



SEGURO

NOVA DIGITAL

31ª EDIÇÃO - MAR/2023

PROTAGONISTA NA DISCUSSÃO CLIMÁTICA

OS EFEITOS DA MUDANÇA NO
CLIMA NA SOCIEDADE E NO
MERCADO DE SEGUROS

VEJA TAMBÉM

GBOEX INOVA COM
LANÇAMENTO DE DOIS
PRODUTOS P. 16

CONHEÇA A CARREIRA DE
UMA CORRETORA DE
SUCESSO P. 30



SURA

vezes

Brasil

Transformando o agora e o futuro, há 7 anos a SURA protege os diferentes momentos dos brasileiros.

A nossa história é feita de transparência, respeito, responsabilidade e equidade.

Com soluções completas e flexíveis, asseguramos não só veículos, pessoas e empresas, mas também os momentos em que a liberdade depende do movimento.

Trabalhamos com o propósito de sermos mais que uma seguradora, mas também uma empresa que se transforma e que incentiva a transformação e a inovação em busca do melhor.

Agradecemos a todos que fazem parte dessa história.

SEGUROS





SERGIO VITOR GUERRA

Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595



**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**

Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br



SIMONE MACEDO

Articulista
Diretora de Operações e Seguros da
Assegurou



EMIR ZANATTO

Colunista
CEO da TEx



CNPJ: 35.032.476/0001-99

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

Email: contato@seguronovadigital.com.br

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

MUNDO EM ESTADO DE ALERTA

Em 2003, a Organização Mundial da Saúde (OMS) fez um alerta: cerca de 150 mil pessoas morriam, em média, por ano por causa da mudança climática. 20 anos depois, uma pesquisa internacional liderada pela Monash University mostra que 5 milhões de mortes anuais estão associadas ao mesmo problema, só que agora mais perverso.

A escalada de vítimas fatais em decorrência das mudanças no clima chama a atenção da comunidade internacional que tenta frear a emissão de gases poluentes altamente contagiosos ao meio ambiente. Se tudo continuar do jeito que está, o que pode ser da sociedade em 2043?

O mercado de seguros assume um papel importante nesse debate, pois é responsável em cuidar da vida e do patrimônio das pessoas. Além disso, o setor tem grande participação na gestão e na mitigação de riscos que comprometem a estrutura de casas, apartamentos e empresas.

No Brasil, os efeitos das mudanças climáticas ficam explícitos principalmente no verão. Os temporais na Bahia e em Minas Gerais nos últimos anos desabrigaram centenas de famílias e ocasionaram em vítimas fatais. Neste ano, durante o carnaval, o deslizamento de terra em São Sebastião, litoral Norte de São Paulo, matou 65 pessoas.

Uma reportagem exclusiva nesta edição mostra os impactos da mudança climática na sociedade e na indústria de seguros. Protagonista nesse debate, o mercado de seguros deve contar com o apoio de todo o ecossistema (seguradoras, corretores, prestadores de serviço) para evitar grandes perdas para os próximos anos e para propor um firme debate para reduzir a emissão de poluentes na natureza.

A edição de nº 31 também traz outros conteúdos exclusivos, como a carreira de uma corretora de sucesso, o corretor que migrou para área de tecnologia e muito mais.

Ótimos negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

CORRETOR CONTA
COMO FUNDOU UM
MARKETPLACE DE
SEGUROS

18

TECNOLOGIA

SEGURADORA APOSTA EM
ATENDIMENTO
HUMANIZADO NA INTERNET

30

PERFIL

CORRETORA,
EMPRESÁRIA,
ESCRITORA E...
SORORIDADE

16

SEGURO DE VIDA

GBOEX ACABA DE LANÇAR
DOIS PRODUTOS

20

CAPA

AS MUDANÇAS
CLIMÁTICAS E SEUS
IMPACTOS NO MERCADO
DE SEGUROS

38

ARTIGO

DESAFIOS E
SOLUÇÕES PARA A
CONTRATAÇÃO DE
CONSÓRCIOS
MILIONÁRIOS



O Valor da Experiência

Do pequeno ao grande risco para seu negócio ir além

Corretor, a AXA no Brasil tem diversos benefícios esperando por você!



