas da América Latina. A companhia

possui uma equipe especializada em gerar suporte e entregar resultados, auxiliando os clientes na gestão dos negócios.

“Oferecemos dentro do rastreamento inteligente recursos exclusivos como informações sobre a velocidade máxima da via, clima no local e o tipo de pavimentação por onde os veículos estão circulando. Tudo isso é exibido para os clientes dentro de um sistema de forma simples e objetiva. Para o melhor uso da plataforma, realizamos com os clientes um treinamento a fim apresentar e configurar todas as funcionalidades e alertas para que a política de frotas seja respeitada”, afirmou

## ICATU É O NOVO MEMBRO DO COMITÊ EXECUTIVO DA INSUROPE

A Icatu – seguradora 100% brasileira que atua junto a Insurope desde 2013 no segmento de Vida em Grupo, acaba de ser eleita, por unanimidade, como novo membro do Comitê Executivo da associação, responsável pela união de seguradores independentes em mais de 100 países, na oferta de um programa de benefícios mundial para funcionários de empresas multinacionais.

“Esse é um reconhecimento importante, pois mostra como o mercado vê a atuação da Icatu como protagonista nesse setor e nos coloca em uma posição ainda mais estratégica, já que agora também teremos poder de voto no Comitê. Além disso, reforça a confiança na companhia para a tomada de decisões relevantes e na geração de valor nos negócios em cada um dos outros países. Estamos atentos às tendências nos diferentes mercados fora do Brasil, em muitos com soluções já consolidadas, também apoiados pelos nossos parceiros, como Insurope e Swiss Life. Participamos de uma forma cada vez mais intensa das discussões no segmento de bem-estar e qualidade de vida para funcionários das empresas, benefícios muito valorizados que complementam nossos negócios localmente”, afirma Vanessa Donke, Superintendente Comercial da Icatu, responsável pela estrutura de multinacionais da companhia.



# SEGURO GARANTIA

O Seguro Garantia é um dos melhores instrumentos para manter saudável e líquido o caixa de empresas de todos os portes. 

Experimente a tecnologia e credibilidade da FINN para:

- Acessar a melhor taxa do mercado.
- Obter 97% de sucesso na liberação de crédito em seguradoras.
- Emitir sua apólice em menos de 3 minutos.
- Ter atendimento personalizado durante toda a vida da sua apólices.

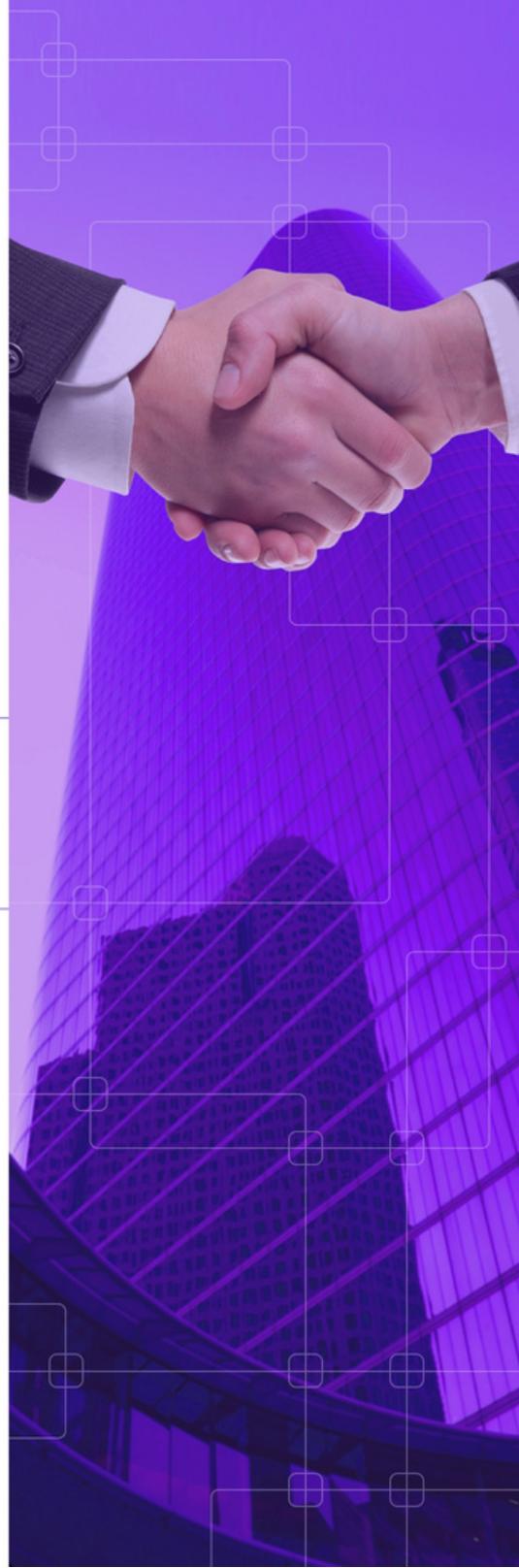
Além disso, se você é corretor, a FINN está à sua disposição para auxiliá-lo a prestar o melhor serviço em Seguro Garantia aos seus clientes.

Conte sua necessidade a um de nossos especialistas usando o QR Code



(11) 97625-9855  
[www.finnseguros.com.br](http://www.finnseguros.com.br)  
[atendimento@finnseguros.com.br](mailto:atendimento@finnseguros.com.br)

# FINN



# “CENÁRIO DE **RESSEGUROS** É UM DOS MAIS **COMPLEXOS** DAS ÚLTIMAS DUAS DÉCADAS”

SERGIO VITOR GUERRA

**E**m setembro do ano passado, a Alper Consultoria em Seguros adquiriu a corretora de resseguros do C6 Bank. A movimentação deu origem à Alper Re e o início de uma importante caminhada da companhia no setor de resseguros. Pouco menos de um ano se passou e a empresa já apresenta expertise no segmento, entendendo as dores dos clientes e levando soluções compatíveis à necessidade deles.

**Seguro Nova Digital - Segundo dados da SES, da Susep, somente nos primeiros quatro meses deste ano o mercado de resseguros teve uma movimentação de prêmios estimada em quase R\$ 4,5 bi. Como a companhia enxerga o atual cenário desse mercado?**

**Alexander Ferreira** - Estamos vivendo um momento de grandes desafios, diante de uma falta de apetite de exposição a riscos, temos o custo de oportunidade (de capital) muito elevado o que incentiva movimentos conservadores por parte de investidores gerando menor volume de recursos disponível e instabilidade geopolítica em importantes áreas com consequências práticas em nossa rotina diária. Além disso, os contratos de seguros estão cada vez mais restritos e há um ajuste de apetite para determinadas atividades e escassez de opções. Esse movimento pressiona as taxas e prêmios para cima, então o papel do broker é encontrar espaço neste cenário, talvez o mais complexo das últimas duas décadas.

**S.N.D - Os setores de seguros e resseguros estão interligados, embora o público-alvo seja diferente. No seu ponto de vista, o desenvolvimento do mercado ressegurador também depende do crescimento do segmento de seguros no país?**

Alexander Ferreira, Diretor de Resseguros

**A.F** - Não há como descolar o seguro do resseguro. O resseguro é um tipo de operação de seguro, embora possa ter uma maior complexidade e diversas estruturas e modalidades. Ou seja, o resseguro é a base do seguro e não o topo como a maioria imagina. O resseguro está em tudo que vemos, no seguro de vida, auto, residencial, na saúde e virtualmente em quase tudo na forma de contratos automáticos. Um ponto muito importante nesta cadeia é que o broker de resseguros (e qualquer resseguro contratado) visa atender as necessidades de uma seguradora que cede em parte ou no todo o risco a um ressegurador. Sendo assim, se o mercado de seguros cresce, o de resseguros acompanha o movimento, assim como o inverso. Idealmente, sempre que exista uma operação de resseguro haverá uma operação de seguros correspondente. Quando uma seguradora tem restrições de apetite, guidelines, capacidade e etc., ela gera uma oportunidade de resseguro facultativo para preencher esta lacuna.

**S.N.D** - De que maneira a Alper entende a importância do broker de resseguros no desenvolvimento desse setor aqui no Brasil?

**A.F** - Estamos atentos e seguimos investindo no segmento que é novidade por aqui. Até outubro de 2021 não havia esta divisão na companhia, mas com o forte crescimento que o grupo vem realizando, não era mais possível ficar de fora deste mercado e, entramos fortemente com a aquisição da Corretora de Resseguros do C6 e trazendo profissionais qualificados e com ampla experiência no segmento para atender as demandas de nossos clientes.

Com isso, a Alper passou a otimizar suas operações, buscando uma solução integrada para nossos clientes e também trazendo novos parceiros de negócios através do braço de resseguros.

**S.N.D** - No segundo semestre do ano passado, a Alper adquiriu a divisão de resseguros do C6 Bank, lançando, assim, a Alper RE. Nesse período, como a companhia se estruturou para começar a operar com esse braço de resseguros?

**A.F** - Claro que desembarcar numa empresa em crescimento acelerado, que nunca teve uma operação de resseguros cria algumas barreiras, mas a Alper é uma empresa muito dinâmica e rapidamente

se adaptou para utilizar os serviços de resseguros. Continuamos investindo em pessoas no aprimoramento de nossos sistemas de CRM, Emissões, Sinistros e Financeiro, que são ferramentas para otimizar nosso tempo e nos permitem focar nos negócios de maneira mais efetiva.

Além disso, continuamos independentes para trabalhar com outros parceiros e temos este espaço respeitado de maneira inquestionável internamente, é parte de nossa estratégia manter relações com corretores independentes que são parceiros e nos geram negócios onde a Alper não teria esta chance.

**S.N.D** - Quais mudanças no setor de resseguros você poderia destacar desde o período dessa aquisição?

**A.F** - Não diria que é uma mudança, está muito mais para atualização de um movimento que já ocorria antes da pandemia e que se agravou de lá pra cá. Vivemos num momento Hard Market, que significa que as taxas e prêmios estão subindo e o tão desejado desconto em nossas renovações estão cada vez mais distantes dessa realidade de mercado.

**S.N.D** - As insurtechs estão ganhando capilaridade no mercado. Como a Alper analisa esses possíveis novos clientes?

**A.F** - Pela experiência que tivemos com alguns seguradores que estavam no Sandbox (SUSEP), a tendência é terem uma estrutura muito enxuta e a crença de que eles podem realizar um bom trabalho independente na colocação de seus contratos de resseguros, o que pode muito bem ocorrer, mas o volume de trabalho e complexidade de estruturação de seus programas crescem proporcionalmente junto com eles (a companhia).

