



SEGURO

NOVA DIGITAL

29ª EDIÇÃO - DEZ/2022

COMO OS CORRETORES SE DISTRIBUEM PELO BRASIL?

PESQUISA INÉDITA DA CONHECER
SEGUROS MOSTRA A
CONCENTRAÇÃO DOS
PROFISSIONAIS NA REGIÃO SUDESTE

VEJA TAMBÉM



DELTA GLOBAL FORTALECE
PARCERIA COM OS
CORRETORES P.12



SEGURO DE VIDA EM GRUPO
COMO UM DIFERENCIAL NAS
EMPRESAS P.20



O que pode dar certo se agirmos juntos?

A Zurich completou 150 anos, sempre colocando os clientes no centro de tudo o que faz e com inovação em seu DNA.

Hoje, é uma seguradora multiproduto e multilinha, com soluções inovadoras, que busca ser uma empresa líder em impacto positivo no planeta. Vamos, juntos, construir um futuro melhor?





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



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/>

DIMENSÕES CONTINENTAIS

O Brasil é o maior país da América Latina e o quinto do mundo em dimensões territoriais. Essa vasta extensão proporciona um curioso pluralismo cultural e diversas experiências para quem se aventura em conhecer as profundidades do país. Não é à toa que o Brasil é um dos destinos mais visados entre os turistas mundo afora.

Devido a fatores históricos trazidos no texto de capa desta edição, o Sudeste é a região que mais se transformou industrialmente, tornando-se o polo de negócios do país. Isso explica, por exemplo, a razão de tantos corretores de seguros estarem concentrados em São Paulo.

Dados da CNseg, entretanto, mostram que no primeiro semestre de 2021, o setor de seguros no Nordeste cresceu quase 32%, ou seja, acima da média nacional, que subiu 21% no mesmo período.

Esta edição foca na distribuição de corretores de seguros pelo Brasil. Mesmo com o setor crescendo a dois dígitos anualmente, uma significativa camada da população ainda não tem acesso aos produtos. A tecnologia é uma grande aliada para sucumbir o problema da ausência desses profissionais em determinadas regiões, mas ela nem sempre estará à disposição de todos

A última publicação deste ano destaca também as expectativas dos executivos para 2023. As seguradoras focam como nunca na digitalização e no investimento em tecnologias nas suas operações, além de fortalecer seu relacionamento com os corretores

Deixo aqui em nome da Seguro Nova Digital o agradecimento a todos os leitores que nos acompanharam durante este ano. Em 2023 voltaremos com muitas informações, fortalecendo o nosso compromisso de levar notícias de credibilidade a todo o ecossistema de seguros.

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

DELTA GLOBAL
FORTALECE PARCERIA
COM O CORRETOR

20

VIDA

SEGURO DE VIDA EM
GRUPO COMO UM
DIFERENCIAL NAS
EMPRESAS

34

MOVIMENTAÇÕES

AS TROCAS DE CARGOS
DAS PERSONALIDADES
DO MERCADO

16

COMERCIALIZAÇÃO

AS MELHORES DICAS PARA
VENDER SEGURO POR
TELEFONE

22

CAPA

DO CABURÁÍ AO CHUÍ:
COMO OS CORRETORES
ESTÃO ESPALHADOS
PELO BRASIL?

36

FUTURO

AS PERSPECTIVAS DO
MERCADO DE
SEGUROS PARA 2023

QUE 2023 SEJA RECHEADO DE MOMENTOS FELIZES. ♡



A alegria de compartilhar a vida com aqueles que amamos é o melhor presente. Celebre com a tranquilidade de poder contar com a proteção do GBOEX todos os dias.

**BOAS
FESTAS!**



PARA TUDO FICAR
BEM ♡

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para a sua família.

www.gboex.com.br . 0800 541 2483



PASI LANÇA AMPARO FUNERAL SÊNIOR

Após o lançamento do Amparo Funeral, no ano passado, o PASI, atendendo aos pedidos dos corretores, acaba de disponibilizar para o mercado o Amparo Funeral Sênior. O produto é destinado para atender o público de 76 até 85 anos de idade.

Alair Silva Junior, Presidente do Seguro PASI, explicou que o Amparo Funeral Sênior contribui para diminuir mais uma demanda no mercado de seguros que aguardava por um produto simples, acessível e com baixo custo. “Trata-se de um produto de fácil acessibilidade para atender as pessoas de 76 até 85 anos de idade dentro do mercado consumidor, é contratado de forma individual e o limite para permanência no plano é ilimitado desde que não haja a interrupção nas renovações”, afirmou.

AXA É A SEGURADORA OFICIAL DA RODA RICO

A AXA é patrocinadora e seguradora oficial da Roda Rico, como foi batizada a maior roda-gigante da América Latina, com 42 cabines e 91 metros de altura. O empreendimento localizado no Parque Cândido Portinari, ao lado do Parque Villa-Lobos, na zona oeste paulistana, tem 4,5 mil metros quadrados de área e contará ainda com operação de alimentos e bebidas.

“Este é o maior investimento de marca da AXA no Brasil e nosso objetivo é mostrar ao grande público nossas credenciais como um grupo segurador global, presente em mais de 50 países e que tem mais de 5 milhões de clientes no País, com soluções que vão do pequeno ao grande risco. Podemos entregar proteção para um empreendimento robusto como o da roda-gigante e para o petshop de bairro. Desejamos reforçar essa mensagem!”, afirma Danielle Tilton Fagaraz, Superintendente de Planejamento Comercial e Marketing da empresa.



**Nunca nos acomodamos,
isso está em nosso DNA,
buscamos sempre a nossa
melhor versão.**

**Somos um ecossistema
completo de negócios em
seguros e produtos
financeiros.**

**E queremos que
nossa marca
expresse tudo isso!**

**Wiz Co.
Dinâmico como o seu negócio.**

WIZ^{CO}



SEGPARTNERS REFORÇA PARCERIA COM OS CORRETORES

“Liberar o corretor do envolvimento operacional para alavancagem de uma nova onda de desenvolvimento no mercado segurador”, este é o propósito da SegPartners Brasil (SPB). A empresa, que movimenta R\$ 400 milhões em prêmios por ano, acaba de lançar um projeto disruptivo para comercialização de seguros, através da criação de um Centro de Serviços Compartilhados (CSC).

A estrutura do CSC é resultado de tecnologia de ponta, softwares próprios e processos de workflow, que possibilitam o acompanhamento e gerenciamento de cadastros, emissões, pendências, baixa de apólices, endossos, comissões, conciliações financeiras, cobranças, emissões de novos boletos e gerenciamento de sinistros.

“É neste sentido que salientamos a disrupção proposta em nosso projeto: o corretor poderá se dedicar às vendas, ao relacionamento e às necessidades individuais das pessoas e empresas, enquanto a gestão da corretora será compartilhada com a SegPartners, que assume os processos operacionais, os quais podem e devem ser padronizados”, diz **Paulo Rogério dos Santos**, CEO da empresa.

ALLCARE FAZ PARCERIA COM OPERADORA BENEVIDA

A Allcare Gestora de Saúde anuncia parceria com a operadora Benevida para oferta de planos de saúde coletivos por adesão, que amplia a sua atuação no interior de São Paulo. Pelo acordo, a Allcare viabiliza acesso à saúde de qualidade para a população das cidades de Ribeirão Preto, Cravinhos, Cajuru, Serrana, Guariba, Brodowski, Altinópolis, Santa Rosa do Viterbo e Luis Antônio.

Lançada em outubro de 2021, a Benevida atua no modelo chamado de Atenção Primária à Saúde (APS) e conta com uma rede credenciada completa de atendimento, com o



apoio da Nova Bene, hospital referência em Ribeirão Preto e região, reconhecida pelo atendimento humanizado, tradição e modernidade.

“Os planos focados na atenção primária à saúde têm crescido de maneira consistente na preferência dos clientes. afirma o diretor Nacional Comercial da Allcare, Alexandre Coelho.

O mundo inteiro já é digital e
você vai ficar para atrás?

VENHA SER UM CORRETOR DIGITAL

SAIBA MAIS



assegurqu
ESCOLHA SE SENTIR SEGURO

ALPER LANÇA A MARCA ALPERTECH

A Alper Consultoria em Seguros lança a marca AlperTech, nova empresa que será responsável por todos os projetos de tecnologia e inovação digital do grupo. Esse movimento fará da AlperTech uma estrutura totalmente voltada para tecnologia e inovação, para que a companhia possa desenvolver e investir no que há de mais disruptivo no mercado para oferecer aos seus clientes soluções de vanguarda.

“O movimento da AlperTech vem não somente para dar foco e governança sobre o tema de tecnologia e inovação, mas também para potencializar todo o potencial que a Alper tem de ajudar o mercado a se transformar, entregando mais valor aos seus clientes, colaboradores e acionistas”, explica Gustavo Croitor, Chief Digital Officer da Alper, responsável pela transformação digital da companhia



WIZ CO AMPLIA EM 67% NÚMERO DE APÓLICES ATIVAS DE SEGURO AUTO

O ecossistema Wiz Co (WIZ:S3) saltou para 55 mil apólices ativas de seguros novos de auto em um ano, na comparação entre setembro de 2022 e o mesmo mês em 2021. Uma alta de 67%, considerando as 32,6 mil apólices ativas no período anterior. Com isso, o conglomerado fortalece sua diversificação de receita, visto que conta com vendas novas realizadas por meio das parcerias firmadas ao longo dos últimos quatro anos, reforçando sua atuação como um dos maiores distribuidores de seguros de automóvel do país.



“Tivemos um aumento orgânico e inorgânico muito expressivo no último ano e seguimos em tendência de crescimento, seja em concessionárias, atuação remota digital e de balcões bancários. Transacionamos cerca de R \$ 343 milhões em prêmios de seguro auto por ano”, afirma Rodolfo Brandão, superintendente de Desenvolvimento de Balcões de Seguros e Crédito da Wiz Concept.

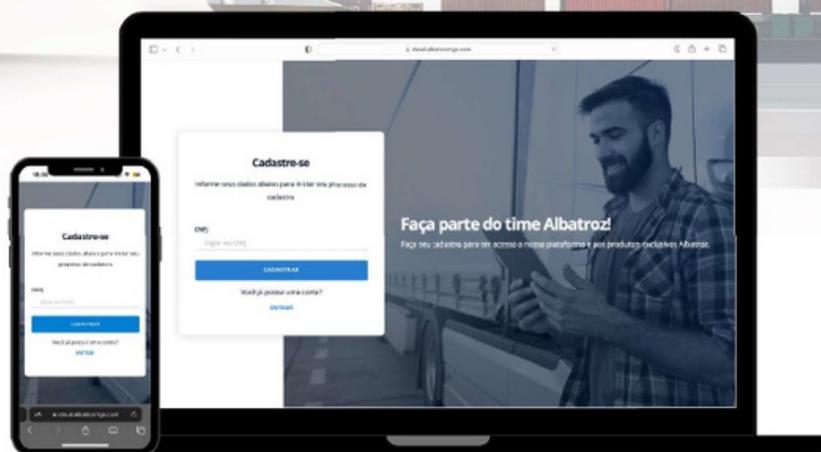
Na Albatroz MGA você encontra todos os ramos tradicionais de **SEGURO TRANSPORTE:**

Transporte Nacional - anual e avulsa

Transporte internacional
(Importação e exportação) - anual e avulsa

RCTR-C / RCF-DC
RCTA-C
RCTR-F

CORRETOR,
Faça seu cadastro!