Top Club, campanha que leva os melhores corretores para conhecer destinos incríveis no mundo



Comissão adicional, expanda sua carteira e eleve seus ganhos



AXA Antecipa, pagamento da comissão integral a partir do pagamento das primeiras parcelas pelo segurado



Clube de Vantagens com cupons de desconto exclusivos



Meu Mundo AXA, plataforma online focada em treinamentos de produtos e negócios, personalização de peças de comunicação com a logo da sua corretora e muito mais



Valorize sua experiência e eleve seus negócios!

Aponte a câmera do seu celular e cadastre-se no Portal do Corretor AXA!



HUB DE SEGUROS CORPORATIVOS

A startup FINN Seguros projeta mais inovações, segue otimista no aumento de seus investimentos para expandir novas áreas de negócios. Já consolidada no ramo de Seguro Garantia, a corretora tech está desenvolvendo mais produtos de seguros digitais. Dessa vez trazendo uma nova configuração para o mercado, se tornando um verdadeiro Hub de Seguros Corporativos, que conecta as empresas às melhores seguradoras, serviços e diversos tipos de seguros corporativo para todo tipo de negócio em um único ambiente.

Segundo o Cofundador e COO da FINN, Felipe Amorim, a corretora tech nasceu com a proposta de trazer inovação ao setor securitário, quebrando barreiras entre empresas e o acesso aos seguros corporativos. Por meio do Seguro Garantia, centenas de empresas pelo Brasil todo tiveram seus negócios alavancados pelos benefícios fornecidos por esse produto.

O início dessa nova jornada da Insurtech FINN já está em desenvolvimento. A princípio, os esforços se concentram na chegada dos seguros D&O, E&O e Risco de Engenharia na plataforma digital.

RECORDE EM PRÊMIOS TOTAIS EM 2022

“Ano após ano conseguimos conquistar essas vitórias junto aos parceiros, com os corretores e com os colaboradores”, comemorou Erika Medici, CEO da AXA no Brasil, o resultado da companhia em 2022. Para este ano, a ambição é ainda maior. “Posso garantir que vamos crescer muito acima da média do mercado”, projetou a executiva em encontro com jornalistas no dia 23 de março na sede da seguradora em São Paulo.

Um dos pilares para esse crescimento foi a junção da AXA no Brasil com a AXA XL, empresa do grupo responsável pelo departamento de grandes riscos. Com quase um ano de planejamento, a unificação das duas companhias no Brasil durou quatro meses e ocasionou na criação de sete novos produtos sem nenhuma interrupção do negócio.



A Maior rede
de fornecedores
de OPME's

COM VOCÊ DE PONTA A PONTA

A Inpart é uma empresa especialista em OPME's e sua plataforma possibilita todo o controle no processo de gestão.

- ✓ Automação e gestão do processo de cotação e compra;
- ✓ Rastreabilidade e transparência em toda a cadeia;
- ✓ Redução de custos diretos e indiretos;
- ✓ Soluções customizadas;
- ✓ Troca de mensagens dentro do sistema Inpart com histórico;
- ✓ Sistema de aprovação por alçadas;
- ✓ Módulo auditoria médica;
- ✓ Capilaridade a nível nacional;
- ✓ Cotação e pedidos do agendamento ao faturamento.

Transformar **possibilidades em realidade**, através das tecnologias inovadoras que proporcionam aos nossos clientes uma **gestão mais eficiente**, otimizando o desempenho dos usuários.