Então, em algum momento, devem optar por contratar serviços de corretores de resseguros para que possam se dedicar ao seu core business e extrair o que há de melhor no mercado. Essencialmente, numa Insurtech, devido ao volume de prêmio e de negócios, ainda mais com sua capacidade tecnologia e de tratamento de dados, até pode fazer sentido iniciar esse voo solo, mas depois de um determinado tamanho, torna-se inevitável contratar um broker de resseguro para buscar as melhores opções de proteção para suas operações.

No primeiro semestre de 2022, o Ministério da Economia criou um grupo de trabalho, com objetivo de estudar e apresentar cenários e propostas alternativas em relação ao atual modelo operacional do Seguro Obrigatório de Danos Pessoais causados por Veículos Automotores de Via Terrestre, conhecido como DPVAT. O grupo é temporário e tem um prazo de cinco meses para a conclusão das atividades e emissão do relatório final, que será encaminhado ao Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

A equipe terá que fazer a análise nos pontos positivos e negativos do atual modelo do DPVAT, outros que vigoraram no Brasil e de alguns modelos internacionais do seguro obrigatório do mesmo tipo. Será preciso indicar as legislações que deveriam ser alteradas, propor as mudanças legislativas para viabilizar um novo formato, caso sejam necessárias e apresentar a solução, mesmo que temporária, para que seja dada a continuidade da operacionalização do seguro, que deixou de ser cobrado a população nos dois últimos anos, por decisão do Governo Federal.

O grupo será composto por representantes da Secretaria de Política Econômica da Assessoria Especial de Estudos Econômicos do Ministério da Economia, que o coordenará; Superintendência de Seguros Privados (Susep); Secretaria Especial do Tesouro e Orçamento do Ministério da Economia; Comissão de Valores Mobiliários (CVM); e Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN). O Banco Central do Brasil, o Ministério da Justiça e o Ministério do



## SEGURO DPVAT E AS MUDANÇAS PROPOSTAS PELO GOVERNO

KAREM SOARES

e o Ministério do Trabalho e Previdência poderão indicar representantes para participarem de reuniões específicas que tratem da sua área de competência, na condição de convidados, sem direito a voto.

### Propostas da Associação Brasileira de Assessoria às Vítimas de Trânsito.

A Associação Brasileira de Assessoria às Vítimas de Trânsito, conhecida como ABAVT, se reuniu com os membros do Ministério da Economia e efetuou as seguintes propostas: o valor do prêmio do bilhete, seja acessível a todos os proprietários de veículos e suficiente para possibilitar um reajuste no valor das indenizações às vítimas de trânsito, bem como o repasse de percentual ao SUS e Denatran caso sejam mantidos; o valor da indenização seja reajustado para o valor de 40 salários mínimos para coberturas de morte, em até 40 salários mínimos para cobertura de invalidez e até 10.800,00 para DAMS; Ampliação da concessão de cobertura com a inclusão do auxílio funeral com valor de até R\$ 4.500,00; Análise da documentação com conclusão de deferimento ou não

em até 30 dias corridos; A Caixa Econômica Federal vai permanecer como gestora do Seguro DPVAT ou outro formato que venha a ser criado; os locais onde são realizadas as perícias, com a distância máxima de 120 km da residência das vítimas; o convenio com clinicas de fisioterapia ou profissionais liberais para cessão de credito pro soluto ou pro solvendo pelo paciente vítima; a manutenção do Portal do Procurador, hoje criado e disponibilizado pela Caixa para melhor relação com Procuradores e consequentemente mais ágil resolução as vítimas de trânsitos; e o reforço no mecanismo de prevenção as fraudes.

Para Ariel Leão, esse Grupo de Trabalho criado pelo Ministério da Economia, é muito importante, pois será ele que irá fazer as mudanças necessárias para a atualização e melhoria do DPVAT ou outro modelo de Seguro que possa vim a ser implantado, isso dará as vítimas de transito uma segurança e maior amparo social, é preciso manter o diálogo com o Ministério da Economia e com os órgãos competentes sobre o Seguro DPVAT, é essencial para que os aprimoramentos necessários possam ser realizados. "Os procuradores que atuam com essa modalidade de seguros, já possuem uma representatividade junto ao trabalho da ABAVT. Temos a certeza que esse diálogo foi uma iniciativa para que a categoria possa atuar de forma objetiva e perspicaz no atendimento as vítimas. Mantemos o nosso compromisso na busca pelas reivindicações necessárias, para que viabilize o processo da forma mais objetiva possível", concluiu.

### **Projeto de Lei que prevê a cobertura dos custos do funeral das vítimas**

A Comissão de Viação e Transportes da Câmara dos Deputados aprovou na segunda-feira (20) o Projeto de Lei 2961/21, que determinada que o seguro para Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT) cubra os custos do funeral das vítimas de acidentes de trânsito. De acordo com a proposta do deputado Luis Miranda (Republicanos-DF), o seguro deverá pagar até R\$ 2,7 mil a herdeiro ou familiar da vítima falecida, como reembolso mediante as despesas com o funeral comprovadas.

A lei garante o pagamento por vítima de R\$ 13,5 mil em caso de morte ou invalidez permanente e de R\$ 2,7 mil como reembolso à vítima por despesas com assistência médica e suplementar.

**“Estamos fortalecendo cada vez mais a nossa base, porque temos que apontar o que pode melhorar junto ao Seguro DPVAT. Os procuradores que atuam com essa modalidade de seguros, já possuem uma representatividade junto ao trabalho da ABAVT”**





# NOSSOS TEMPOS

Emir Zanatto, CEO da TEx

---

**E**stamos vivendo a maior alta nos preços de seguro do mercado brasileiro dos últimos 20 anos.

Fatores imprevisíveis geraram distorções no mercado e fizeram os valores se readequarem para enquadrar a nova realidade.

Veículos que antes eram reparados em uma semana, atualmente levam 30 dias ou até mais, devido à escassez de peças no mercado. Com isso, o valor empenhado pelas seguradoras em carros reservas disparou.

Veículos usados, que em 2019 valiam R\$ 75 mil, valem hoje até R\$ 95 mil, mesmo mais velhos, mais rodados e com peças mais caras.

O enorme aumento dos preços dos combustíveis também fez subir os custos dos prestadores, como Guinchos e Socorros, que por vezes rodam muitos quilômetros para atender a região em que atuam.

Todo esse complexo cenário fez com que os preços do seguro, conforme dados do IPSA (Índice do Preço de Seguro Automóvel), tenham um acumulado de 33% nos últimos 12 meses e 14% apenas nos últimos 6 meses.

Por conta dessa subida de preços, corretores que operavam com 20% na média de comissão precisaram reduzi-la em até 50%, para não perderem renovações ou mesmo a condição de ofertar seguros para novos clientes.

O nosso momento atual ainda é incerto. Por um lado, temos o restabelecimento das cadeias de suprimento, com chips, peças e demais componente voltando a serem produzidos e entregues. Isso irá contribuir para retornarmos aos tempos de reparo, oferta de veículos novos e possível readequação do valor dos usados.

Por outro lado, temos um cenário de provável recessão nos mercados americano e europeu, e ainda o nosso já tradicional conturbado ano de

eleições, que contribui com a elevação da taxa de juros, indo na contramão da normalização dos padrões de consumo e cadeias secundárias.

Um ponto muito positivo em nossa indústria é que todo esse cenário fez com que nós jogássemos mais juntos. Seguradoras, tidas como tradicionais, criaram novos produtos e composições mais adequadas às necessidades dos Corretores e Segurados, priorizando canais de distribuição, como o TELEPORT, para rapidamente colocar as novidades na rua.

Seguradoras do Sandbox, e as que saíram dele, estão tomando a mesma direção e trazem formas inéditas para o mercado, com produtos ainda mais acessíveis para o portfólio das Corretoras.

Criamos o IPSA e, de forma gratuita, passamos a oferecer para Corretores e Seguradoras ainda mais dados para conhecer e enfrentar o cenário adverso que estava se construindo.

Corretores tiraram lições desses tempos para encontrar novas formas de captação, capacitar seus times e se tornar ainda mais eficientes, conhecendo profundamente o momento, com dados e produtos, para serem consultivos aos seus Clientes.

O papel da imprensa também é fundamental para os nossos tempos. Os veículos, tanto os de massa quanto os que cobrem o nosso setor, foram e continuam sendo fundamentais para disseminar informação e manter o nosso mercado atualizado, bem como facilitar a vida do Corretor, que obtém dados assertivos para trabalhar com precisão e compreensão do cenário, gerando a melhor oferta para cada cliente.

O trajeto à frente ainda é bastante indefinido, mas o que construímos até aqui nos permitirá enfrentar o cenário que se desenha.

Sempre tive uma profunda crença de que nosso mercado precisava de mais troca de informações, dados e dores, para que, juntos, possamos acelerar nossa evolução e sempre pensar nos melhores produtos para todos.

Esses são os ~~novos~~ nossos tempos!



Clésio Galvão

Advocacia

# SOLIDEZ E EXCELÊNCIA

EM ASSESSORIA JURÍDICA  
SECURITÁRIA E EMPRESARIAL



CLÉSCIO GALVÃO ADVOCACIA



CONTATO@CLESCIOGALVAO.ADV.BR



(31) 3245-6545



ACESSE NOSSO SITE



## PARCERIA ENTRE **ASSEGUROU** E **MAG SEGUROS** REDUZ A BUROCRACIA E AMPLIA O ACESSO AO SEGURO ONLINE EM TODO O BRASIL

### ASSEGUROU

**E**m decorrência da pandemia, os brasileiros estão entendendo cada vez mais a importância de ter um seguro. A contratação online vai além da comodidade, além de reduzir custos, torna a operação mais ágil e acessível. que influencia na segurança e qualidade de vida das pessoas

Com o objetivo de tornar a jornada do cliente mais ágil e simplificada, a Assegurou firmou uma parceria com MAG Seguros, seguradora especializada em seguro de vida e previdência com mais de 185 anos de atuação ininterrupta no Brasil. Com a integração de negócios, os clientes poderão realizar a cotação e receber uma oferta para fechar o seu seguro da companhia 100% online.