*E tenha acesso a primeira e única plataforma **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

Parceira Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR



Siga nossas redes sociais


albatroz
MGA

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

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

FORTALECENDO A PARCERIA COM O CORRETOR

O relacionamento do corretor com a tecnologia já foi visto como um grande desafio no mercado segurador, sobretudo nas pequenas e médias empresas. A fase de adaptação, no entanto, ficou mais acessível com as companhias do setor impulsionando a digitalização nas corretoras de seguros.

Uma delas é a Delta Global, uma empresa que alia tecnologia com atendimento de excelência e que está muito presente no cotidiano do corretor parceiro. Segundo Silvio Formiga, Gerente Comercial da companhia, essa aproximação com o profissional tem como objetivo abastecê-lo de informações necessárias no momento da venda ou na renovação da apólice.

SERGIO VITOR GUERRA



Silvio Formiga, Gerente Comercial

Seguro Nova Digital - O corretor é o principal canal de distribuição de seguros do país. Como a Delta Global analisa a importância desse profissional no setor, sobretudo no ramo de transportes?

Silvio Formiga - O modelo de negócio da Delta nasceu a partir da “dor” do corretor e das necessidades que esses profissionais relatavam. Este fato já mostra a percepção que temos sobre a importância deste profissional e como o consideramos uma peça fundamental não só pelos negócios e relacionamento com o mercado, mas também pelo entendimento de que as suas necessidades trazem inovação e desenvolvimento para o setor. Temos muito orgulho de nossa história ter este início.

SND - Comercializar o seguro de transporte é uma tarefa complexa que demanda bastante conhecimento do profissional. Você concorda com essa afirmativa? De alguma forma a Delta Global contribui para esse conhecimento?

SF - A Delta Global é uma empresa de tecnologia e através dela contribuimos com os nossos produtos e serviços com informações e dados para que o corretor tenha subsídios para ajudar os seus/nossos clientes no ato da venda ou renovação, montando um plano mais personalizado e, conseqüentemente, com um custo mais adequado.

Também proporcionamos inovações voltadas para segurança, como os sensores de tombamento e colisão embarcados no Delta Safe, equipamento de desenvolvimento próprio (hardware, software e firmware) cuja patente de algoritmo já estamos buscando. Entregamos ainda uma tecnologia de comunicação que proporciona uma melhor cobertura de sinal, com reduções significativas de áreas de sombra, além dos módulos de jornada do motorista e perfil de condução que auxilia os corretores e seus clientes frotistas a promover ações preventivas em relação a sua frota e seus motoristas.

SND - Entre os seus produtos, a Delta dispõe de um serviço especialmente para os corretores. Como ele pode se beneficiar sendo um parceiro da companhia?

SF - Possuímos uma proximidade muito grande com os corretores e essa relação nos ajuda a entender as carências que o setor de frotas e o mercado segurador comunicam. Investimos em pesquisa e desenvolvimento para transformar essas necessidades em inovação. Hoje, temos serviços de assistência 24h desenvolvidos para atender demandas específicas de forma personalizada; possuímos produtos com tecnologia e desenvolvimento próprio de hardware e software, como o Delta Safe, que possui sensores e atuadores voltados para as necessidades e que atendem diretamente os corretores.

SND - Por que o corretor deve priorizar um atendimento de qualidade ao seu segurado no pós-venda?

SF - A jornada do cliente após a contratação dos produtos é o momento no qual entendemos que de fato nossas entregas começam. É fundamental que durante esse processo o mercado de frotas consiga usufruir de toda essa riqueza de informações e dados que a tecnologia que desenvolvemos proporciona, a fim de ajudá-los a tomarem decisões que gerem resultados operacionais e financeiros para suas operações. Possuímos um time muito capacitado de Customer Success, pronto para somar com os corretores e aos clientes para que essas entregas e funcionalidades façam parte do dia a dia de todos envolvidos.

SND - Como a Delta acompanha o crescimento no seguro de transporte de carga no Brasil?

SF - O crescimento do transporte de carga no Brasil carrega junto o nosso compromisso de contribuir para que o setor tenha acesso a cada vez mais tecnologia. E que esses dados trazem desenvolvimento voltado às necessidades mapeadas para conseguimos atuar não só de forma reativa, mas, principalmente, de forma preventiva nos principais pontos de necessidade.

Buscamos também ter sinergia com o mercado e stakeholders, como se-

guradoras, corretores e gerenciadoras de risco, que são fundamentais para essa construção.

SND - Conte sobre a relação do corretor de seguros com a tecnologia fornecida pela Delta.

SF - A parceria entre a Delta Global e os corretores de seguros é o que norteia grande parte dos nossos negócios. E dessa união nasceu todo o propósito da Delta Global: oferecer serviços segmentados e tecnologia 100% nacional para os mercados como o de transporte, agro, náutico e micro mobilidade. Somos o maior ecossistema de gestão de frotas e o único a unificar em numa plataforma o serviço de assistência 24h, que é usado pelas maiores frotas do país.

"Possuímos uma proximidade muito grande com os corretores e essa relação nos ajuda a entender as carências que o setor de frotas e o mercado segurador comunicam"



REAVALIANDO A DISTRIBUIÇÃO

SUPERINTENDENTE DA SUSEP, ALEXANDRE CAMILLO, RECOMENDA QUE EMPRESAS DO SANDBOX REAVALIEM A FORMA DE VENDER SEGUROS

SERGIO VITOR GUERRA

Vigorado na gestão anterior da Susep, o Sandbox Regulatório teve continuidade com Alexandre Camillo, que completou um ano à frente da autarquia federal. Na segunda edição do projeto, já na atual gestão, 21 empresas se candidataram para atuarem dentro de um ambiente mais flexível. Em dois anos, a Pier foi a única empresa a conquistar a licença definitiva para atuar como seguradora. As companhias selecionadas trabalham em um prazo de 36 meses sob avaliação.

Para Camillo, os resultados ainda estão abaixo do esperado. Isso porque uma única companhia somou em prêmios, durante todo o período do projeto, cerca de R\$ 760 milhões dentro de um universo que, ao todo, arrecadou em torno de R\$ 850 milhões. “As empresas do Sandbox precisam reavaliar as suas propostas, porque os resultados, tanto de autorização quanto de venda, estão aquém do que se esperava”, destacou o superintendente em live da TV Sincor-SP.

Segundo Camillo, o número até aqui serve de alerta para as empresas reavaliarem seu modelo de oferta de seguros. “A distribuição pode ser feita com uma abordagem nova junto aos futuros segurados, mas que não deve preterir ou excluir o corretor de seguros nesse processo”, ponderou.

Camillo acredita que o corretor deve tomar a iniciativa de estar por dentro das propostas oriundas das empresas do Sandbox. “Cabe a reflexão ao corretor de seguros entender esses projetos e perceber o quanto ele pode e deve ser contributivo para que esse resultado mude”.



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



AS MELHORES DICAS PARA **VENDER** **SEGUROS POR TELEFONE!**

A COMERCIALIZAÇÃO DE SEGUROS PODE SER FEITA DE INÚMERAS MANEIRAS, DESDE MÉTODOS TRADICIONAIS ATÉ OS MAIS DIGITAIS. SAIBA COMO FAZER VENDAS POR TELEFONE SEM SER INCONVENIENTE.

GTI SOLUTION

Fazer vendas por telefone costuma ser uma tarefa complicada, especialmente quando o vendedor é uma pessoa mais tímida. Estabelecer uma relação com o contatado pode levar um tempo, principalmente porque a ligação telefônica não permite o contato visual, que é essencial para se aproximar de alguém. O processo de conquista do cliente via chamada requer disciplina, método, autoconfiança e prática! **Será que você está pronto para isso?**

Muitos corretores de seguros ficam receosos e se questionam: será que ainda vale a pena investir em vendas por telefone? Ironicamente, justamente na época em que **o maior número de pessoas na história possui smartphones** (no Brasil, inclusive, existem mais celulares do que habitantes) as pessoas nunca falaram tão pouco por chamada telefônica.

A população mundial, especialmente a geração Z e os millenials definitivamente não gostam de falar em chamadas. Só realmente o fazem em questões específicas, como por exemplo, conversando com amigos durante um jogo online ou para matar a saudade de alguém especial. Tudo isso, obviamente, com horários combinados que não atrapalhem suas rotinas. Na cabeça do jovem de hoje, fazer uma ligação por telefone para alguém, é sinônimo de ser inconveniente.

Essa é definitivamente a principal dica quando falamos sobre vender seguros por telefone: **não é uma estratégia que deve ser usada com todos**. Dê preferência a esse método quando for oferecer seus produtos para um público de maior idade, especialmente, após os 50 anos, que por mais que utilizem a troca de mensagens de textos para se comunicarem, ainda não abandonaram totalmente a prática de fazer ou receber telefonemas. Tentar investir em ligações para vender a um público abaixo dessa idade provavelmente não trará os resultados que você deseja.

Confira mais algumas boas dicas para quem deseja aprimorar seu desempenho em vendas de seguro por telefone:

Tenha um roteiro de abordagem

Planejamento é tudo! Não dá para obter um bom desempenho em vendas por telefone sem antes desenhar um roteiro com os passos a serem seguidos durante a abordagem da sua chamada. Antes de tudo, conheça bem aquele que você está se aproximando. Obviamente, você só entrará em contato com ele, após seu consentimento, por isso, antes de digitar seu número, entenda a sua vida e quais produtos ele necessita no momento, para que sua tentativa de venda seja assertiva.

Ao começar a chamada, faça uma apresentação rápida sobre si e sua corretora. Durante a conversa, apresente argumentos construtivos e que se encaixem na vida do abordado para convencê-lo por meio da identificação. Lembre-se sempre de estar disposto a ouvir, então de maneira nenhuma interrompa o cliente ou deixe de responder alguma pergunta que ele faça.

Não precisa fazer uma grande quantidade de ligações por dia

Lembra aquela frase que aprendemos desde cedo: “Qualidade é melhor que quantidade”. Logo, não existe a menor necessidade de fazer 80 ligações por dia, ou ficar da manhã até a noite sentado com o telefone na orelha fazendo uma chamada atrás da outra. Focar em alcançar um grande número de ligações no dia pode fazer você se esquecer de manter um diálogo duradouro e atencioso com o cliente.

Logo, vale infinitamente mais a pena fazer 10 ligações com leads quentes, de uma boa duração e solucionando ponto a ponto cada uma das perguntas feitas por eles, do que realizar 50 telefonemas em uma tarde. Por isso, separe um tempo do seu dia para fazer estas ligações e realize-as em um momento que estiver realmente disponível, para evitar ao máximo que ocorram interrupções que possam desencaminhar a conversa. Escolha um lugar silencioso e privativo para conversar com o cliente para que ambos possam se escutar com clareza.

Não precisa fazer uma grande quantidade de ligações por dia

E aí, no que deu o seu telefonema? Conseguiu fechar um negócio? Agendou uma reunião? Recebeu um “não”? Essas respostas precisam estar devidamente catalogadas. Um sistema de gestão que permita a organização da sua corretora e dos seguros que você oferta pode te ajudar muito nisso, possibilitando o agendamento de próximas ligações, reuniões e demais compromissos. Além disso, você pode mudar a categoria em que seu lead se encontra a qualquer momento, conforme a sua relação com ele for mudando.

Essa organização te permite controlar sua corretora de seguros com mais segurança e planejamento. A partir do momento em que você cria essa segmentação, fica mais fácil saber que clientes priorizar e como agir em cada etapa de cada um dos seus leads.