Entre em contato

 **(11) 2619-8160**

comercial@inpartsau.de.com.br





ZURICH LANÇA APP PARA CLIENTES PESSOA FÍSICA

A Seguradora Zurich acaba de lançar um aplicativo com diversas funcionalidades para que seus clientes possam estar ainda mais próximos dela. Por meio do app Zurich Brasil: seu seguro, que por enquanto é destinado aos que possuem o seguro auto, é possível consultar informações das apólices e obter segunda via, tanto das próprias apólices quanto de boletos para pagamento dos prêmios. Permite ainda acessar a carteirinha digital, na qual figuram todos os dados pessoais e da proteção contratada, bem como direcionar o segurado à Central de Atendimento, caso necessitem de orientações específicas.

De acordo com a Superintendente de Canais Digitais e Relacionamento com o Cliente da Seguradora Zurich, Lucia Sarraceno, a implementação do app do cliente se configura como mais uma opção de autoserviço da Zurich para os seus segurados.



ALPER TEM RECEITA LÍQUIDA RECORDE EM 2022

A Alper Consultoria em Seguros encerrou 2022 com receita recorde de R\$ 243,4 milhões, crescimento de 65,4% ante o ano anterior.

Segundo Marco Couto, CEO da Alper, a empresa conseguiu melhorar a performance financeira em todas as unidades de negócios. “Essa conquista é um reflexo do nosso compromisso de crescer sem perder o foco no controle da gestão dos custos, além de agregar cada dia mais soluções inovadoras e tecnológicas para os nossos clientes. Estamos muito felizes em ver o fruto do novo momento de crescimento sólido e contínuo da companhia”, afirma o executivo.

No último trimestre, a empresa adquiriu a Good Winds, uma das principais corretoras de seguros Aeuronáuticos do Brasil, além da startup Me Sinto Seguro, uma insurtech especializada em seguro Agro. Ao todo, em 2022 foram 4 aquisições, incluindo a Trade Vale e a Almeida Budoya.

Pensar no futuro é sempre o melhor plano.

*Consulte os regulamentos das campanhas. GBOEX-GRÊMIO BENEFICENTE - CNPJ Nº 92.872.100/0001-26

Venha para o GBOEX!

VANTAGENS PARA CORRETORES

- Atendimento diferenciado;
- Portal de Vendas Digital;
- Portal do Corretor;
- Treinamento individualizado;
- Campanhas de incentivo mensais e anual*;
- Excelente agenciamento;
- Meu Espaço - crie peças personalizadas para redes sociais;
- Ampla Rede de Convênios.

MAIS INFORMAÇÕES

 51 999836842 | corretoras@gboex.com.br

VANTAGENS PARA CLIENTES

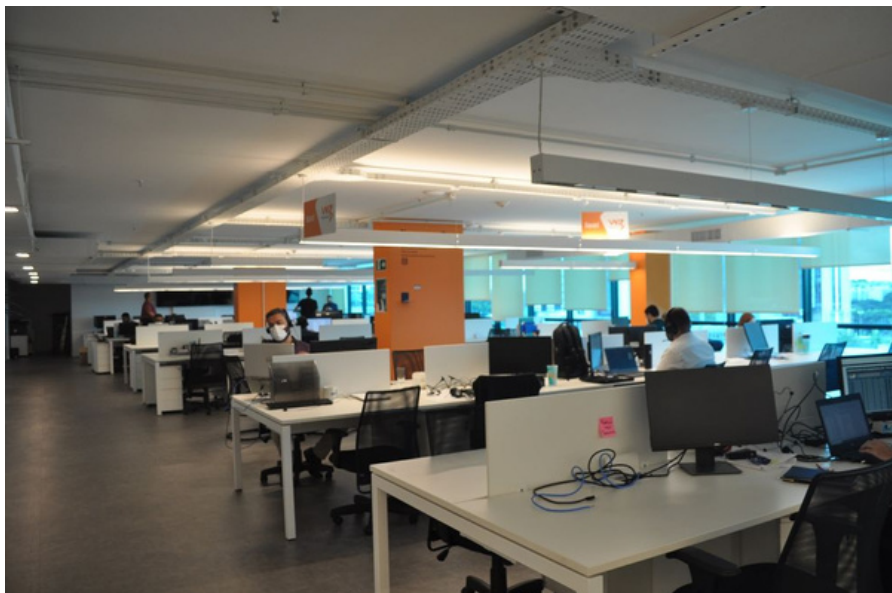
- Mensalidades acessíveis e de fácil contratação;
- Planos de Previdência e Seguro de Pessoas;
- Diversidades de assistências como Funeral, Pet, entre outros;
- Campanha com sorteios*;
- Portal do Associado;
- Ampla Rede de Convênios.