O grande diferencial da Assegurou é proporcionar aos seus clientes a contratação dos produtos de forma digital e dinâmica, proporcionando facilidade com várias opções que podem se encaixar no seu perfil, atendendo às suas necessidades e oferecendo melhor custo benefício de coberturas e preços, quando comparado com as empresas específicas do ramo.

A cotação pode ser realizada pelo próprio site de forma simples e personalizada, basta preencher um formulário com os seus dados e finalizar todo o processo online. Com as informações, será possível traçar o perfil do consumidor, entendendo as necessidades e expectativas sobre os seguros, e então propor a melhor solução de forma personalizada.

A Assegurou também conta com uma rede de corretores parceiros especializado em todas as áreas de seguros com atuação em todo o Brasil.

Simone Macedo diretora de operações da Assegurou, destaca a importância dessa coparticipação entre as empresas. “Esta parceria reforça nosso propósito de dar acesso e tranquilidade financeira. Nosso principal objetivo é ofertar para os clientes da Assegurou a possibilidade de adquirir um seguro de vida personalizado, com uma proteção totalmente garantida”, finalizou.

O processo pode ser realizado através do site:

[www.assegurou.com.br](http://www.assegurou.com.br)



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](http://www.albatrozmg.com)

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781  
[contato@albatrozmg.com](mailto:contato@albatrozmg.com)



## SEGURO PET: COMO FUNCIONA E DICAS PARA VENDER NA SUA CORRETORA

GTI SOLUTION

O mercado de animais de estimação é e sempre foi muito movimentado. Conforme a ciência vai descobrindo novidades sobre os animais, os donos dos bichinhos se preocupam em atender a necessidade destes para trazer mais felicidade aos seus pets. Segundo dados da Abinpet (Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação), no Brasil existem mais de 55 milhões de cães e quase 25 milhões de gatos, números que nos coloca no 3º lugar no ranking mundial de países com maior população total de pets.

E mais: segundo ONGs de proteção animal, a procura por adoção de cachorros e gatos teve um incrível aumento de até 50% nos primeiros meses de pandemia. Ou seja, a relação entre o brasileiro e os animais felizmente é excelente e por isso, novos produtos para esse segmento surgem anualmente, um exemplo é o seguro para pets.

Ele surgiu no meio segurador como uma alternativa aos os gastos rotineiros com veterinário. Apesar de ser novo, o produto lembra muito os seguros comercializados para a vidas das pessoas, só que destinado a vida dos bichos. O plano de saúde para pets oferece coberturas que buscam cobrir gastos que os animais têm para com seu bem-estar como consultas, exames e cirurgias, enquanto o seguro de vida do pet oferece indenizações aos seus donos em caso de doenças e acidentes.

Este segundo é muito focado principalmente para animais que realizam algum tipo de trabalho junto ao seu dono, como os que fazem apresentações artísticas ou participam de disputas esportivas. Assim, caso fiquem inválidos, a renda gerada poderá ser ressarcida pela indenização.

É sempre importante esclarecer que o seguro pet não cobre danos causados pelo animal a terceiros, sejam eles outros animais ou pessoas.

Obviamente, para que sejam abarcados pela indenização do seguro os bichinhos precisam estar dentro dos protocolos de segurança. Um exemplo disso se diz respeito a prevenção de doenças: os animais que fazem parte do seguro precisam estar imunizados com todas as doses de vacinas contra doenças que são comuns na região que habitam.

Caso deseje começar a comercializar esse produto na sua corretora, é preciso focar no público-alvo que certamente vai lhe dar retorno: treinadores de pets ou que tem animais que fazem ensaios fotográficos e propagandas por exemplo são clientes ideais!

Também é recomendável fazer parcerias. Assim como corretores que vendem seguro residencial realizam acordos de divulgação com imobiliárias e lojas de produtos domésticos, para vender seguro pet vale a pena entrar em contato com clínicas veterinárias e pet shops da sua região para selar parcerias de sucesso! Além disso, existem diversos influenciadores digitais, dos mais variados níveis de sucesso que podem divulgar seu produto para seus seguidores. Pessoas com credibilidade no assunto pet costumam atrair muito público para os produtos que divulgam justamente por passarem confiança quando falam sobre o tema.

Usando o CRM do Ping Seguro, você pode administrar todos os seguros da sua corretora em uma plataforma com um layout simples e de fácil utilização, podendo ser utilizada nos mais diversos aparelhos, fazendo com que qualquer problema da corretora possa ser resolvido em qualquer momento e em qualquer lugar. Ficou interessado? Então, faça um teste grátis do CRM Ping Seguro em:

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

# Com base de dados de leilão da Infocar sua seguradora tem:

- ◆ Mais de 5.000 leiloeiros monitorados.
- ◆ Detalhamento do tipo de comitente.
- ◆ Relatório com dados de leilões oficiais e remarketing automotivo.
- ◆ Score de danos baseado em análise das imagens por especialistas.



Fale hoje mesmo com nossos especialistas.



[www.infocar.com.br](http://www.infocar.com.br)



11 94082-7479

**infocar**

# SIMPLES TRATORES SE TRANSFORMARAM EM SUPER MÁQUINAS

**JDT SEGUROS** FALA SOBRE COMO A TECNOLOGIA MUDOU A REALIDADE DOS EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS E DOS SEUS SEGUROS, COM COBERTURAS MAIS ABRANGENTES E ADEQUADAS

## JDT SEGUROS

**A**ssim como os veículos automotores estão cada vez mais conectados, se tornando verdadeiros computadores sobre rodas, o avanço tecnológico é ainda maior nas máquinas agrícolas. Das primeiras unidades produzidas no Brasil, nos anos de 1960, hoje o que se vê são tratores cada vez mais modernos, conectados, eletrificados e até autônomos.

Eles se tornaram ferramentas de coletas de dados que, se bem usados, proporcionam uma tomada de decisão mais assertiva e melhoria na produtividade, já que os tratores estão presentes em todo o ciclo produtivo no campo, gerando assim uma grande quantidade de informações.

Olhando para trás, a John Deere - parceira da JDT Seguros - foi quem marcou a era das máquinas que mudariam a forma do agricultor lidar com a terra. Em 1918, ao adquirir a Waterloo Gasoline Engine, em Waterloo, nos Estados Unidos, a empresa lançou o seu primeiro trator que revolucionou a forma de produzir no campo no mundo inteiro. Outro marco foi o modelo John Deere 730, de 1958, movido a diesel. Na época, ele ficou associado à alta tecnologia no campo.

## CONECTADOS

As novas tecnologias nos equipamentos permitem uma série de benefícios aos agricultores, entre eles, sincronizar as atividades no campo, controlar a emissão de poluentes e reduzir erros nas operações. A mais recente novidade da John Deere foi o lançamento da



SESAME 2 - Sustainable Energy Supply for Agricultural Machinery 2, uma máquina agrícola autônoma e totalmente elétrica, que não emite gases nocivos na atmosfera e também pode ser operada de forma manual.

“Em tempos em que as mudanças climáticas nunca ficaram tão em voga, quanto mais sustentáveis forem as práticas no campo, melhor será para o nosso planeta e para todos nós. E o que temos visto é cada vez mais tecnologia nas máquinas agrícolas, o que as tornam mais eficientes e facilitam o dia a dia do homem do campo”, diz Juliana Tiede, CEO da JDT Seguros.

## PROTEÇÃO

Independentemente da tecnologia das máquinas agrícolas, todas podem ser seguradas por apólices oferecidas pelo setor no Brasil. “Os seguros para equipamentos agrícolas cobrem a própria máquina, em casos de furto e roubo, colisão, capotamento e acidentes de origem climática, como chuva de granizo. E também responsabilidade civil ou danos materiais e corporais causados a terceiros. Na JDT, nós temos uma consultoria especializada para oferecer as melhores alternativas para o seu risco”, conclui Juliana.

assegurou



**Assegurou a sua  
plataforma digital  
de seguros.**

**Sua nova maneira  
de contratar seguro**

Vamos juntos com a gente?  
**- Seja nosso afiliado!**

- Cote online
- Todos os seus seguros em um lugar só
- Você assegurado em minutos

[www.assegurou.com.br](http://www.assegurou.com.br)

**O** atípico calor na Europa, onde os termômetros passaram de 40°C em países como o Unido, a Espanha, a França e Portugal acendeu a luz de alerta nos respectivos governos sobre as mudanças climáticas cada vez mais constantes no mundo. Enquanto isso, no setor corporativo, escândalos de assédio moral e sexual envolvendo a alta cúpula de grandes empresas com seus colaboradores trazem reflexões acerca das relações no ambiente de trabalho e quais efeitos elas têm na sociedade. Por fim, uma pesquisa da consultoria Mais Diversidade, divulgada em junho deste ano, revelou que 70% dos profissionais LGBTQIA+ se sentem inseguros no seu trabalho.

**SERGIO VITOR GUERRA**

Alguns desses sinais climáticos e sociais apontam para a necessidade de uma mudança rápida de status quo. As instituições privadas passam a ter responsabilidades sociais, ações de melhores práticas de governança e atenção ao meio ambiente. Esses movimentos se enquadram na sigla cada vez mais popular no mundo corporativo: ESG (Environmental, Social and Corporate Governance).

A governança ambiental, social e corporativa é bem vista pelo consumidor, que apoia e prioriza empresas dedicadas a temas socioambientais. Um levantamento da consultoria Nielsen em 60 países mostrou



## MERCADO FOMENTA A CULTURA DA AGENDA ESG NAS INSTITUIÇÕES PRIVADAS

que 66% das pessoas estão inclinadas a pagar mais por serviços e produtos em companhias que adotam ações dessa natureza.

O mercado segurador brasileiro é apontado como uma liderança nesses quesitos, sobretudo em sustentabilidade. De acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o segmento reúne o maior número de empresas signatárias nos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), iniciativa desenvolvida para ser uma referência de boas práticas no mercado. “Cada vez mais comprometido com as questões sustentáveis, o setor segurador tem considerado aspectos relacionados às mudanças climáticas ao avaliar ativos para investir recursos próprios, reservas técnicas, fundos de previdência e demais recursos financeiros”, conta, Solange Beatriz Palheiros Mendes, diretora executiva da confederação.