O CRM Ping Seguro possibilita que você faça suas tarefas mais rapidamente, te trazendo ainda uma agenda online para organizar suas reuniões, visitas e renovações. Clique aqui e faça um teste grátis!



ESTIMULANDO EXECUTIVAS DO MERCADO BRASILENSE

FUNDADO POR REGINA LACERCA, CESB CONTA COM 111 ASSOCIADAS ENGAJADAS EM PROMOVER DEBATES SOBRE IGUALDADE DE GÊNERO NO AMBIENTE DE TRABALHO

SERGIO VITOR GUERRA

No dia 20 de abril de 2017, Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros, abriu um grupo na internet com a pretensão de formalizar uma instituição que representasse as executivas de seguros de Brasília. Inicialmente, o interesse do público foi baixo: nos primeiros três anos, o grupo constituído por cerca

O quadro mudou quando o mundo teve que encarar a maior crise sanitária da história, a pandemia de Covid-19. Com o isolamento social, as relações presenciais ficaram restritas a pessoas do mesmo convívio ou para os trabalhadores usuários de transporte público. “Em dois anos, o setor evoluiu dez”, destaca Regina. Enquanto o prazo para o fim da pandemia continuava incerto, o grupo ganhava mais integrantes. “Era angustiante não visitar umas as outras e o grupo de whatsapp facilitou essa comunicação de mulheres para mulheres”, lembra.

Regina afirma que a pandemia sobrecarregou as mulheres que se depararam com compromissos profissionais e domésticos se misturando na sua jornada diária. “A mulher ficou extremamente sobrecarregada, pois ela tem a características de fazer tudo bem feito. Apesar de ser muito acolhedora, ela também precisava ser acolhida conversando com pessoas que viviam a mesma realidade”. A partir de 2020, o grupo passou a reunir 160 profissionais de seguros de boa parte do Distrito Federal.

CESB promove capacitação de executivas

Um dos principais propósitos do clube é qualificar as executivas e impulsionar o acesso delas a cargos de liderança em empresas do mercado de seguros. Para isso, o CESB oferece benefícios como programas de capacitação e de treinamento, convênio de benefícios em oficina mecânica e salões de beleza e descontos em eventos culturais.

Regina destaca a parceria do clube com importantes instituições de ensino do mercado, como a Escola de Negócios e Seguros (ENS) e a Conhecer Seguros: a associada terá 20% de desconto nos cursos oferecidos pelas escolas. “Além disso, a partir de 2023, as associadas vão ganhar o ‘Selo Executiva’, que vai identificar o seu vínculo com o CESB e destacar sua corretora das demais”.

A ASSISTÊNCIA 24H E TECNOLOGIA QUE SÃO REFERÊNCIAS NO MERCADO!

Mais controle e produtos exclusivos
para corretores!

Acompanhamento
por produto em
um só lugar.



Acompanhamento das **Cotações dos Clientes** e suas movimentações com total discrição.



Acompanhamento em tempo real dos atendimentos e muito mais.



Consultoria especializada em frotas com propostas mais assertivas para clientes de transporte.



Acompanhamento dos contratos e resultados através de BI que exhibe graficamente os principais motivos de atendimento, localização das ocorrências, tempo médio de atendimento, entre outros, com relatório emitido em PDF.



Número de 0800 e cartões próprios para corretoras de seguros.

DELTA
ASSISTANCE

DELTA
FLEET

HISTORICAR

DELTA 24h

(51) 4001.5885 (51) 3303.3883

Porto Alegre/RS - Rua Olinda, 140 - Bairro São Geraldo
Lavras/MG - Av. Padre Dehon, 260 - Bairro Centro
São Paulo/SP - Av. Nicolas Boer, 399 - Barra Funda

CONFIRA CONTEÚDOS
EXCLUSIVOS:
deltaglobal.com.br/blog



deltaglobal.com.br/corretor

SEGURO DE VIDA EM GRUPO É UM DIFERENCIAL PARA AS EMPRESAS



Juliana Tiede, CEO
da JDT Seguros

JDT SEGUROS, ATENTA A ESSE CENÁRIO, VISLUMBRA ATUAÇÃO NO MERCADO DE BENEFÍCIOS

JDT SEGUROS

O mercado de seguros tem apresentado uma crescente expansão no segmento de vida e benefícios nos últimos anos. Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), de julho de 2022, demonstram um crescimento de 16,3% nos primeiros sete meses do ano em relação ao mesmo período de 2021. A estimativa da Susep é que do total das pessoas seguradas no país, 57,7% possuem planos coletivos oferecidos por empresas aos seus funcionários.

Após o início da pandemia de Covid-19, as organizações passaram a visualizar com mais clareza a necessidade de aderirem a um seguro de vida que atendesse todo o grupo de colaboradores. De acordo com Juliana Tiede, CEO da JDT Seguros,

a pandemia deixou uma lacuna nas empresas que foram pegas de surpresa, “trabalhamos muito próximos a empresários que sofreram com as perdas e passaram a entender o seguro de vida como um valor para seus colaboradores e seus negócios”.

O Seguro de Vida em Grupo para Empresas garante aos funcionários e seus familiares maior tranquilidade em casos de acidente, morte ou invalidez. As coberturas são contratadas de acordo com a necessidade da organização e também devem contemplar a expectativa dos colaboradores. A apólice é personalizada de acordo com a quantidade de pessoas, perfis e riscos a que estão expostas, levando em consideração a atividade da empresa. Além disso, esse passou a ser um benefício importante para contratação e retenção de talentos.

Segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) referentes a 2021, aproximadamente 17% da população brasileira acima de 18 anos conta com algum tipo de seguro de vida. Esse número ainda é muito baixo, e representa um mercado com grande perspectiva de expansão.

O segmento de benefícios contempla os seguros de vida em grupo, previdência, saúde e dental, “na JDT Seguros estamos atentos a esse setor e a preocupação dos empresários em atender a demanda de seus funcionários. Nossa corretora acompanha esse cenário de perto e buscamos nos especializar para oferecer um portfólio ainda mais completo. Em breve estaremos prontos para entregar ainda mais valor para os nossos clientes”, finaliza Juliana.



Transformamos Dados Veiculares em Soluções por meio da Tecnologia

Vistoria Veicular
100% digital

Codificador
Fipe

Leilão
Veicular

Risco
Comercial

Débitos e
Restrições

Dados • Tecnologia • Inovação

www.infocar.com.br



DO CABURAI AO CHUI

Em agosto de 2022, o último levantamento do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP) sobre a quantidade de corretores de seguros no Brasil apontou a marca de 122.106 profissionais cadastrados. São 67.563 pessoas físicas e 54.563 empresas aptas a atuar no ramo de corretagem. São Paulo é o estado com a maior concentração de corretores com 51.773, seguido por Rio de Janeiro, com 13.083 profissionais e empresas.

Por entender que o seguro é fundamental na vida das pessoas, o mercado tenta expandir o conhecimento dos produtos entre os brasileiros. Mesmo com as iniciativas dos órgãos reguladores, dos seguradores e das insurtechs, a participação da indústria no PIB ainda é baixa. Vale lembrar, no

entanto, que o setor cresce anualmente a dois dígitos como foi em 2021 com a arrecadação chegando a R\$ 267,17 bilhões, um aumento de 12,8% em relação ao ano anterior.

A concentração dos corretores de seguros na região Sudeste do país agrava o problema da baixa penetração. Mas, devido à tecnologia e ao forte trabalho de marketing digital, muitas empresas chegam a lugares sem precisar ter uma sede próxima. Esse avanço pelo meio digital não é regra para todas as corretoras, já que a maioria são de pequeno e médio porte e os investimentos são bastante restritos.

A economia no Sudeste do Brasil deslanchou no fim do século XIX no momento conhecido como 'Ciclo do Café', quando o Porto de Santos foi o maior exportador do grão no mundo. A partir dos anos 1930, o governo Vargas fortaleceu o mercado interno com a intenção de proteger o país da depressão econômica que o planeta se deparou. A malha rodoviária cresceu expressivamente nos anos seguintes e interligou estados do Norte e do Nordeste do país a São Paulo e ao Rio de Janeiro.

O efeito da concentração econômica no Sudeste nos últimos dois séculos é sentido até os dias atuais. Segundo o IBGE, a região é a mais industrializada do país, representando 55,4% do PIB em 2021. Logo, boa parte dos setores de produção se aglutinam nesses estados, como é o caso do mercado de seguros.

Para Sidney Dias, diretor da Conhecer Seguros, essa baixa distribuição é problemática, pois o acesso a produtos financeiros, como são os de seguros, é importante para a cidadania dos brasileiros. "Outro aspecto fundamental diz respeito à

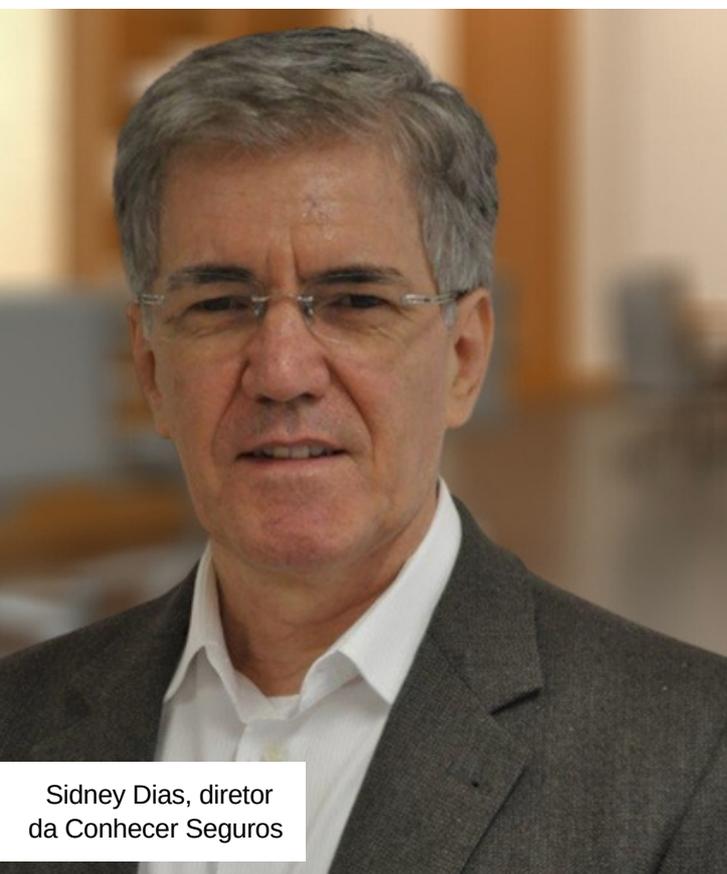
proteção do consumidor de serviços financeiros, para que contem com informações que lhe permita a tomada de decisões adequadas e não exposto a práticas injustas ou enganosas", analisa.

"Podemos afirmar, com segurança, que o corretor é um agente fundamental para que a cidadania financeira se realize"

Segundo ele, no caso dos produtos de seguros, previdência privada e saúde suplementar, "podemos afirmar com segurança que o corretor é um agente fundamental para que a cidadania financeira se realize", explica.

Os indicadores do mercado apontam para uma forte concentração de profissionais e atividades no Sudeste do Brasil. De acordo com dados estatísticos do setor disponibilizados pela Susep, quase 60% dos prêmios de seguros estão concentrados na região Sudeste. É onde estão, também, quase 2/3 dos corretores de seguros do Brasil – PF e PJ.