O GBOEX é uma empresa sólida, com mais de 100 anos de atuação no mercado, oferecendo tradição e segurança para os seus clientes e muitas vantagens para você.

GBOEX. Planos para a sua vida.



www.gboex.com.br



WIZ CO SUPERA R\$ 1 BILHÃO DE RECEITA BRUTA

O Grupo Wiz Co (B3: WIZC3), corretora completa de seguros especialista em bancassurance e distribuidora de consórcios e crédito, alcançou Receita Bruta total de R\$ 1,03 bilhão no ano passado, superando pela primeira vez em sua história,

a barreira de R\$ 1 bi em faturamento. O volume financeiro é 14% superior aos R\$ 902 milhões registrados no exercício fiscal anterior.

Especificamente no 4T22, a Receita Bruta do conglomerado foi de R\$ 271,9 milhões, o equivalente a 39% superior ao obtido no 4T21, no qual o faturamento foi de R\$ 194,4 milhões.

A consistência operacional e financeira do grupo Wiz Co pode ser notada a partir de outros indicadores importantes. A Receita Líquida de Comissões de 2022 totalizou R\$ 759 milhões, crescimento de 12,8% aos R\$ 673,1 milhões registrados em 2021. O EBITDA, por sua vez, atingiu o montante de R\$ 430 milhões, expansão de 22,1% ao do exercício anterior (R\$ 352 milhões).

“Os números reforçam o potencial do grupo e o fortalecem como benchmark em bancassurance e na distribuição de consórcio, crédito e seguros”, celebra o CEO da Wiz Co, Marcus Vinicius de Oliveira.



ICATU LANÇA PRODUTO DE FILANTROPIA PREMIÁVEL

A Icatu lança, em parceria com o Santuário Cristo Redentor, um produto de Capitalização da Modalidade Filantropia Premiável, o Cristo Solidário. Com valor a partir de R\$ 25, parte da arrecadação com a venda do produto será revertida para projetos próprios e apoiados pelo Santuário Cristo Redentor, instituição

responsável pela manutenção do Cristo Redentor. Além disso, o doador concorrerá a prêmios de até 7.000 vezes o valor da contribuição.

“Lançar o Cristo Solidário é muito significativo para a Icatu. Não só pelo Cristo ser um símbolo do nosso Brasil, sobretudo do Rio – que é onde nascemos, mas pelo produto vir a ser uma nova fonte de receita junto ao Santuário Cristo Redentor que apoia projetos importantes localmente. E é isso que queremos fomentar com o Cristo Solidário: a doação e apoio a causas sociais e culturais do nosso país por meio dos títulos de capitalização, que são uma importante ferramenta para a ampliação da filantropia no Brasil”, comenta Ronaldo Marques, Diretor da Icatu nas regionais Rio de Janeiro e Espírito Santo.

Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

- ✓ Seguro garantia prestação de serviços, obras e fornecimento
- ✓ Garantia judicial
- ✓ Seguro de Risco de Engenharia e Responsabilidade Civil
- ✓ Seguro de compra e venda de energia
- ✓ Seguro Garantia Locatícia
- ✓ Seguro garantia de pagamento



RM7
SEGUROS

 CLIQUE NOS ÍCONES



RM7 Seguros



@rm7_seguros

RM7
SEGUROS

A APOSTA DE UM MARKETPLACE DE SEGUROS

"O seguro é um nicho ativo, que não existe rotina", alerta o CEO da PDVBox, Luis Forster, profissional com mais de 30 anos de experiência no setor de seguros. O executivo inquieto começou sua trajetória no mercado numa corretora e, em 2012, fundou a empresa de marketplace de seguros, com mais outros três sócios. O negócio ainda pouco conhecido à época.