**"Segundo a última edição do Relatório de Sustentabilidade de 2020 da CNseg, cerca de 90% das empresas participantes afirmaram que já integram questões ASG em seus planejamentos estratégicos e 47,4% incluem critérios de sustentabilidade na gestão de investimentos e nos processos de subscrição de riscos".**



Solange Beatriz Palheiros Mendes, CNseg

Na sua análise, o nível de maturidade com o qual as empresas tratam e desenvolvem ações sobre o tema ainda é diferente. Segundo o Relatório de Sustentabilidade de 2020, material desenvolvido pela própria entidade, cerca de 90% das empresas participantes do estudo afirmam que já integram questões ESG em seus planejamentos estratégicos. Enquanto isso, 47,4% incluem critérios de sustentabilidade na gestão de investimentos e nos processos de subscrição de riscos.

Embora não seja seu dever fiscalizar as seguradoras, a CNseg é ativa na difusão do tema no Brasil. A confederação adotou a sigla ASG, que tem o mesmo sentido, mas se utiliza como tradução literal: Ambiental, Social e de Governança. Em 2012, a entidade criou a Comissão de Integração ASG (CIASG), no contexto da realização da Conferência das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável (Rio +20) e do lançamento dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros.

“Uma das principais atribuições da Comissão é promover a integração das questões ASG nas operações do setor de seguros e na sua cadeia de valor, por meio da geração de conhecimento e estabelecimento de compromissos setoriais que fomentem a geração de novos negócios. A SIASG divulga os Princípios para a Sustentabilidade em Seguro, PSI, por meio da realização de eventos, e da elaboração anual do Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros, com base nas diretrizes do Global Reporting Initiative (GRI)”, explica Solange.

Atualmente, a CNseg patrocina a realização de um projeto em parceria com a UNEP FI. A iniciativa, que terá nove meses de duração, tem o objetivo de orientar as seguradoras brasileiras sobre a análise dos riscos climáticos, de acordo com as recomendações da Força-Tarefa sobre divulgações financeiras relacionadas ao clima.

Serão quatro frases, segundo a diretora da confederação. “A primeira, educativa, com treinamento para integrantes do setor segurador. No passo seguinte, uma consultoria vai produzir um heat map (mapa de calor) sobre riscos climáticos por cada região brasileira. Na sequência, será estimado o impacto financeiro dos riscos ASG e, por último, será produzido um relatório que será dividido com a indústria”, pondera.

### **Avanço regulatório**

Em 30 de junho deste ano, a Susep publicou a resolução 666/2022, que estabelece requisitos especialmente de sustentabilidade no mercado de seguros. A circular entrou em vigor em 1º de agosto e requer das companhias a inclusão dos riscos de sustentabilidade nas suas estruturas de gestão de risco tradicionais, a

criação de uma Política de Sustentabilidade e a elaboração de um relatório anual, que apresenta riscos e oportunidades relacionados a aspectos ASG e climáticos.

Na análise de Thomas Batt, CEO da AIG Brasil, além do cumprimento dos requisitos ESG na operação do segmento de seguros, a agenda também é uma oportunidade de negócios para o segmento. Isso porque, segundo ele, ao analisar e gerenciar riscos, seguradoras, resseguradoras e demais agentes do setor podem oferecer soluções que contribuam para a perpetuação do conceito no meio empresarial e industrial, independentemente do porte ou segmento de atuação.

Um exemplo disso é a exigência do seguro ambiental em diversos tipos de contratos, financiamentos e concessões. “Para se ter uma ideia da evolução do seguro, quando a AIG trouxe esse produto para o Brasil, no início dos anos 2000, era um mercado ainda inexplorado. O pioneirismo da companhia foi além da comercialização do seguro, mas também de trabalhar junto a corretores parceiros a conscientização sobre esses riscos e como as coberturas do seguro poderiam ser aliadas de diferentes ramos de negócios em situações de acidentes ambientais”, explica o executivo.

### Responsabilidade do mercado

A agenda ESG deve ser parte essencial da gestão das organizações, tendo em vista que a possibilidade de um risco socioambiental pode elevar os custos financeiros de determinada operação, diminuindo, inclusive, a receita dos acionistas. O CEO da AIG Brasil salienta que qualquer negócio, seja na indústria ou serviço, está sujeito a um risco e, por isso, é fundamental que as empresas tenham um plano de gerenciamento implantado.

Segundo Blatt, as companhias seguradoras, além de terem suas responsabilidades, também contribuem para a análise e gestão de riscos nas demais empresas. “Para auxiliar as empresas na gestão de riscos socioambientais



Thomas Batt, AIG

**"Como atuamos diretamente no apoio à gestão de riscos de diferentes empresas, é importante que os profissionais de seguros conheçam os conceitos por trás da agenda ESG e possam identificar quais os riscos ambientais (E), sociais (S) e de governança (G) ao qual as empresas estão expostas e como as soluções de seguros podem contribuir para a revisão dessas práticas e continuidade de um negócio sustentável".**

a seguradora tem um papel fundamental. Mais do que simplesmente vender um seguro, é importante que ela atue de forma consultiva junto ao cliente, visando conscientizar sobre a prevenção de acidentes que podem acionar o seguro”, explica.

Anualmente, a AIG publica seu Relatório de Sustentabilidade, que aborda fatores sociais e ambientais, ao mesmo tempo em que permite o progresso econômico.

**"Quando a empresa implementa boas práticas sociais, ambientais e de governança há a construção de um relacionamento de confiança com a sociedade como um todo. Assim, a empresa ganha licença social para operar, o que cria um cenário melhor para a companhia em termos de produção, reputação, retenção de talentos e, conseqüentemente, lucro".**



Carolina Bento, da Wiz Soluções

Neste ano, a companhia atribuiu ao levantamento os conceitos de Meio Ambiente, Ações Sociais e na Comunidade de Governança Corporativa mais bem definidos de acordo com a agenda ESG. “Entre os destaques do Relatório está o compromisso da AIG em reduzir a emissão dos gases causadores do efeito estufa até 2050 ou antes”, projeta o executivo.

Mais do que os cuidados ao meio ambiente, a agenda ESG atribui às instituições privadas o papel da construção de uma sociedade mais justa, com respeito às diversidades e promovendo ações inclusivas. Na Wiz, por exemplo, essa cultura está cada vez mais forte, segundo Carolina Bento, Diretora de Gente e Cultura da Wiz Soluções.

A executiva relata que o propósito da companhia é de estimular as pessoas para a construção de uma sociedade cada vez melhor. “Aqui falamos de desenvolver tanto os nossos colaboradores quanto aqueles que não o são. O importante é contribuir com o desenvolvimento de pessoas. Acreditamos que isso é capaz de mudar vidas e, conseqüentemente, nossa sociedade”.

À medida que o debate sobre ESG se populariza, o setor corporativo passa por uma transição de priorização de shareholder (investidores) para stakeholders (partes interessadas). As organizações, conta Carolina, precisam compreender que há uma responsabilidade e um débito com a sociedade.

“Por isso, é preciso garantir que todas as partes interessadas impactadas direta ou indiretamente pelo negócio da organização estejam contempladas pela estratégia corporativa para que haja sucesso”, conta a executiva. “Além disso, precisamos ressaltar que práticas relacionadas à diversidade e inclusão fomentam a inovação, a criatividade organizacional e o clima organizacional, o que reflete, inevitavelmente, em melhores resultados financeiros”, observa.

“As empresas privadas têm o dever de promover sociedades pacíficas e inclusivas para o desenvolvimento sustentável, proporcionar o acesso à justiça para todos e construir instituições eficazes, responsáveis e inclusivas em todos os níveis”, conclui Carolina.

O mundo dá sinais de que o processo evolutivo da humanidade precisa continuar para garantir um futuro próspero às próximas gerações. As organizações passam a ser responsáveis na construção de uma sociedade coesa, na qual os interesses individuais precisam ter o mesmo peso das preocupações com o coletivo. Logo, a palavra ‘lucro’ no ambiente de trabalho passa a ter vários significados, como tolerância, diversidade e equidade.

VALOR DE R\$ 3,3 MILHÕES ADMINISTRADOS NO PRIMEIRO SEMESTRE DESTE ANO SE DEVE EXCLUSIVAMENTE AO TRATADO NO WGarantia, MARKETPLACE COM PRODUTOS DE DIVERSAS SEGURADORAS



## WIZ CORPORATE, ATRAVÉS DA PLATAFORMA “WGarantia”, AUMENTA ACUMULADO DE PRÊMIOS DO SEGURO GARANTIA

No primeiro semestre de 2022, a Wiz Corporate – unidade de negócio da Wiz (B3:WIZS3) voltada para a distribuição de seguros e produtos financeiros ao mercado B2B – conseguiu triplicar o acumulado de prêmios vinculados ao Seguro Garantia tratados dentro do WGarantia em relação ao mesmo período do ano passado. Nestes três meses do ano, o valor administrado pela Companhia na plataforma já supera a marca do R\$ 3,3 milhões, contra R\$ 1,2 milhão em 2021.

De acordo com o Gerente de Projetos da Wiz Corporate, Fábio Kasai Baptista, além de uma maior conscientização das empresas-alvo com relação ao produto, a solução possibilita a obtenção de cotações e emissões de apólices em segundos, facilitando a opção pelo Seguro Garantia (produto contratado que indeniza financeiramente o segurado caso obrigações judiciais e contratuais sejam descumpridas).

**“Trata-se da solução inovadora WGarantia. Uma plataforma digital que reúne informações de diversas seguradoras no mesmo ambiente, realizando cotações e permitindo a emissão de apólice em tempo real, de forma a desburocratizar os processos”, ele explica.**

A solução foi construída em 2019, mas os movimentos de educação do público de interesse e o crescimento dos níveis de endividamento em diversos setores têm feito crescer os resultados ao longo dos anos.

“Levamos segurança, seguimos todas as diretrizes da LGPD e possuímos comunicação através de API com as seguradoras. Além de ser muito eficaz, a plataforma WGarantia é bastante simples: em apenas alguns minutos o cliente já sai com a apólice em mãos”, destaca o executivo.

O número de apólices dentro do WGarantia também cresceu bastante, saltando de 2.900 no acumulado dos seis primeiros meses de 2021 para 10.500 em 2022. A plataforma, que tem acesso gratuito, é bastante utilizada por empresas varejistas, bancos e prestadores de serviços, mas empresas de qualquer setor também podem utilizá-la. Atualmente, são 250 clientes ativos.