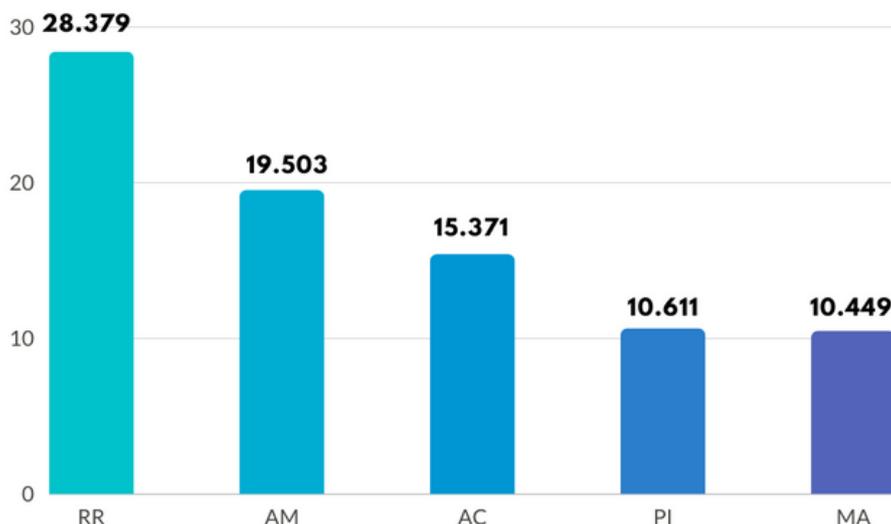
Em 2021, a Conhecer Seguros realizou um estudo com foco na presença e na ausência dos corretores em municípios brasileiros. Os cinco estados que possuem a menor presença de profissionais em relação à sua população estão localizados nas regiões Norte e Nordeste. Em Roraima, são mais de 28 mil habitantes para o atendimento de um corretor. Enquanto isso, o estado de São Paulo é o mais privilegiado do país, com um corretor para cada 1.026 pessoas.



Sidney Dias, diretor da Conhecer Seguros

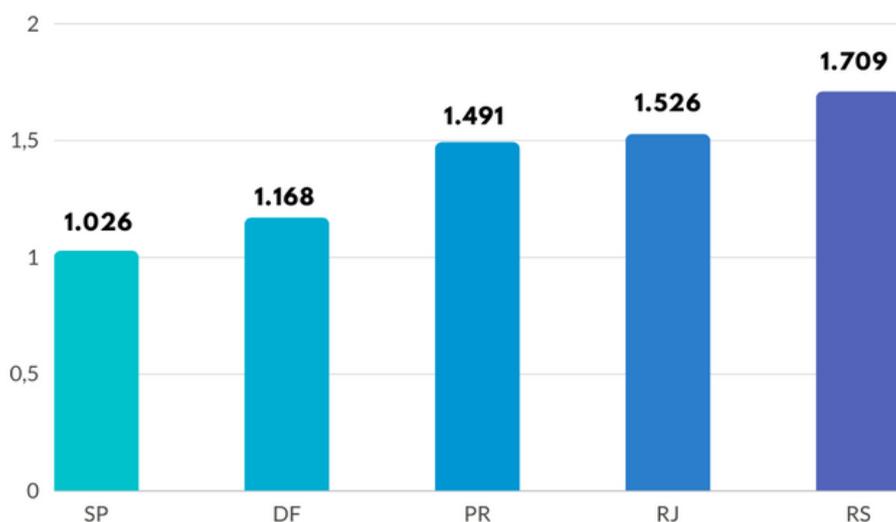
HABITANTES POR CORRETOR

CINCO ESTADOS COM A MENOR PRESENÇA DE CORRETOR DE SEGUROS



HABITANTES POR CORRETOR

CINCO ESTADOS COM A MAIOR PRESENÇA DE CORRETOR DE SEGUROS



O diretor da instituição salienta que a atuação proativa dos corretores faz crescer as vendas consultivas dos produtos, beneficiando mutuamente o consumidor, a seguradora e a sociedade. “Se uma operação de seguro é feita sem a participação efetiva de um corretor de seguros, a possibilidade de que tenha sido feita uma contratação inadequada é elevada, com riscos tanto ao segurado quanto à seguradora”.

Presença no digital

Uma parte significativa dos potenciais clientes de seguros estão imersos no ambiente digital. Segundo uma pesquisa da Hootsuit, sistema norte-americano especializado em gestão de marcas na mídia social, cerca de 77% dos brasileiros estão conectados à internet, 79% utilizam as redes sociais e 74,4% dos indivíduos (de 16 a 64 anos) pesquisam sobre sua corretora, marca e produto na internet antes de fazer alguma compra.

Para preencher a ausência física em determinadas regiões do país, os corretores migram seus esforços para o ambiente online. Segundo Simone Cesena, diretora de Marketing e CRM da SulAmérica, identificar a maturidade digital da corretora é fundamental para iniciar uma jornada de abordagem online e consultiva.

“Existem muitas oportunidades no digital e o nosso produto precisa da figura do corretor, de uma maneira consultiva”, destaca Simone em live do TV Sincor-SP no dia 29 de novembro. Para explorar adequadamente esse universo, segundo a executiva, é preciso entender como a empresa está estruturada, “porque o digital tem uma necessidade mais técnica e devemos nos preparar para essa plataforma”, complementa.

A diretora da SulAmérica ressalta a importância da combinação de uma abordagem especializada com a jornada digital. “Aproveitar a expertise que existe no trabalho consultivo que os corretores já fazem e combiná-lo ao trabalho no digital. Essa é a grande mágica da história”.



Simone Cesena, diretora de Marketing e CRM da SulAmérica

Simone elenca os cinco passos que o time do marketing da SulAmérica propõe para auxiliar os corretores:

- Qual é o seu cliente foco? Onde o seu cliente está no digital?
- Sua equipe conhece profundamente produtos e serviços?
- Traçar quais são os maiores desafios que você e a sua corretora vão enfrentar no começo e evoluir sua maturidade digital.
- Quais são os parceiros que você pode contar nessa jornada?
- Definir um plano prático e acompanhar os seus resultados.

"Aproveitar a expertise que existe no trabalho consultivo que os corretores já fazem e combiná-lo ao trabalho no digital. Essa é a grande mágica da história"

Apoio das seguradoras

Uma das soluções para superar os desafios territoriais do Brasil é a campanha efetiva na internet impulsionada pelos corretores. Enquanto isso, as seguradoras têm a tarefa de ofertar produtos mais simples e intuitivos, proporcionando mais conveniência para o cliente.

Além dos produtos adequados à necessidades do consumidor, Humberto Sardenberg, Superintendente de Experiência Digital da Icatu, relata que as companhias investem em recursos para auxiliar os corretores na jornada de vendas. “A implementação da digitalização de contratos e documentos, assinatura eletrônica e o armazenamento e proteção de dados na nuvem,

permitiram mudanças reais no negócio do corretor, trazendo mais agilidade e autonomia para este profissional”.

Na análise do executivo, a tecnologia deve ser encarada como uma facilitadora de processos e nunca como uma ferramenta excludente. “Com o boom que vivemos no mercado segurador nos últimos dois anos, é natural que surjam muitas dúvidas do consumidor, e é justamente o corretor que atua no trato humano, como consultor, que pode trazer o máximo de informação e customização possível para o cliente final”, pondera.

A digitalização do mercado foi impulsionada pela pandemia, momento no qual o setor teve que se reinventar ou pelo menos acelerar a implementação de processos tecnológicos.

Em concordância com Sardenberg, Sidney Dias lembra que as seguradoras e os corretores têm a oportunidade e a responsabilidade de atuar de forma harmônica para que possíveis consumidores de seguros sejam incluídos no mercado. “A oportunidade de crescimento da participação dos seguros no PIB brasileiro existe. Sua materialização depende, certamente, da participação efetiva de todos que fazem parte da cadeia produtiva do seguro”, salienta.

Crescimento no Nordeste

A concentração da atividade econômica na região Sudeste do Brasil é histórica, mas dados da CNseg mostram que no primeiro semestre de 2021, o setor

"Com o boom que vivemos no mercado segurador nos últimos dois anos, é natural que surjam muitas dúvidas do consumidor, e é justamente o corretor que atua no trato humano, como consultor"

de seguros no Nordeste cresceu quase 32%, ou seja, acima da média nacional, que subiu 21% no mesmo período.

“Quando visualizamos as performances da nossa região sindical, obtivemos um crescimento superior à média nacional. Foram mais de R\$ 48 bilhões retornados à sociedade em forma de indenizações, restituições, benefícios e resgates”, afirma Ronaldo Dalcin, presidente do Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne).

Segundo o executivo, esses números representam a essência do setor segurador. “Nós damos contribuições significativas ao desenvolvimento do país, quer seja pelo recolhimento de impostos, geração de empregos e renda, assim como no lastro e garantia financeira às famílias, na continuidade dos negócios e no que chamamos de proteção ampla”, completa.

O Brasil possui uma dimensão continental e uma grande capacidade produtiva em todo seu território. Quebrar o paradigma da distribuição de seguros no país é do interesse de toda a sociedade e, gradativamente, reconhecer apenas que o brasileiro não tem a cultura do seguro já não é mais suficiente.

“Se as seguradoras têm a missão de fornecer soluções de seguros adequadas às necessidades dos possíveis consumidores, cabe aos corretores de seguros, como especialistas na identificação, análise e gerenciamento de riscos, com a possível utilização de coberturas de seguros, ajudar as pessoas, famílias e empresas na obtenção da proteção adequada para os riscos a que estão expostas”, conclui Sidney.



Humberto Sardenberg, Superintendente de Experiência Digital da Icatu

REGULA

Sinistros

Sabe quanto você gasta para cuidar de sinistros na sua corretora?

Mais de **R\$40 mil por ano** com apenas **1 colaborador!**

Cuide da parte **COMERCIAL** do sinistro e deixe o **OPERACIONAL** com a gente!

- ✓ **Aviso de sinistros;**
- ✓ **Guinchos, taxis, carros reservas;**
- ✓ **Agendamento de vistorias constatação;**
- ✓ **Acompanhamento de oficinas e reparos;**
- ✓ **Orientação sobre documentos;**
- ✓ **Procedimentos da CIAs;**
- ✓ **Acompanhamento de Indenizações;**
- ✓ **Atendimento e acordos de terceiros;**

TUDO EM NOME DA SUA CORRETORA

Com o **Regula Premium 5** você tem atendimento para:

- ✓ **AUTO - RE - VIDA - FROTA - RC**

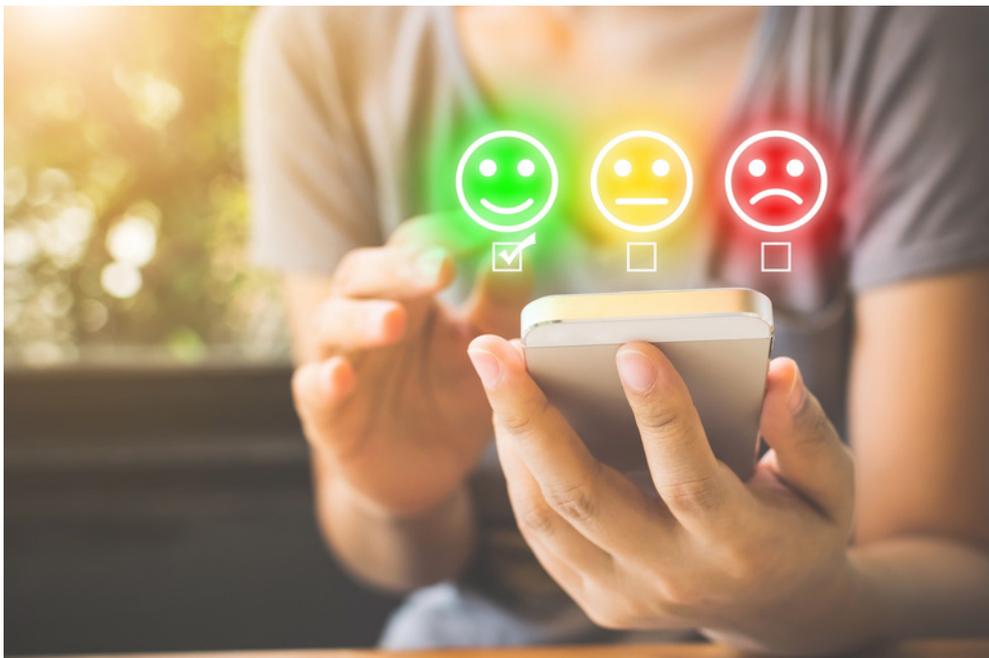
Tenha um departamento de sinistros completo por apenas **R\$845,00* por mês** e tenha **uma economia de mais de 50%** com sinistros na sua corretora.

CONTRATE JÁ

 **(11) 91293-7676**

 **www.regula.com.br**  **@regulasinistros**

FAÇA PARTE DA NOVA GERAÇÃO DE CORRETORES



SULAMÉRICA **LIDERA** COM **MELHOR PONTUAÇÃO** DE NPS ENTRE AS OPERADORAS DE SAÚDE

SEGURADORA OBTVEVE ÍNDICE DE APROVAÇÃO BEM ACIMA DA MÉDIA NO QUESITO SATISFAÇÃO DOS USUÁRIOS COM PLANOS DE SAÚDE, CONFORME ESTUDO DIVULGADO

SULAMÉRICA

A SulAmérica é a melhor operadora de saúde no segmento, de acordo com levantamento realizado pela SoluCX, empresa de pesquisa de satisfação e NPS (Net Promoter Score). Com pontuação de 70 no NPS, a SulAmérica ficou bem acima da média do setor - que costuma ser de 47 pontos -, a posicionando como líder no ranking dos planos de saúde que mais se destacaram em avaliação pelos consumidores.

Oito operadoras de saúde participaram da análise realizada entre junho de 2020 e julho de 2021, que levou em consideração a opinião de 1.812 pessoas na cidade de São Paulo. De acordo com a recente divulgação das pontuações pela empresa de pesquisa, a SulAmérica obteve aprovação de 98%

dos beneficiários na categoria “Qualidade do Atendimento”, 96% em “Facilidade para Agendamento de Consultas” e 92% no quesito “Presença em Canais Digitais”.

“Esse resultado premia nossos esforços e compromisso de ouvirmos o cliente, e trazermos experiências relevantes com suporte do nosso time de atendimento, experiência digital e a efetividade de nossos serviços nos diversos canais de relacionamento com o cliente. A inovação é uma marca da SulAmérica que, ao longo dos seus 126 anos, vem se reinventando a cada dia e esse reconhecimento mostra que estamos no caminho certo”, afirma Alessandro Cogliatti, diretor de Experiência do Cliente da SulAmérica.



STJ DESOBRIGA PLANO DE SAÚDE A FAZER REEMBOLSO DE PROCEDIMENTO MÉDICO

PRÁTICA, CONHECIDA COMO
“REEMBOLSO SEM DESEMBOLSO”

Em acórdão publicado na última quarta-feira (30/11), o Superior Tribunal de Justiça (STJ) julgou procedente o pedido de recurso especial da NotreDame Intermédica Saúde S.A. em ação que desobriga o plano de saúde a fazer o reembolso de procedimento em clínicas e laboratórios sem que haja a efetiva comprovação de desembolso por parte do beneficiário.

Tal prática, conhecida como “reembolso sem desembolso” acontece quando clínicas não credenciadas ao plano de saúde atraem beneficiários com a proposta de realização de consultas e procedimentos a serem reembolsados pela operadora, sem necessidade de desembolso.

“Muitas vezes o beneficiário assina um documento onde ele cede o suposto reembolso ao prestador, e entrega o login e a senha do acesso do aplicativo da operadora sob a promessa de ‘facilitação’ do processo de pedido de reembolso. Com posse desses dados, os prestadores podem desde alterar os valores de pedidos de reembolso conforme contrato de cada operadora até solicitar o reembolso de exames e procedimentos não realizados”, alerta a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde).

De acordo com o acórdão do Recurso Especial Nº1959929 – SP (2021/0021933-3), de relatoria do Ministro Marco Aurélio Bellizze e julgada por unanimidade pelos Ministros da terceira turma, não há direito ao reembolso sem prévio desembolso dos valores. “O direito ao reembolso depende, por pressuposto lógico, que o beneficiário do plano de saúde tenha, efetivamente, desembolsado previamente os valores com a assistência à saúde, sendo imprescindível, ainda, o preenchimento dos demais requisitos legais previstos na Lei dos Planos de Saúde. Só a partir daí é que haverá a aquisição do direito pelo segurado ao reembolso das despesas médicas realizadas. Antes disso, haverá mera expectativa de direito”, aponta o acórdão do STJ.

Na avaliação da FenaSaúde, a decisão foi lúcida e bem fundamentada tecnicamente. “O acórdão preserva a segurança jurídica, apresentando-se fundamental na defesa dos interesses dos beneficiários de planos de saúde, que arcam coletivamente com os custos desse tipo de ação fraudulenta”, afirma a entidade.

O acórdão trata, ainda, sobre a cessão de direito de reembolso por parte dos beneficiários a terceiros, prática conhecida como reembolso assistido ou auxiliado, que vem sendo adotada com grande frequência por parte de clínicas que oferecem esse tipo de conduta em propagandas e campanhas em redes sociais.



UM ANO DE GRANDES DESAFIOS E RESILIÊNCIA...

Ao final de cada ano, costumamos fazer um balanço de como foram aqueles 365 dias. De acordo com os fatos classificamos como “bons anos” ou nem tanto. Mas existem ainda aqueles que são marcados por fatos e que por conta disso nunca mais esqueceremos. Certamente, 2022 será um desses... e vou explicar o porquê.

Foi um ano de altos e baixos, sem dúvida. A Europ Assistance Brasil começou este ano cheio de expectativas de que muitas coisas boas iriam acontecer. Mas logo no começo havia também uma guerra no caminho. Ao invadir a Ucrânia, a Rússia criou um clima de incerteza mundo afora, afetando diversos segmentos, como o preço dos combustíveis, por exemplo...

Não demorou muito para os efeitos serem sentidos aqui no Brasil. O setor de assistências, que já vinha sendo afetado com a perda de prestação de serviço por conta da pandemia, foi novamente impactado com a frequente alta dos preços dos combustíveis. Para piorar, veio a falta de peças, outro impacto indireto da guerra na Europa.

Com todos esses ingredientes, estava pronta a receita para a criação da maior crise da história do setor de assistência no Brasil! Porém, mais uma vez, tivemos que nos reinventar, criando e aperfeiçoando processos internos e externos, ampliando o relacionamento com a rede de prestadores e investindo em tecnologia.

De todo esse esforço, surgiu o CARE (cuidado, em português) um novo sistema omnichannel que envolve toda a base e infraestrutura tecnológica para melhorar ainda mais o atendimento aos nossos clientes. Apesar de ainda estar em fase implementação de melhorias, já proporciona maior agilidade e estabilidade em todo o processo de assistência.

Alguns indicadores mostram que estamos no caminho certo: a satisfação dos clientes (NPS) já aponta crescimento constante, ao mesmo tempo em que a redução de SLA para atender os consumidores nas plataformas digitais segue em queda.

Mas não paramos por aí. Diversificamos o canal de vendas através dos corretores, participando ativamente em vários eventos do setor – como o Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros e o CQCS Insurtech & Inovação, considerado o maior evento de inovação do setor.

Em breve, deveremos lançar também um portal para venda de assistências, o que irá democratizar muito o segmento e ampliar as possibilidades de negócio, principalmente dos corretores!

Também intensificamos o canal TRAVEL através da parceria com a MSC Cruzeiros, uma das maiores companhias de navegação do mundo, e contratamos um executivo para cuidar exclusivamente deste nicho, que tem um enorme potencial de vendas no Brasil.

Tudo isso sem esquecer de apoiar diversos projetos sociais, nas mais diversas áreas (saúde, cultura e esportes), sempre com objetivo de ajudar aqueles que mais precisam, iniciativas que fazem parte da nossa cultura corporativa.

Ainda nessa fase de transição pós-pandemia para o presencial, investimos em um novo ambiente de trabalho com foco no smartworking e visando maior interação entre as áreas. Não à toa, contamos com dois selos GreatPlaceToWork Brasil que muito nos orgulham: o GPTW Brasil e o GPTW Mulher, conquistados no final de 2021.

Por tudo isso, nossa expectativa para 2023 é ainda maior. Ao superarmos as dificuldades deste ano que está terminando, investindo em tecnologia e transformando nosso jeito de trabalhar, acredito que estamos prontos para um grande ano! Temos como meta democratizar a oferta de serviços de assistência para nossa sociedade, sendo que para isso nossos parceiros são e serão essenciais para seguir desenvolvendo a cultura de proteção muito além de nossa indústria.

Feliz 2023 para todos nós!

SEGURO AGRÍCOLA

Agora é a hora de contar com a **JDT** para proteger os investimentos do campo



Seguros para todo ecossistema do Agronegócio

Solicite sua cotação e consulte as condições.
Disponha de todo suporte da JDT.