Também na plataforma WGarantia é possível ver em tempo real o limite de crédito da empresa para cada produto por seguradora, o que facilita o planejamento e estratégia para contratação de novas apólices.

“Merece destaque que esse é um sistema totalmente nativo, 100% da Wiz, ou seja, nós levamos nossa expertise e conhecimento de mercado diretamente para os clientes”, afirma Fábio Kasai Baptista.

**“Merece destaque que esse é um sistema totalmente nativo, 100% da Wiz, ou seja, nós levamos nossa expertise e conhecimento de mercado diretamente para os clientes”**

## Saiba mais sobre o Seguro Garantia

O Seguro Garantia é desenhado principalmente para empresas que precisam cumprir contratos e necessidades judiciais de forma ágil. Com um custo menor do que outras garantias e sem comprometer o patrimônio ou limite de crédito em instituições financeiras, possibilita alocar o capital de forma mais inteligente e obter maior liquidez no dia a dia.

“Atualmente, pode ser usado em processos trabalhistas, defesas judiciais, obrigações contratuais (performance bond), fiança locatícia e licitações”, argumenta o gerente técnico da Wiz Corporate.

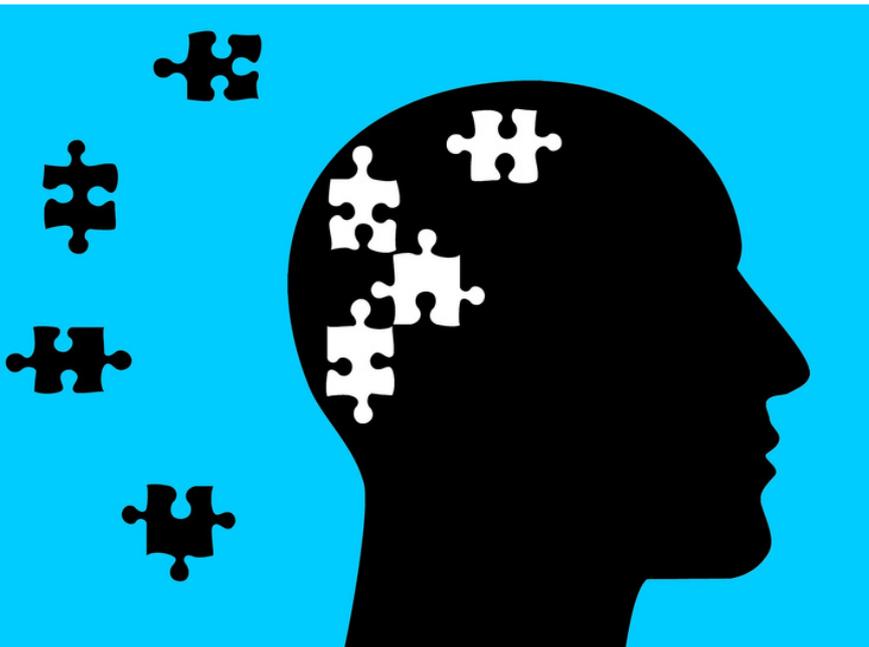
Na Wiz Corporate, é possível encontrar essa e outras modalidades de seguros, como Patrimoniais, Agro, Riscos Especiais, Responsabilidade Civil, entre outros.

### Sobre a Wiz Corporate

A Wiz Corporate atua com seguros voltados para empresas. Trabalha com mais de 50 seguradoras, oferecendo excelentes condições de mercado. Realiza atendimento técnico e

customizado para ajudar no entendimento de riscos contra prejuízos causados por eventualidades e imprevistos. Oferece mais de 60 produtos para empresas de todos os portes e segmentos de mercado, como construção civil, agronegócio, indústria e serviços, que ajudam a proteger dos funcionários aos empreendimentos, do plantio à colheita, da mercadoria ao maquinário. Saiba mais em:

[www.wizcorporate.com.br](http://www.wizcorporate.com.br)



PROGRAMA BATEU RECORDE DE ADESÃO E IDENTIFICOU MAIS DE 100 PATOLOGIAS, SENDO QUE TRANSTORNOS DE ANSIEDADE REPRESENTARAM 16% DOS DIAGNÓSTICOS NO ANO

## TRANSTORNOS DE ANSIEDADE LIDERAM DIAGNÓSTICOS DE PROGRAMA DE SAÚDE EMOCIONAL DA SULAMÉRICA

O programa Única Mente, iniciativa multidisciplinar da SulAmérica voltado para a saúde emocional, bateu recorde em adesão no último ano, com 3.791 novos pacientes e diagnosticou mais de 100 patologias em 2021. Transtornos de ansiedade lideraram os atendimentos realizados ao longo do ano.

Foram 3.222 diagnósticos identificados pelo programa no ano passado, sendo que 506 eram de transtornos de ansiedade, representando 16% da análise. As principais questões identificadas foram ansiedade generalizada (13,67%), transtorno misto ansioso e depressivo (11,86%), transtorno ansioso não especificado (4,68%) e outros transtornos ansiosos (4,31%).

E a ansiedade corrobora com o que é visto no Brasil, já que o país é um dos mais ansiosos do mundo. Segundo dados da Organização Mundial da Saúde, 18,6 milhões de brasileiros possuem a doença, que teve alta na pandemia de COVID-19. A pesquisa do Instituto FSB, encomendada pela SulAmérica,

mostrou que 53% dos brasileiros dizem apresentar sintomas de ansiedade e que metade considera ter piorado sua saúde emocional desde o início da crise sanitária.

Desde 2019, o Única Mente oferece apoio profissional em uma jornada de acompanhamento elaborada a partir de um plano personalizado para cada beneficiário, e tem uma fidelização de 79,7% dos que já realizaram mais de duas consultas.

Neste mês, a campanha Janeiro Branco busca alertar sobre a importância do cuidado com a saúde emocional durante todo ano. Raquel Imbassahy, diretora de Gestão de Saúde Populacional da SulAmérica, comenta sobre o tema: “A pandemia agravou os problemas de saúde emocional, e esse impacto foi percebido nos diagnósticos. É fundamental que as pessoas reconheçam as dificuldades emocionais e busquem acolhimento. O programa Única Mente foi criado para ser uma fonte de apoio a quem precisa, e ver que estamos conseguindo atender e tratar cada vez mais pessoas é o sentimento de que nosso objetivo foi alcançado”, afirma.

# Blue Med **chegou** na Allcare!

ANS - n°34480-0

ANS - n°41728-9

“  
**Mais oportunidades de vendas para**  
os corretores da baixada santista!  
”

**Blue Med**

**allcare**





Gabriel Rego, Head Travel Brasil da Europ Assistance Brasil

## REFLEXOS DA PANDEMIA SEGUEM IMPACTANDO O SEGMENTO DE SEGURO VIAGEM

**D**esde o início da pandemia da Covid-19, cerca de dois anos atrás, o setor de turismo foi um dos mais afetados. O receio das pessoas em se contaminarem ao embarcar em navios e aviões, ou se hospedar em hotéis com outros turistas, paralisou completamente o setor. Como se não bastasse, muitos países também fecharam suas fronteiras, impedindo a circulação de pessoas, inclusive em destinos mais remotos.

Se as pessoas não viajam, elas não precisam (e não compram) um seguro viagem. A expectativa era de que, com a vacinação sendo aplicada em massa, a pandemia seria controlada mais rapidamente e a vida voltaria ao normal, assim como as viagens também.

Porém, a realidade hoje não é bem essa. Mesmo com boa parte da população sendo vacinada (ao menos no Brasil), o segmento de seguro viagem segue sendo afetado. Segundo um levantamento da Europ Assistance Brasil (EABR), uma das maiores empresas de serviços de assistências para viagens e turismo do mundo, o volume de utilização do serviço aumentou quase 50% em comparação ao período pré-pandemia.

Acredito que existem três principais motivos para o crescimento dessa demanda. O primeiro deles, certamente, a Pandemia gerou uma grande preocupação em boa parte das pessoas, seja pela própria saúde, seja pelo risco de contaminar os demais a sua volta. Ao menor sinal de febre ou tosse, os clientes já buscam o atendimento de um médico ou especialista.

Esse crescimento na utilização do seguro viagem é algo muito atípico e não acontecia antes da pandemia porque simplesmente as pessoas evitavam a todo custo ir ao médico enquanto estavam viajando. Ninguém queria perder um minuto se quer das suas férias, fosse viajando pelo Brasil ou no exterior.

Outro motivo para o aumento da sinistralidade foi a necessidade de incluir o teste de Covid no atendimento. Ou seja, toda vez que havia dúvida sobre a saúde do passageiro, as empresas do setor deveriam fazer o teste anti-covid. Apesar de não discutir a importância dessa medida para a segurança e controle da pandemia, o fato é que as despesas aumentaram em um terço, em média.

Quando analisamos os números, essa transformação na forma de utilizar o seguro viagem após a pandemia fica ainda mais clara, os custos dos atendimentos médicos aumentaram bastante, impactando o custo médio dos sinistros que saltaram de 400 dólares para mais de 700 dólares.

Mas existe também um lado positivo para o setor porque a pandemia contribuiu para uma maior conscientização sobre os cuidados com a saúde. Desta forma, os produtos ligados a assistência para viajantes seguirão se consolidando como parte fundamental na planificação de viagens e estarão cada vez mais presentes em toda cadeia de distribuição do turismo. Certamente a demanda e utilização seguirão em crescimento!

# 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: [www.cqcsexperience.com.br](http://www.cqcsexperience.com.br)



## 10 MOTIVOS PARA VOCÊ UTILIZAR A **ALBATROZ** **DIGITAL PLATFORM**

ALBATROZ MGA

**O** Seguro de Transportes é um dos ramos mais burocráticos e que mais demandam atenção para subscrição do risco. Um corretor de seguros precisa aguardar em média o prazo de 7 a 15 dias para receber retorno quanto a sua cotação para apresentar a seu cliente.

A Albatroz MGA possui a contratação mais ágil e desburocratizada do mercado. Sua plataforma 100% digital auxilia os corretores em todo o processo de comercialização deste produto.

Confira abaixo 10 vantagens que comprovam que você, corretor de seguros, não pode ficar de fora:

1. **Cotação:** Proposta com todas as condições e precificação para o perfil da operação em menos de 5 minutos;
2. **Emissão de apólice:** Com base na proposta gerada; emissão na ponta; com impressão da apólice oficial da Essor Seguros, já numerada, de maneira instantânea;
3. **Certificado de Cobertura:** Gerado automaticamente no mesmo instante da emissão da apólice, sem a necessidade de solicitar e aguardar por prazos de entrega pela seguradora;
4. **Caderno de PGR:** Inovador, em caderno apartado á cotação; de fácil visualização das regras;
5. **Link para envio das cotações:** possibilitando

o compartilhamento da proposta pelo Whats App ao seu segurado, gerando inovação e agilidade comercial com seu cliente;

6. **Cartas DDR:** De maneira on-line com assinatura digitalizada pela ClickSign por todos os envolvidos;
7. **Endossos** :Emissão instantânea diretamente pelo corretor para alguns tópicos da apólice;
8. **Faturamento:** Acompanhamento e aprovação das prévias e emissão das faturas mensais de maneira on-line, com recebimento do jogo da fatura em seu e-mail;
9. **Adimplência:** Autonomia para prorrogar o boleto vencido diretamente na plataforma, sem precisar aguardar prazo de retorno da seguradora, proporcionando melhor controle de inadimplência;
10. **Embarque Esporádico:** Solicitação e acompanhamento da aprovação de maneira on-line;

Essas são algumas das facilidades inovadoras da MGA que visam otimizar o atendimento do corretor ao seu cliente, com maior eficiência e eficácia.

Quer saber mais?

Faça seu cadastro em [www.albatrozmg.com](http://www.albatrozmg.com) ou entre em contato em (11) 4780-5783 / (11) 4780-5781.

# 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.



## Equilíbrio<sup>1</sup>

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](http://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. <sup>1</sup> 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.

# BENEFÍCIOS CHEGARAM A R\$ 4,5 BILHÕES PAGOS PELAS EMPRESAS NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE

LEVANTAMENTO DA **FENAPREVI** REVELA CRESCIMENTO DOS PRÊMIOS, QUE SOMAM 18 BILHÕES

**KAREM SOARES**

**A** Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) com base nos dados divulgados pela Susep, informa que nos primeiros quatro meses de 2022, o setor alcançou R\$ 17,6 bilhões em prêmios dos seguros de pessoas, um aumento referente a 10,9% em relação ao ano anterior. Continua alto o volume de benefícios pagos aos segurados: de janeiro até abril foram R\$ 4,5 bilhões em sinistros, considerados pela entidade um resultado em patamar elevado, ou seja, superior aos níveis pagos em 2019. Desde o início da pandemia Covid-19, vem sendo observada a redução de 20,6% em valores.

No mês de abril, foram arrecadados R\$ 4,5 bilhões em prêmios, sendo 11% maior quando comparado ao mesmo mês, em 2021. Quando citamos os sinistros, houve R\$ 1,1 bilhão em acertos, um valor 38,5% menor do que o ano anterior, mas considerado elevado em relação aos números pré-pandêmicos

A procura do brasileiro pelo seguro de vida, contra doenças graves e o de funeral continua aumentando e obteve alta nos prêmios de 17%, 21% e 17%, respectivamente. Esses produtos tiveram sua importância ampliada nos dois anos de pandemia, de acordo com os relatórios publicados pela FenaPrevi no intervalo. De acordo com a Datafolha, os dados podem indicar um aumento da preocupação da população relacionadas ao futuro da família, como deixar os entes queridos sem condições de se manter e de não ter como pagar um tratamento médico, caso seja necessário.

De acordo com o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, os dados comprovam também o aumento da preocupação do brasileiro com o bem-estar familiar, quando o assunto é a garantia do futuro dos seus entes queridos.

“A crise dos últimos anos, marcada pela pandemia, provocou uma reflexão maior nas famílias brasileiras sobre o futuro, chamando a

atenção para a necessidade de estar preparado financeiramente para lidar com situações adversas. Tivemos, assim, grande aumento na procura dos brasileiros por estes seguros. Apesar do cenário difícil, o mercado de seguro de pessoas mostrou sua resiliência nos últimos anos e a sua importância para milhares de famílias que foram atendidas pelo setor, somos um país com uma baixa taxa de cobertura da população, tanto por falta de cultura de contratação desse tipo de seguros (causada pela falsa percepção de que o Estado vai prestar esse apoio financeiro), como pela baixa renda média da população em geral”, explicou.



## Preocupação do brasileiro com o futuro

Com a pandemia, o papel do seguro na sociedade se tornou prioridade. Com o alto índice de mortes por Covid-19, a população passou a se preocupar com o futuro da família. Houve crescimento na procura por seguro em diversos ramos, além da educação financeira, que se tornou essencial nos dias atuais. A **Seguro Nova Digital** conversou com executivos que emitiram a sua opinião, a respeito do seguro de vida no cotidiano do brasileiro.



O Presidente do CVG-SP e diretor comercial nacional Vida da Tokio Marine, **Marcos Kobayashi**, afirma que a proteção familiar se tornou importante devido a pandemia.

“No Seguro de Vida podemos afirmar que o risco é certo, portanto, a pergunta não é “se” e sim, “quando?”. A carteira de Pessoas ganhou ainda mais destaque e relevância nos últimos anos, principalmente por causa da maior conscientização sobre a importância do Seguro de Vida - e seus benefícios a serem usados em vida - para a proteção familiar. Um fenômeno impulsionado pela pandemia. Gosto de ressaltar a evolução do nosso mercado, o crescimento constante e consistente. O Vida se tornou a maior carteira em arrecadação de prêmios, mesmo antes da Covid-19, superando ramos que lideravam tradicionalmente, como os de Automóvel e Saúde”

Segundo **Daniela Cruz**, superintendente de Vida, Previdência e Capitalização da Zurich, houve a prioridade das pessoas em relação a segurança familiar.

“Ano após ano é possível notar o crescimento da participação dos seguros de pessoas em nosso mercado, demonstrando a priorização e maior preocupação das pessoas em relação à sua segurança e de sua família.

Isso acontece por alguns fatores pontuais, como a pandemia por exemplo, mas, principalmente, por questões estruturais como o processo de disseminação de conhecimento e educação da população em relação ao tema. Mas também com a criação de novos produtos que atendam às necessidades específicas de cada pessoa, à melhora nos serviços prestados pelas companhias e no relacionamento com clientes, e à criação de novos canais de distribuição que atingem públicos antes pouco abordados, entre outros fatores”





O Diretor de Relacionamento da Alper, **Marcos Rogério dos Santos**, menciona a instabilidade econômica e a facilidade da contratação do seguro.

“Essa sempre foi uma preocupação das famílias, porém, a pandemia aumentou a imprevisibilidade dos acontecimentos em diversas esferas. A maioria das pessoas viu de perto o impacto do Covid dentro de casa, em parentes e amigos próximos, o que aumentou a reflexão sobre a necessidade da segurança financeira. A instabilidade econômica mundial fez crescer a percepção da necessidade de um mecanismo que garanta a segurança financeira, como o seguro de vida, que traz segurança e tranquilidade para as famílias em momentos de adversidade. O processo de contratação de seguros hoje está muito mais fácil e intuitivo, tanto para empresas, como para pessoas. A tecnologia é uma grande aliada no surgimento de novos produtos e serviços, permitindo que as escolhas sejam feitas no perfil mais adequado ao cliente”.

A Diretora de Produtos de Health da Aon Brasil, **Maria Carolina Pazianotto**, informa que esse comportamento trouxe um novo significado para o seguro de vida como ferramenta de proteção.

“Essa conscientização trouxe um novo significado para o Seguro de Vida, como uma ferramenta financeira de liquidez imediata para sua proteção em caso de imprevistos, tanto no caso de uma ausência precoce, visando ao bem-estar dos familiares, como também em eventuais imprevistos em vida, nos quais o indivíduo fique impossibilitado de gerar renda e prover uma melhor qualidade de vida para seus dependentes, ou mesmo para algum tratamento que se mostre necessário”, informou.



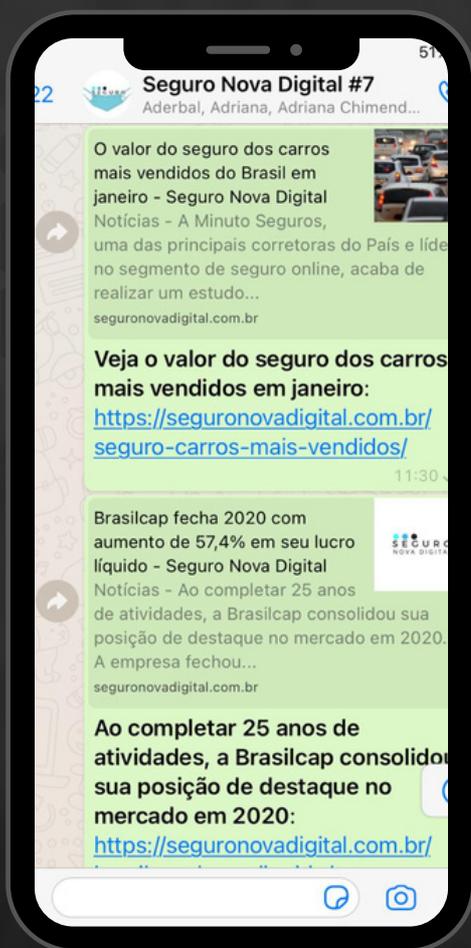
Para a sócia da Moby Corretora de Seguros, **Kamila Alves**, a arrecadação da FenaPrevi aliada ao aumento da preocupação do brasileiro com a estrutura financeira familiar para o futuro, gerou uma oportunidade de vendas dos produtos ligados ao seguro de pessoas.

“O seguro de pessoas manteve o crescimento na procura, porque com a pandemia, tudo mudou. Percebemos que o brasileiro passou a valorizar o seguro de vida, a buscar informações sobre o seguro funeral e até os funcionários das empresas procuravam os setores responsáveis para perguntar sobre a importância do benefício. Quando falamos dessas modalidades de seguros, sabemos que toda parte financeira também foi repensada pelas famílias brasileiras. A prospecção dos negócios aumentou junto com os pedidos de cotações”



# NOTÍCIAS DO MERCADO SEGURADOR

## NA PALMA DA SUA MÃO



CLIQUE OU ESCANEIE PARA PARTICIPAR

# RAINHA SEGUROS EXPANDE OPERAÇÃO PARA FORTALEZA

ESSE É O PRIMEIRO PLANO DE EXPANSÃO DESDE A INAUGURAÇÃO DA CORRETORA, EM 1989

**SERGIO VITOR GUERRA**

**U**ma das principais corretoras de seguros de Brasília-DF acaba de chegar na cidade de Fortaleza. Para viabilizar a abertura da filial, a Rainha Seguros, que tem na sua linha de frente a corretora, empreendedora e ativista Regina Lacerda, conta com Edilza Nunes, experiente executiva do setor que assume como Head Manager. Agora também na capital do Ceará, a empresa pretende acompanhar o crescimento da cultura do seguro nas regiões Norte e Nordeste do país.