JDT SEGUROS

A parceira do Agro



www.jdtseguros.com.br



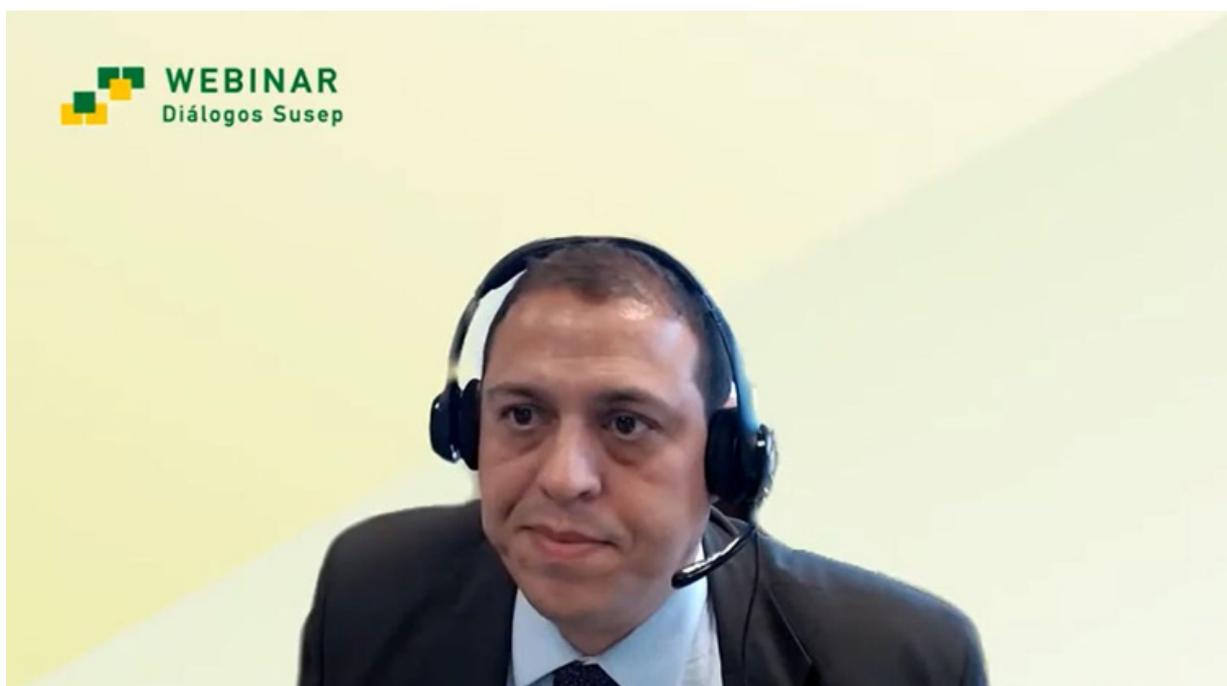
@jdtseguros



/jdtseguros



JDT Seguros



SUSEP DEFENDE **AUTORREGULAÇÃO** DOS **CORRETORES**

DIRETOR MARCELO ROCHA DESTACOU AS RECENTES REALIZAÇÕES DA AUTARQUIA EM RELAÇÃO A GRANDES RISCOS, DURANTE O WEBINAR DIÁLOGOS SUSEP

As recentes realizações da Diretoria Técnica 1 da Superintendência de Seguros Privados, composta pela Coordenação-Geral de Regimes Especiais, Autorizações e Julgamentos (CGRAJ) e pela Coordenação-Geral de Grandes Riscos e Resseguros (CGRES), foram abordadas pelo diretor da área, Marcelo Rocha, em painel do webinar Diálogos Susep, apresentado no dia 21 de novembro.

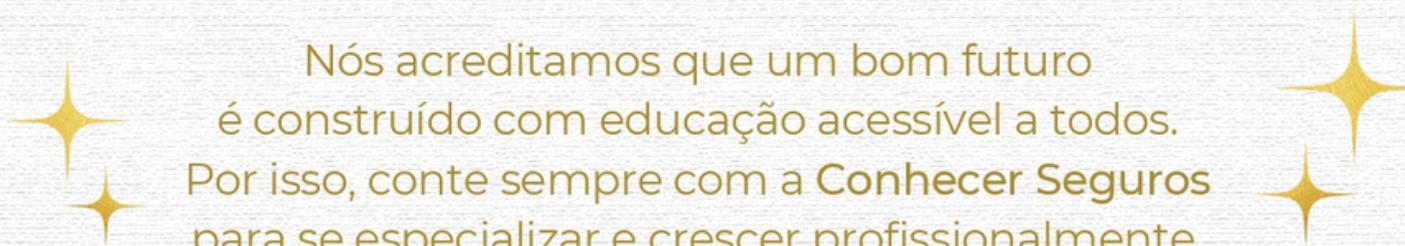
“Merece um especial destaque a autorregulação do mercado de corretagem, introduzida no nosso ordenamento jurídico desde a edição da Lei Complementar nº 137/2010”, disse Marcelo Rocha. “A Susep dispõe, atualmente, cerca de 300 servidores, abnegados e comprometidos, mas que não conseguem dar conta da fiscalização dessa atividade, constituindo-se até mesmo numa impossibilidade prática de supervisão sobre os corretores de seguros”, justificou.

Nesse contexto, ele destacou a constante expansão dos mercados de seguros, de resseguros, de capitalização, de previdência complementar aberta e da própria corretagem; além da segmentação, que incentiva a criação e a entrada de novas empresas no setor; e, do sandbox regulatório, em que foram aprovados 30 projetos de seguradoras no ambiente experimental, algo em torno, no nascedouro, de 30% de novos participantes, levando em conta a quantidade atual de sociedades seguradoras autorizadas pela Susep. Recentemente, também, foi sancionada a lei que trata das sociedades seguradoras de propósito específico. “Isso tudo sem nos esquecermos da possibilidade de regulamentação das associações e cooperativas de autogestão”, frisou.



2023

OLHANDO PARA O FUTURO,
FAZEMOS AS ESCOLHAS CERTAS HOJE.



Nós acreditamos que um bom futuro
é construído com educação acessível a todos.
Por isso, conte sempre com a **Conhecer Seguros**
para se especializar e crescer profissionalmente.

Boas Festas

www.conhecerseguros.com.br

eBaoTech



A eBaoTech, líder global em tecnologia para o setor de seguros, possui um novo diretor de Tecnologia no Brasil. Trata-se de **Gustavo Figueiredo**, profissional com mais de 20 anos de atuação no setor e passagens por empresas nacionais e multinacionais, ocupando posições gerenciais e de c-level.

ESSOR Seguros

Após 11 anos, **Fabio Pinho** deixa a cadeira presidencial da seguradora para assumir o cargo de CEO Latin America do Grupo SCOR, acionista da ESSOR Seguros



A mudança, em processo de aprovação pela SUSEP, encontrava-se em andamento desde julho de 2022 quando Pinho aceitou o convite do Grupo SCOR (acionista da ESSOR Seguros) para assumir o cargo de CEO da

Latin America. Pinho será o responsável por todas as operações do Grupo na região. “Cuidarei dos países da região, incluindo o Caribe e México”, explica o executivo.



Ele passará o bastão para **Filipe Alves**, engenheiro mecânico com MBA na Columbia Business School de Nova York, 25 anos de carreira e larga experiência nacional e internacional em seguros e resseguros, radicado nos últimos anos em Miami, onde exercia o cargo de Diretor para Contas Multinacionais na AIG.

MAG Seguros



A MAG Seguros anunciou, recentemente, em novembro, três novos superintendentes comerciais nas unidades de negócio de Goiânia, Luiz Netto; em Maceió, Jackeline Adorno; e, em São Paulo, Filipe Gustavo Maraz.

“Parabéns a todos! É um retorno muito importante, não apenas pela produtividade e superações, mas, principalmente, pelo foco na formação de novos profissionais e corretores, além de serem referência nas práticas do dia a dia em suas regiões”, comemorou Márcio Batistuti, diretor de Varejo da MAG Seguros, ao fazer os anúncios.

BLUECYBER

Com a crescente demanda por seguros cyber, a BLUECYBER – MGA (Managing General Agent) que oferece assistência e seguros para proteção da vida digital 24 horas por dia – acaba de anunciar a chegada de dois novos executivos para reforçar a equipe.

O primeiro é **Roberto Westenberger**, ex-superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e membro do Comitê de Regulação de Seguros e Previdência da FGV. Ele será advisor da equipe de Gestão e chega com a missão de compartilhar suas décadas de atuação no setor de seguros.



O segundo executivo que chega na BLUECYBER, também como advisor da equipe de Gestão, é **Duarte Simões de Carvalho**, ex-managing diretor da Accenture. Ele contribuirá com sua vivência internacional após anos atuando como consultor estratégico na prática de seguros e resseguros em vários projetos.



AIG Seguros

A AIG Seguros anunciou mudanças no comando de seus escritórios comerciais em São Paulo e SP Interior. A região coberta pelo escritório comercial responsável pela capital paulista e arredores passa a ser liderada por **Emmanuel Haddad**, que era o responsável pela operação da filial SP Interior, sediada em Campinas (SP). Com isso, **Renan Soares** passa a ocupar a posição deixada por Emmanuel.



Emmanuel Haddad está na companhia desde 2013 e conta com mais de 15 anos de experiência no mercado de seguros, tendo disso responsável pela filial SP Interior da AIG desde 2019.



Já **Renan Soares**, que está na AIG desde 2018, assume a liderança da filial SP Interior. Com mais de 10 anos de experiência no setor, ele ocupava anteriormente o cargo de executivo de contas.

HDI Seguros



A HDI Seguros, uma das principais seguradoras do país, apresenta **Igor Di Beo** como novo vice-presidente técnico da companhia e anuncia a saída de Mauricio Galian, que comandou a área pelos dois últimos anos.

Graduado em Engenharia pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (Poli – USP), Igor acumula 24 anos de experiência no mercado segurador e sua trajetória profissional é marcada por passagens em seguradoras, como AGF, Allianz e AXA. Durante todo esse período, o executivo teve atuação estratégica em áreas como subscrição de riscos, resseguros, gestão de riscos, controles internos e investimentos.

AON



A Aon plc (NYSE: AON), líder global em serviços profissionais, anuncia **Harenton Ribeiro Junior** como Head de Wealth da Aon no Brasil. O executivo assume a área, com foco na oferta de soluções de previdência e investimentos que apoiam clientes empregadores, colaboradores, fiduciários e agentes de investimento a gerenciar riscos e otimizar resultados para proporcionar um futuro mais seguro a seus stakeholders.

180° Seguros

A 180° Seguros, insurtech que atua no modelo B2B2C, anuncia a contratação de **Marcos Ferreira** para o cargo de Advisor. Com mais de 30 anos de experiência no setor de seguros, atuando como CEO, conselheiro e investidor, o executivo será responsável por contribuir principalmente no direcionamento da companhia, oferecendo apoio na definição de parcerias estratégicas e do negócio.



Gallagher Brasil

Reconhecida pela sua vasta experiência no mercado segurador nacional e internacional, **Bruna Timbó** é a mais nova integrante do time de especialistas da Gallagher Brasil. Além de corretora, Bruna é advogada com diversas especializações, possuindo, inclusive, o diploma de Mestrado em Direito do Seguro pelo Institut des Assurances de Lyon, França, sendo a única brasileira a possuir título pela referida instituição.





PERSPECTIVAS PARA O **MERCADO DE SEGUROS** EM 2023

PESQUISA APONTA QUE PARA OBTER ÊXITOS É PRECISO AUMENTAR A PROATIVIDADE EM RELAÇÃO À REDUÇÃO DO RISCO

KAREM SOARES

Nos últimos anos, as seguradoras demonstram resiliência na superação de uma série de obstáculos. A pandemia e o conflito Rússia-Ucrânia foram alguns dos problemas que causaram consequências econômicas negativas no Brasil e no mundo. Sistemas e recursos foram aprimorados, enquanto as estratégias ágeis de talento e da inovação em seguros permaneceram em alta.

O estudo “Perspectivas para o Setor de Seguros 2023”, divulgado recentemente pela Deloitte, mostrou que a inflação prejudica a rentabilidade dos ramos não vida, ao mesmo tempo em que aumenta os preços e o crescimento da receita.



Alexandre Paraskevopoulos
Sócio da Deloitte

As oportunidades, segundo o estudo, são abundantes para seguradoras proativas não vida. A transformação das seguradoras de Vida provavelmente é a chave para o crescimento sustentável. As seguradoras de grupo estão se tornando inovadoras em meio à dinâmica de mudanças e reinventando suas estratégias e cultura no local de trabalho à medida que a busca de talentos se intensifica.

Para o Sócio da Deloitte, Alexandre Paraskevopoulos, é preciso ter proatividade para cumprir as expectativas. “A pesquisa da Deloitte sugere que as operadoras devem começar a mudar seu foco, da transformação operacional básica, como a transição para a nuvem, para a plena percepção do valor e dos benefícios da infraestrutura e das atualizações tecnológicas”, observa.