Edilza comenta que a corretora atua em diversas carteiras, mas escolheu o investimento em consórcio e em seguros patrimoniais para dar o pontapé inicial na região. “O consórcio é uma forma de aquisição de um bem ou serviço de maneira planejada e econômica, atendendo o público que precisa ter um carro ou um imóvel, mas ao mesmo tempo não quer ou não tem condição de assumir um financiamento por causa das altas taxas de juros. Enquanto isso, o Seguro Condomínio é a expertise da Rainha Seguros na sua sede, em Brasília”.

Após mais de 30 anos trabalhando no mercado segurador, a nova Head da empresa diz que sua motivação está em entregar ofertas que façam sentido para o segurado. Segundo ela, isso aumenta positivamente a percepção do público acerca do mercado, que ainda possui baixa penetração entre os brasileiros.

“A função do corretor é fazer uma consultoria, levantando as necessidades dos clientes e, a partir disso, apresentando as soluções”, explica Edilza. Para a executiva, esse estudo é essencial, pois possibilita que o profissional pesquise condições de mercado e prepare várias soluções disponíveis nas seguradoras. “Elas (seguradoras) estão entendendo as demandas dos clientes, desenvolvendo variedades de seguros para todas as faixas etárias e poderes aquisitivos. Isso agrega para o crescimento do mercado como um todo”, pontua.

## Parceria de longa data

Edilza e Regina protagonizam uma antiga amizade. Ambas se conheceram no início de suas carreiras no mercado, mas cada



Edilza Nunes, Head Manager

uma seguiu seu caminho. Enquanto a CEO da Rainha inaugurava a corretora, Edilza construía sua história profissional iniciando na Real Seguradora, hoje do grupo Santander, e passando por cargos importantes na Caixa Seguradora, empresa na qual atuou por 20 anos.

“Quando saí da Caixa Seguradora vislumbramos essa oportunidade em virtude do crescimento do mercado segurador nas regiões Norte e Nordeste”, explica Edilza. Segundo dados da Susep, em 2021 o crescimento no primeiro semestre do setor nessas regiões superou a média nacional, com o aumento de 31% no Nordeste e de 60% no Norte, em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Confiante no novo momento do mercado e alimentada pelo desafio de mudança na carreira, Edilza já traça seu compromisso para os próximos anos. “Quero tornar a Rainha Seguros referência nas regiões Norte e Nordeste”, conclui.

# 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.conhecerseguros.com.br](http://www.conhecerseguros.com.br)

## AXA no Brasil



Com o objetivo de reforçar a presença no ramo de Seguro de Vida Empresarial, a AXA no Brasil anuncia **Patrícia Soeiro** como nova Superintendente de Vida e Parcerias.

Patrícia chega à companhia com o desafio de aumentar a competitividade do produto e oferecer uma solução que atenda às necessidades da empresa contratante, além de proporcionar mais comodidade ao usuário final.

## Icatu



Neste cenário de disrupção, a Icatu anuncia sua nova diretora de Marketing e Canais, **Cinthia Kato**, que tem o desafio de fortalecer a presença da marca da companhia no mercado.

“Nesse momento, com o crescimento do mercado de seguros no pós-pandemia, o avanço do Open Insurance e a referência da Icatu em Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos, temos o desafio de fortalecer nossos diferenciais”, afirma a executiva

## Allianz Seguros



A partir de 1º de agosto, **Luciano Calabro Calheiros** assume a diretoria executiva de Negócios Corporativos e Saúde da Allianz Seguros. Calheiros se

reportará ao presidente da seguradora, Eduard Folch, e será um dos membros do Comitê Executivo da empresa.

## MAG Seguros



Com o objetivo de reunir uma cesta de produtos, serviços e assistências correlacionados ao cuidado financeiro para a saúde e para apresentar ao mercado uma alternativa mais democrática e personalizada de acesso a saúde privada no Brasil, **Thiago Levy** assume agora em julho o cargo de head do Pilar de Bem-Estar da MAG Seguros.

## MDS



A MDS Brasil anuncia a contratação de **Gisele Christo** como Diretora Regional de Riscos Empresariais. Com sólida experiência em médios e grandes riscos adquirida ao longo de mais de 20 anos de carreira em seguradoras, Gisele será responsável pelo relacionamento e retenção da carteira de clientes, além de estratégia de novos negócios para as regiões do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais e todo o Nordeste. A expectativa é trazer um crescimento de 20% para a área.



A corretora também anunciou a contratação de **André Luis Mininelli** como Diretor Regional para a área de Benefícios da companhia. Com mais de 20 anos de experiência no setor, André será responsável pelo relacionamento e retenção da carteira de clientes, além da geração de novos negócios para São Paulo e a região Sul.

# EUROP ASSISTANCE

há mais de 25 anos no Brasil



## NOSSA MISSÃO

Da aflição ao alívio,  
a qualquer hora,  
em qualquer lugar.

### PROTEÇÃO DIGITAL

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



### TELEMEDICINA

-  Atendimento à distância
-  Atendimento 24 horas por dia
-  Médicos da família
-  Consultas na hora ou agendadas



### ARQUITETO VIRTUAL

-  Projetos personalizados de acordo com suas preferências
-  Projeto elaborado por arquitetos
-  Atendimento remoto realizado por profissionais
-  Possibilidade de revisão no projeto.
-  Listagem com detalhamento de todos os itens



São mais de 80 soluções e com certeza  
uma é perfeita para o seu negócio.

*Entre em contato agora mesmo.*



FABIANO BRANCO



RITA GRAZIANO

**Nosso cuidado é  
com pessoas.**



## Tokio Marine



A Tokio Marine está promovendo uma mudança estratégica em uma das suas principais carteiras de atuação. A partir de agora, **Arnaldo Bechara**, que já dirigia os segmentos de RD Massificados e Precificação, assume também como diretor de Automóvel, carteira pela qual iniciou a sua trajetória na Companhia como gerente de Precificação.

## Globus Seguros

A corretora Globus Seguros anuncia a chegada de dois novos executivos: **Thales Cipriano**, responsável pelo Canal Consultor – nova vertical de vendas da empresa –, e **Bruno Magalhães**, que vai liderar a Filial RJ/NE e trabalhar em sua expansão.



Formado em Administração no Brasil e em Economia no Uruguai, **Thales Cipriano** possui 10 anos de experiência liderando equipes de alta performance, com passagens por empresas como Brasil Telecom, Ambev, Grupo Santa e MetLife Insurance.



Outra novidade é a chegada de **Bruno Magalhães**, que estará à frente da expansão da filial RJ/NE. A partir de agora, a expectativa é potencializar cada vez mais os negócios dentro das sucursais. “Vamos buscar novos parceiros e aproximar cada vez mais os que já estão na Globus, mostrando tudo o que podemos entregar de tecnologia, expertise e estrutura, agregando valor ao business destes parceiros”, comenta Magalhães.

## Thinkseg Corporate



Após quase 2 anos atuando como diretor na seguradora paranaense JNS Seguradora, o economista **Alex Carvalho** chega para dirigir a área de linhas financeiras da Thinkseg Corporate.

O executivo traz à Thinkseg Corporate sua experiência de 20 anos na área de seguro garantia, atuando em empresas nacionais e multinacionais.

## EZZE Seguros



A EZZE Seguros avança com a contratação de especialistas. Desta vez, anuncia a chegada de **Paulo Alves**, um dos principais executivos de seguro transporte do Brasil, com 29 anos de dedicação a este segmento. “O nosso objetivo aqui na EZZE é levar aos clientes apólices customizadas e automatizadas que mitiguem riscos que possam causar perdas financeiras, como a quebra de contratos ou não ter o produto na gondola do distribuidor”, diz Alves ao Sonho Seguro.

## Liberty Seguros



A Liberty Seguros anuncia **Robson Petersen do Amaral** como o novo Chief Risk and Compliance Officer da companhia. O executivo tem mais de 15 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais do setor de seguros, e se junta à Liberty vindo da AIG Seguros, na qual atuou como Risk Officer para América Latina e Caribe e Compliance Officer para o Brasil.



## **Digitalize sua corretora e faça mais vendas!**

Já parou para imaginar quanto tempo você pode economizar na rotina da sua corretora **automatizando tarefas burocráticas?**

O Ping Seguro foi criado para atender corretores de seguros que ainda não possuem um sistema de gestão ou não estão satisfeitos com o CRM que utilizam hoje. Com um layout simples de fácil utilização, administrar todos os ramos de seguros em um só CRM com eficiência e agilidade na sua rotina nunca foi tão fácil!



Acesse o QR Code abaixo e  
faça um teste grátis por 30 dias!  
[www.pingseguro.com.br](http://www.pingseguro.com.br)

ping <sup>SEGURO</sup>

# NOVOS PRODUTOS E FUNCIONALIDADES NA PLATAFORMA DA FINN SEGUROS

## FINN SEGUROS

**A** FINN Seguros anunciou este mês que passará a integrar seu sistema com 6 novos produtos de seguro garantia: execução fiscal, comercialização de energia, judicial cível, parcelamento fiscal, trânsito aduaneiro e admissão temporária. Os novos produtos se somam ao lançamento da integração com novas seguradoras e melhorias nas funcionalidades da plataforma de acordo com as demandas do mercado.

"Estamos estimulando todas as seguradoras a desenvolverem suas próprias APIs de integração e a participarem da transformação digital pela qual passa o mercado. Nosso time está pronto para trabalhar em parceria com quaisquer seguradoras que queiram inovar nesse segmento" — afirma Marcelo Campilho, CTO da FINN Seguros.

### Novas funcionalidades a pedido dos clientes

A plataforma digital da FINN também ganha este mês três novas funcionalidades que ampliam a capacidade de gestão de apólices de seguro garantia. As novidades são uma resposta direta a sugestões e demandas feitas por clientes.