De acordo com o executivo, as seguradoras devem responder menos às exigências dos reguladores para cumprir de forma mais proativa as exigências dos distribuidores e segurados e “ampliar seu foco histórico de redução de riscos e custos para priorizar níveis maiores de experimentação e tomada de riscos que impulsionam a inovação contínua, a diferenciação competitiva e o crescimento lucrativo”, pondera.

O CEO do Grupo Pentagonal Seguros, Bernard Biolchini, destaca as tendências relacionadas ao crescimento e, apesar da maturidade do segmento, o governo precisa estabilizar a economia, segundo ele.

“O mercado de seguros, tanto para as corretoras de seguros como para as seguradoras, possui a tendência natural de expansão, já que o seguro no Brasil não é obrigatório, e o setor tem conseguido expandir todos os anos. Em 2022, mesmo com o aumento relevante dos prêmios, conseguimos crescer não somente em prêmios, como também em comissionamentos. Em um cenário de normalidade, acredito que possamos manter o nível de crescimento. O mercado brasileiro de seguros está mais do que maduro e quebrando cada vez mais os recordes de produção. Porém, para 2023, dependemos muito de um governo que dê uma estabilidade na economia”.

Já a Pesquisa Focus, divulgada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que efetua o acompanhamento das expectativas econômicas, informou que a média das projeções referentes ao investimento direto

"O mercado de seguros, tanto para as corretoras de seguros como para as seguradoras, possui a tendência natural de expansão, já que o seguro no Brasil não é obrigatório e o setor tem conseguido expandir todos os anos"



Bernard Biolchini
CEO do Grupo Pentagonal Seguros

no país em 2023 é de US\$ 76 bilhões, com o mínimo e a máxima de US\$ 60 e US\$ 100 bilhões, respectivamente. Em relação à última semana, a variação foi de 1,01% na média, não houve variação na projeção mínima e máxima. E as projeções para a variação do PIB Total de 2023 é de 0,75%, com o mínimo e a máxima de -0,42% e 2,31%, respectivamente.

Cnseg projeta expansão para no PIB em 6,6%

O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, projetou as expectativas do mercado segurador para 2023, em coletiva de imprensa realizada no dia 8 de dezembro, no Rio de Janeiro. Diante da perspectiva de que o PIB do próximo ano chegará a 2,2%, a entidade estima que a arrecadação do setor cresça 10% já incluindo o ramo de saúde suplementar.

“A aprovação da PEC da Transição e a implementação das medidas fiscais previstas permitirão uma ampliação da renda disponível das famílias e o

aumento do investimento público, provocando uma maior atividade econômica em 2023. Estamos otimistas para o próximo ano”, conta Oliveira.

O presidente da entidade informou que os produtos voltados para o suporte ao planejamento financeiro do brasileiro tiveram destaque e que o setor desempenhou sua função de forma positiva. “A indústria seguradora tem uma característica social positiva, repondo rapidamente a renda de uma pessoa, famílias ou empresas, estabilizando a qualidade de vida em momentos de adversidade. Os números mostram que o setor desempenhou bem o seu papel, ajudando diretamente os segurados que consideraram esses produtos como parte do planejamento financeiro e, indiretamente, a sociedade e a economia”.

O presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Edson Franco, destacou, durante a coletiva, a chegada de novos produtos e o aperfeiçoamento das normas. Segundo ele, entre as mudanças, uma das principais é a necessidade do desenvolvimento de um mercado de renda no Brasil.



Edson Franco
Presidente da FenaPrevi

"O modelo atual possui pouca flexibilidade, sendo ou vitalícia ou temporária. Buscamos que sejam mais flexíveis a fim de que a população se anime para aderir e contratar mais esse tipo de produto"

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



NOVOS HORIZONTES NO SEGURO HABITACIONAL



ROSSANA COSTA, DIRETORA DA GEO, DESTACOU O NOVO MARCO REGULATÓRIO DA CARTEIRA NO PODCAST **SEGURO EM DEBATE**

A regulamentação do mercado segurador se flexibiliza gradativamente em diversas carteiras. O Seguro Habitacional entrou na esteira dessa inovação após a Susep divulgar a Resolução CNSP 447, de 10 outubro de 2022, considerado um marco regulatório no segmento. As mudanças são resultado da consulta pública realizada em maio deste ano, com a participação do setor. Segundo a autarquia, elas dão maior clareza sobre as coberturas oferecidas e o seu real propósito perante os consumidores.

Em entrevista ao podcast Seguro em Debate, Rossana Costa, diretora da GEO, empresa especialista no desenvolvimento de tecnologia para seguro de linhas financeiras, explicou os principais efeitos dessa mudança no Seguro Habitacional. “Essa atualização evidencia o desenvolvimento do mercado de

seguro ao longo dos anos, bem como, mostra que é preciso inovação para melhor atender às necessidades dos consumidores”.

O novo artigo define prazo máximo de trinta dias, em caso de substituição de apólice. Com isso, a portabilidade do seguro habitacional ganha velocidade para os segurados que desejarem fazer a portabilidade para a apólice habitacional individual. Segundo a resolução, o prazo para que os planos de seguros estejam em conformidade com a norma é de 180 dias após sua publicação, ou seja, até 7 de abril de 2023.

O Seguro em Debate é o podcast de entrevistas ao vivo da Seguro Nova Digital que já contou com a participação de centenas de executivos e executivas do mercado segurador brasileiro.

Reduza a parcela do seu financiamento imobiliário

Novidade!

Agora você pode trocar o seguro do
seu financiamento imobiliário.

Quero reduzir custos





SETOR SEGURADOR PROJETA CRESCIMENTO DA ARRECADAÇÃO DE 17,1%

MERCADO DEVE ALCANÇAR PARTICIPAÇÃO
EQUIVALENTE DE 6,4% DO PIB NO ANO

O setor segurador vai encerrar o ano de 2022 com crescimento na arrecadação de 17,1% (sem Saúde Suplementar), e em 12,9% considerando o segmento. O maior destaque para esta expansão é o segmento de Danos e Responsabilidades que deve subir 25,2%, enquanto a projeção para Cobertura de Pessoas (seguros de Vida e Planos de Previdência) é de 13,1%. Capitalização tem previsão de fechar o ano com alta de 18,2% e para Saúde Suplementar a projeção é de 7,7% de expansão.

Em coletiva de imprensa realizada no hotel Copacabana Palace, no Rio de Janeiro, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, também fez projeções para 2023. Para ele, o PIB do próximo ano alcançará 2,2% de expansão. Diante disso, a CNseg estima que a arrecadação do mercado segurador

vai crescer 10% no próximo ano, já incluindo Saúde. “A aprovação da PEC da Transição e a implementação das medidas fiscais previstas permitirão uma ampliação da renda disponível das famílias e o aumento do investimento público, provocando um aumento da atividade econômica em 2023. Estamos otimistas para o próximo ano”, afirma.

Em 2022, o mercado brasileiro de seguros vai encerrar com participação equivalente de 6,4% do PIB, repetindo o mesmo nível do ano passado. No entanto, para 2023, a CNseg já projeta expansão para 6,6%.

2022 foi um ano cheio de conquistas e realizações

Nosso melhor presente é saber que você faz parte dessa história!

Lançamento de

13

Operadoras pelo Brasil

7

Novas regiões de atuação comercial

Grandes melhorias no sistema de vendas Allcare

Desejamos que em 2023 nossa parceria cresça ainda mais, corretor!

Muita paz, saúde e sucesso!

Um Feliz Natal e um próspero Ano Novo!

allcare





SOBRE TEMPO E DINHEIRO

Faltam pouco mais de 1.400 dias para o Hexa!

Sim, vai ficar para a próxima.

Nós sempre ouvimos que o país parava para ver os jogos da seleção durante a Copa e era só olhar em volta para perceber o quão vazias ficam as ruas no horário do jogo. Como aqui na TEx, nós estamos trabalhando cada vez mais orientados por dados, resolvemos investigar os números para ver se, de fato, acontece no Mercado de Seguros.

Durante os jogos do Brasil, analisamos o volume de acessos, cálculos, transmissões e estados que foram atendidos por diversos Corretores. E, para surpresa de muitos, independentemente das razões, vimos que alguns Corretores não pararam. Todos os dados também foram divididos com o público através do nosso Instagram, [@textecnologia](#).

Esse é um exemplo simples, mas bastante didático, de como vivemos quando não usamos os dados. Acreditando em nossas percepções pessoais, ou naquilo que nos é dito (ou na combinação de ambos).

Eu vivi assim durante 5 anos, quando meu pai faleceu e eu assumi a Corretora. Durante esse período, eu recebia os representantes comerciais das Seguradoras. Eles me diziam como a Corretora estava e dividiam algumas sugestões do que eu poderia fazer de diferente. Para ponderar o que tinha ouvido, eu conversava com amigos e colegas do Mercado de Seguros, mas invariavelmente tratávamos de opiniões.

Veja, não estou dizendo que opiniões ou repertório não são importantes. Aliás, eles nos trouxeram, em muitos casos, até o ponto em que estamos. Mas isso, aliado ao poder de uma ferramenta de inteligência de dados, sem dúvidas pode te levar ainda mais longe.

Quantas vezes, a partir de um volume pequeno de dados, nós dissemos que uma determinada Seguradora estava com um preço "ruim"?

Agora imagine poder analisar e concluir essa mesma variação de acordo com perfis de condutor, Estados, Cidades, perfis de veículo, classes de bônus e coberturas. Não de centenas cálculos, mas de milhões de cálculos, com a nova solução da TEx isso já é possível.

Com o avanço do digital, é muito comum ver Corretoras com atuação nacional. A internet fez com que uma Corretora com sede no Piauí, por exemplo, possa atender clientes em SP, RJ e Brasília.

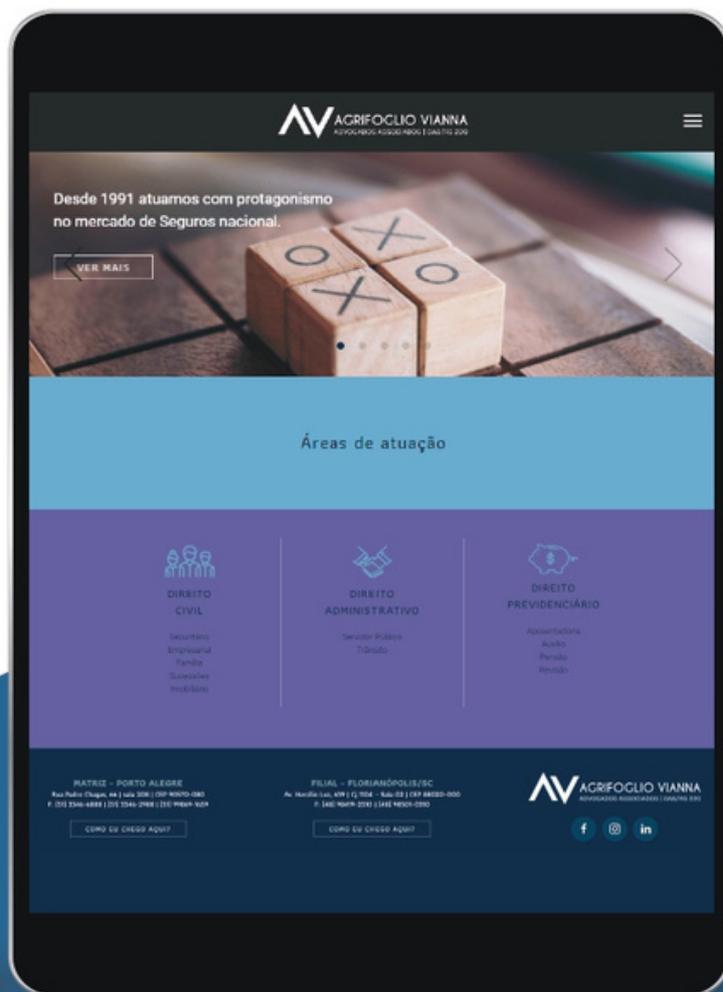
Com o TEx Mercado, a nova solução da TEx, uma Corretora, que historicamente atuava em Teresina, e que eventualmente não tinha as melhores condições para atuar em Brasília ou no Rio de Janeiro, tem a possibilidade de ajustar o que for necessário e direcionar os esforços à Seguradora que pode trazer mais resultados.

O tempo e o dinheiro são drasticamente encurtados quando se alia a experiência com a Inteligência de Dados para atingir o resultado esperado.

Por Emir Zanatto, CEO da TEx



30 anos
de expertise
em Soluções
Jurídicas
no Ramo
Securitário



Use o QR Code

Acesse nossos
canais de
comunicação



MERCADO ARRECADOU R\$ 294 BILHÕES NO ACUMULADO ATÉ OUTUBRO

SUSEP DIVULGA SÍNTESE MENSAL COM
DADOS DO SETOR ATÉ O DÉCIMO MÊS DO
ANO

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou o seu relatório Síntese Mensal, com dados do setor de seguros até outubro de 2022. O documento é produzido com base nos dados encaminhados pelas empresas supervisionadas à Autarquia.

O setor de seguros teve arrecadação acumulada de R\$ 294,56 bilhões até o mês de outubro, o que representa aumento de 18,0% em relação ao mesmo período de 2021. “Nosso setor continua cada vez mais pujante e mesmo nas adversidades segue com crescimento de dois dígitos, acima de muitas indústrias. No fechamento até outubro foram movimentados R\$ 94,9 bilhões, face aos R\$ 73,7 bilhões do mesmo período do ano passado.”, comenta o superintendente da Susep, Alexandre Camillo.

De acordo com os dados de outubro, nos seguros de pessoas e

danos, o grande destaque foi o seguro de vida, que atingiu a quantia de R\$ 22,16 bilhões. O valor é referente a um crescimento de 16,5% em relação ao mesmo período de 2021.

Os seguros de danos continuam apresentando forte desempenho, com alta de 27,7% na arrecadação de prêmios em relação do acumulado até outubro de 2022 com o mesmo período de 2021. A arrecadação de prêmios no seguro auto atingiu R\$ 41,35 bilhões no acumulado até o décimo mês de 2022, obtendo um valor de 34,2% a mais do que o mesmo período de 2021.

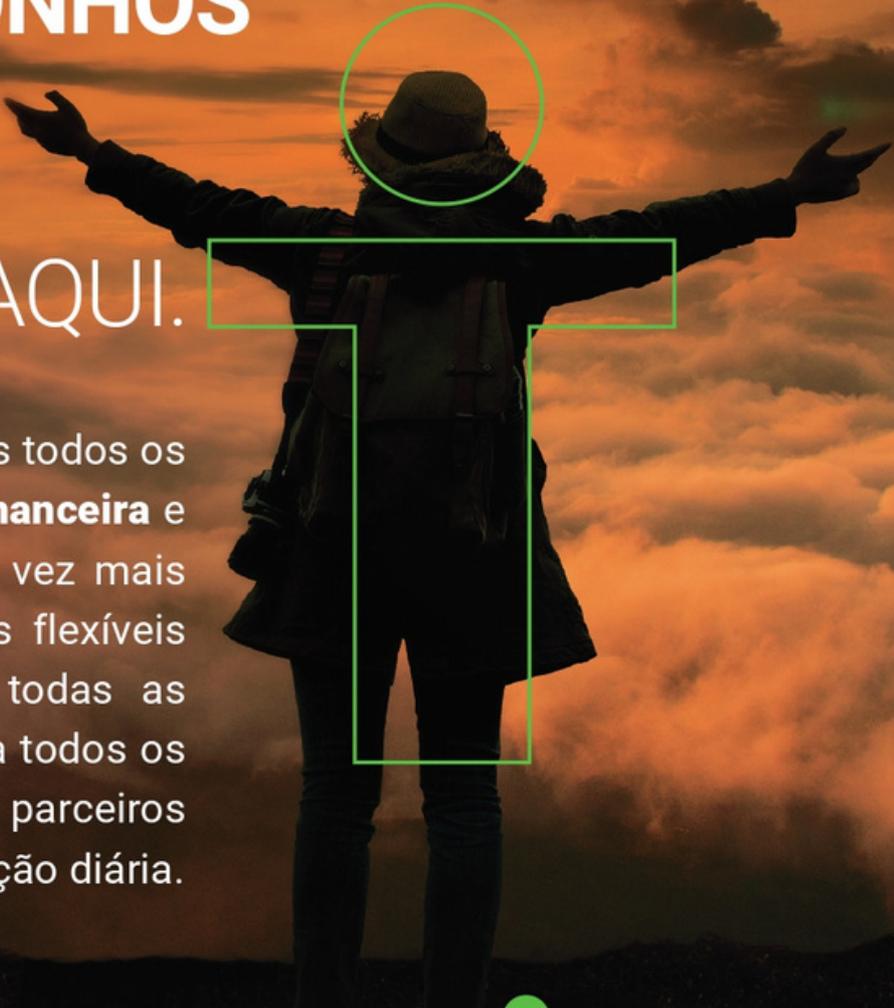
A sinistralidade do seguro de danos em outubro de 2022 fechou com 44,8%, tendo uma pequena redução comparado ao mês passado, que teve o valor de 49%. A sinistralidade dos seguros de danos em outubro de 2021 foi de 55,2%.

No seguro de pessoas, a sinistralidade de outubro de 2022 foi de 31,4%, um pouco inferior dos 32,8% do mês anterior, mas perto dos 32,2% observados em outubro de 2021.

A linha de negócio rural foi destaque, com crescimento de 40,9% na arrecadação de prêmios no acumulado até outubro de 2022, em comparação ao mesmo período de 2021. Os seguros das linhas riscos especiais patrimoniais também se destacaram, obtendo crescimento de 33,1%.

Estes e outros destaques estão detalhados na Síntese Mensal de outubro no site da Susep. E agora os dados também estão disponíveis no Painel de Inteligência do Mercado de Seguros, o Painel Susep, para a experiência de consulta de forma ainda mais dinâmica.

PROTEGER MILHÕES DE BRASILEIROS E OS SEUS SONHOS É O QUE NOS TROUXE ATÉ AQUI.



O nosso sonho nós realizamos todos os dias, levando **tranquilidade financeira e qualidade de vida** para cada vez mais pessoas, através de soluções flexíveis para oferecer proteção em todas as fases da vida. Agradecemos a todos os colaboradores, corretores e parceiros que nos ajudam nessa realização diária.

icatu.com.br

ICATU
Vida. Pra toda vida.

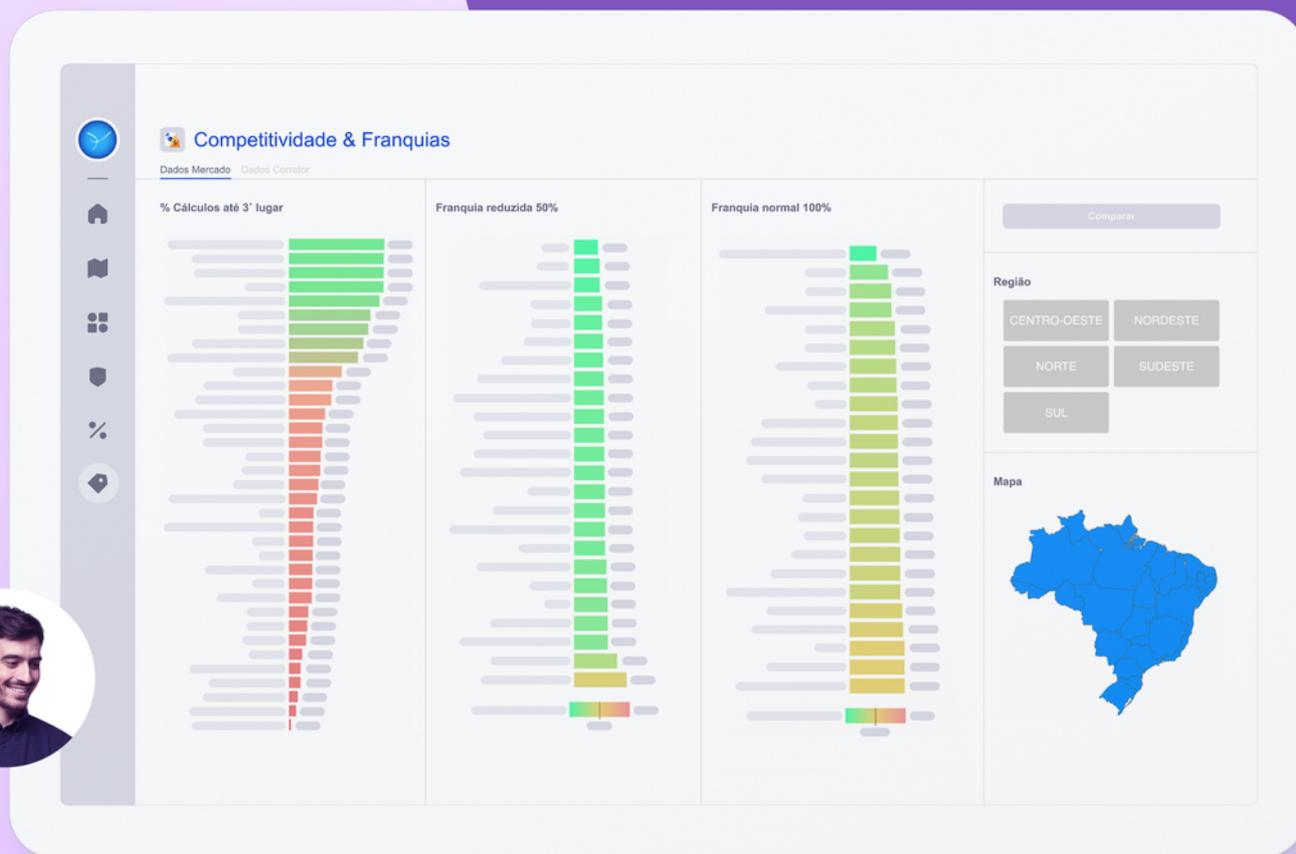
Fale Conosco:

Centro de Relacionamento: 4002 3013 (capitais e regiões metropolitanas), **0800 282 3013** (demais localidades)

SAC (exclusivamente para informações públicas, contestações, reclamações ou cancelamentos): **0800 286 0109**, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h e sábados, domingos e feriados nacionais, das 8h às 16h. Nos demais horários ou para atendimento em libras, você pode acessar o SAC em www.icatuseguros.com.br/atendimento.

Atendimento Internacional: +55 11 4002 0114, para ligações do exterior, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, exceto em feriados nacionais

Ouvidoria Icatu Seguros: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados. Ao ligar, tenha em mãos o número do protocolo de atendimento.



**Crescer pode
ser mais simples
com os dados
nas suas mãos**

Inteligência de dados para Corretoras de Seguros

O TEx Mercado é uma solução de inteligência de dados pensada para você, Corretor de Seguros, embasar as suas decisões e levar a sua operação para o próximo nível.



Entre em contato

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