A primeira delas está focada em compliance e dá aos gestores financeiros, administrativos e jurídicos a capacidade de conceder a seus times acesso diferenciado à plataforma, tanto em modalidade operacional como em modalidade de aprovação. A segunda permite que o cliente dê início ao processo de sinistro de sua apólice diretamente na plataforma. E a terceira possibilita que mudanças na apólice de seguro garantia — conhecidas como endossos — sejam também requeridas por meio do mesmo sistema.



Marcelo Campilho, CTO da FINN Seguros

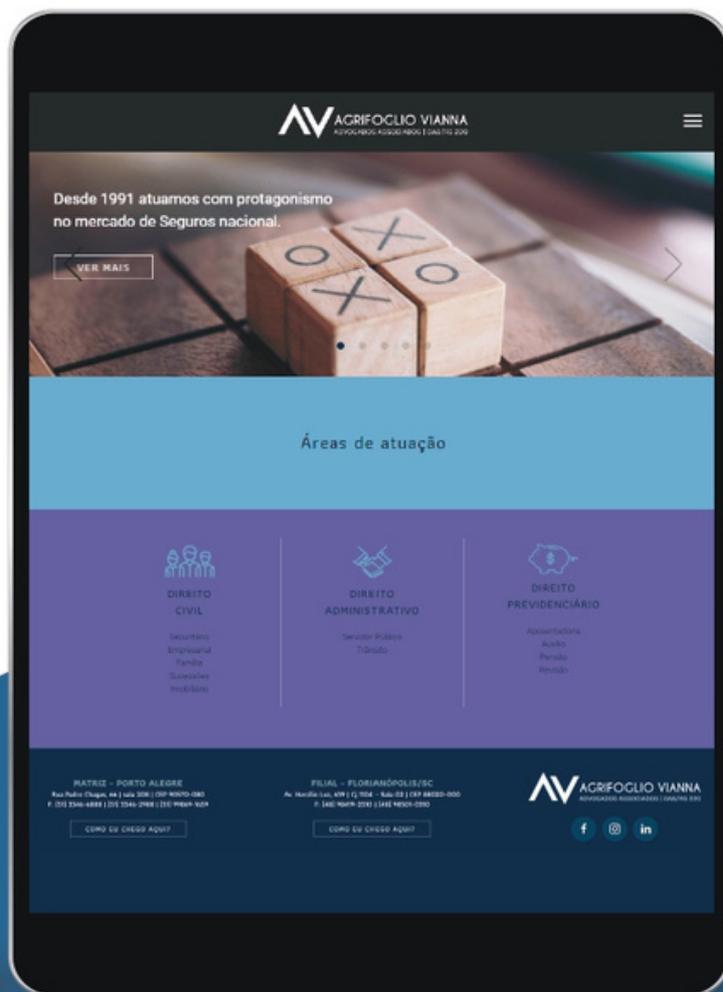
"Nós desenvolvemos uma plataforma que resolve problemas reais do processo de cotação, emissão e gestão de seguros para nossos clientes. Responder às sugestões, demandas e feedbacks deles é prioridade do trabalho do nosso time de tecnologia" — explica Campilho.

### Melhor compliance para cotar e emitir novas apólices

Com a nova funcionalidade de perfis de acesso, o cliente agora pode definir quem são os colaboradores de seu time autorizados a cotar novas apólices e transacionar informações da empresa no sistema, bem como aqueles que possuem autorização para aprovar cotações e fazer emissões de novas apólices. Isso dá ao cliente melhor controle e mais transparência nos acessos e permissões no uso da plataforma.



**30** anos  
de expertise  
em Soluções  
Jurídicas  
no Ramo  
Securitário



**Use o QR Code**

Acesse nossos  
canais de  
comunicação



NÚMEROS SÃO DO ÚLTIMO LEVANTAMENTO CONSOLIDADO PELA FEDERAÇÃO E REVELAM TAMBÉM O CRESCIMENTO DOS PRÊMIOS NAS MAIS DIVERSAS MODALIDADES DESTE TIPO DE PROTEÇÃO

## DADOS DA **FENAPREVI** INDICAM QUE SEGURADORAS JÁ PAGARAM R\$ 5,7 BILHÕES EM **BENEFÍCIOS** EM 2022

O último relatório da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida – Fenaprevi, com base nos números da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, revela que somente nos primeiros cinco meses do ano foram desembolsados R\$ 5,7 bilhões em sinistros referentes a seguros de pessoas. Segundo a entidade, um alto volume pago de benefícios, também superior aos níveis de 2019 (pré-pandemia). Já em prêmios, o mercado alcançou R\$ 22,5 bilhões entre janeiro e maio de 2022.

A procura pelos ramos de Vida, contra Doenças Graves e o seguro Funeral continua avançando: 18%, 21% e 17%, respectivamente, quando comparada ao mesmo período de 2021. Os produtos tiveram ampliada sua importância nos dois anos de crise sanitária, e podem demonstrar aumento da preocupação do brasileiro com situações tais como “deixar a família sem condições de se manter” e “não ter como pagar tratamento médico”, conforme revelou pesquisa encomendada pela Fenaprevi ao Instituto Datafolha, apresentada no final do ano passado.

Para a Fenaprevi, “o principal motivo que explica o crescimento da percepção da importância destes produtos é o fato de muitas famílias terem sido amparadas por meio da proteção que estes seguros proporcionam”, em análise divulgada junto ao material.

Mais de 181 mil sinistros, apenas por mortes decorrentes da Covid-19, foram acertados pelo setor, ou seja, cerca de R\$ 6,7 bilhões pagos às vítimas e suas famílias de abril de 2020 até maio de 2022. Ainda de acordo com a Federação, “os seguros ajudaram a resguardar a vida de milhares de famílias que teriam ficado sem proteção no momento mais difícil da vida, caso não estivessem cobertas”.

# PROTEÇÃO PARA PEQUENOS, MÉDIOS E GRANDES PRODUTORES RURAIS



**Oferecemos soluções completas em seguros  
para você, sua família e seu negócio.**

Solicite sua cotação e consulte as condições.  
Conte com todo suporte da JDT



[www.jdtseguros.com.br](http://www.jdtseguros.com.br)



@jdtseguros



/jdtseguros



JDT Seguros

## ANÁLISE DO IESS APONTA CRESCIMENTO EM TODAS AS FAIXAS ETÁRIAS ACIMA DE 60 ANOS. PLANOS COLETIVOS EMPRESARIAIS QUASE QUADRUPLICARAM NO PERÍODO

LETRA CERTA



## NÚMERO DE IDOSOS EM PLANOS DE SAÚDE MAIS QUE DUPLICA EM 20 ANOS

Diferentemente de faixas etárias de pessoas mais jovens, que sofreram oscilações, a quantidade de vinculados em planos médico-hospitalares direcionadas a idosos, com 60 anos ou mais, acumulam sucessivos crescimento nos últimos 20 anos no País. Entre março de 2002 e o mesmo mês deste ano, os vínculos saltaram de 3,4 milhões para 7 milhões (número recorde), ou seja, mais que duplicaram, com alta de 107,6%. As informações são do Panorama dos Idosos Beneficiários de Planos de Saúde no Brasil, desenvolvido pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

De acordo com o estudo, do total de beneficiários, em março de 2022, o maior volume está no grupo etário de 60 e 69 anos (52%), seguido por 70 a 79 anos (31%) e idosos com 80 anos ou mais (18%). A maior prevalência (60%) é do sexo feminino correspondente a 4,2 milhões de vínculos. Além disso, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro são os estados que têm mais idosos tanto na população (45% do total) quanto entre os beneficiários (63% do total).

Levando-se em conta a progressão nas duas décadas, a análise revela que o grupo de pessoas com 80 anos ou mais foi o

que mais cresceu (194%). A quantidade de vínculos praticamente triplicou, saindo de 422,7 mil, em março de 2002, para 1,2 milhão em março de 2022. Na sequência, aparece a faixa entre 70 e 79 anos, que dobrou o número de beneficiários, passando de 1,1 milhão para 2,2 milhões.

Para José Cechin, superintendente executivo do IESS, houve aumento da representatividade de pessoas inseridas no grupo etário dos idosos, especialmente das pessoas com 80 anos ou mais, que acompanha o envelhecimento natural dos beneficiários da saúde suplementar. “Existe uma preocupação pela manutenção dos planos, por ser um grupo mais suscetível, que tem uma ou mais doenças crônicas, e precisam utilizar mais os serviços. E também um enorme esforço para as pessoas manterem o benefício, por se tratar de contratos com valores mais elevados”, pontua.

Observa-se também que, em relação ao tipo de contratação, houve grande alta em aquisições a planos coletivos, especialmente os empresariais. A modalidade quase quadruplicou com registro de alta de 280,5% – eram 761,2 mil vínculos em março de 2002 e atingiu 2,9 milhões em março deste ano. No caso dos coletivos por adesão, o número quase triplicou, saindo de 570,7 mil para 1,5 milhão.



**As férias abrem espaço para aventuras, relaxamento e descobertas.**

Tranquilidade é sinônimo de qualidade de vida para toda a família.

## É hora de viver o hoje e o que está por vir com o patrimônio assegurado.



Sair de casa sem se preocupar com as oscilações climáticas ou outros incidentes, porque o Seguro Residencial SURA dá conta do recado!



Bici SURA: uma solução que garante os momentos de mobilidade, lazer ou competição a todos os apaixonados por pedal. São 8 coberturas que oferecem uma ampla proteção: acidentes, subtração, danos elétricos, transportes, acessórios das luvinhas ao transbike, e ainda a possibilidade de contratação de cobertura para até cinco bicicletas com descontos que podem chegar até 25%.





Corretor,  
tendo dificuldade  
em acessar  
seguradoras para  
realizar cotações?

A **Wnetwork**  
pode te ajudar!

A Wnetwork é o braço da Wiz Corporate criada para dar mais agilidade e eficiência aos corretores parceiros no atendimento de clientes empresariais. Temos parceria com mais de 50 seguradoras do mercado. Atuamos para dar mais agilidade e eficiência ao trabalho dos corretores, com suporte comercial e operacional para que você possa cuidar do bem mais precioso da sua empresa: o cliente. Conte com a nossa expertise e soluções tecnológicas para impulsionar o seu negócio.

[wizsolucoes.com.br/wiz-corporate](https://wizsolucoes.com.br/wiz-corporate) (61) 98403-6743 /wizcorporate

**WIZ**  
CORPORATE