"A PDVBox é uma plataforma de distribuição de seguros em massa dentro dos varejos, com olhar especial para os seguros por assinatura", conta Forster. Hoje, a empresa cria oportunidades para os canais terem como distribuir seguros em um ambiente cheio de possibilidades.



Luis Forster
CEO da PDVBox

Em entrevista exclusiva à SND, o executivo conta sua experiência no setor e como surgiu a ideia de criar uma empresa com serviço ainda muito pouco explorado pela indústria.

Seguro Nova Digital - Conte sua experiência no mercado de seguros.

Luis Forster - Tenho 32 anos de experiência no setor. Iniciei numa corretora de seguros focada em distribuição de produtos para pequenas e médias empresas. Sempre fui inquieto e, por isso, comecei estudar as possibilidades deste mercado para expandir, crescer e mudar. Se não acharmos caminhos novos, corremos o risco de ficarmos para trás.

O seguro é um nicho ativo, que não existe rotina, e todo mundo é um potencial cliente. Passei a vender diversos seguros, mas tive uma leve tendência a atuar em massificados e me especializei em linhas financeiras. Durante o período profissional abri duas empresas.

SND - E como surgiu a ideia de fundar a PDVBox?

LF - Como disse, sempre gostei do mundo de massificados e, a partir daí, cohecki ainda mais as seguradoras e entendi onde estão os seus galgalos.

Pensei em criar algo que agregasse no processo de vendas, utilizando o meu conhecimento em seguros para a criação de uma plataforma tecnológica digital para venda de seguros nesse ramo.

Foi um desafio porque saí da corretagem para adentrar no universo da tecnologia em 2012, quando eu e mais três sócios construímos a plataforma. Estive no lugar certo e na hora certa, pois a Susep logo depois regulamentou todo o mercado de massificados e a plataforma já estava apta para atender todas as normativas padronizadas pela autarquia.

Começamos a bater na porta das seguradoras levando a ideia da plataforma digital que facilitasse os negócios. A seguradora AIG foi uma das primeiras a aceitar a ideia. Fomos adaptando os processos ao longo dos anos e ao decorrer das parcerias. Tudo o que hoje vende de seguro no site do Carrefour, por exemplo, é da responsabilidade da PDVBox.

SND - Explique de que modo a empresa atua no mercado segurador.

LF - A PDVBox é uma plataforma de distribuição de seguros em massa dentro dos varejos, com olhar especial para seguros por assinatura. Hoje criamos oportunidades para os canais terem como distribuir em um ambiente repleto de possibilidades.

SND - O que é um marketplace de seguros white label?

LF - O marketplace de seguros é um modelo de negócios online que reúne diversos produtos e serviços. A plataforma white label cria uma sinergia com a base de clientes desse nosso cliente, tornando-se um meio de negociação entre ele e o consumidor. Essa iniciativa é essencial para o canal aumentar as suas vendas, mas não

dispensa a expertise comercial que vai entender as necessidades do consumidor.

SND - Como você avalia a importância da entrada de novas seguradoras no mercado a partir de iniciativas da Susep, como foi o Sandbox Regulatório?

LF - A Susep entendeu que precisava dar mais velocidade e dinamismo na autarquia, estando a favor de novas ideias e processos. Tudo isso enriquece o mercado. Tem muita coisa nova interessante, como a chegada de profissionais que trabalhavam em fintechs e que agora oxigenam o setor e abrem espaço para novos investidores.

Por isso, considero que a Susep vem acertando em algumas iniciativas, pois até as seguradoras tradicionais começaram a ter novas ideias em parceria, inclusive, com empresas selecionadas no Sandbox Regulatório.

SND - Recentemente, a seguradora Akad anunciou que passará a oferecer seguros na modalidade “as a service” para pequenas e

médias empresas no Brasil em parceria com a PDVBox. Qual é a particularidade desse produto?

LF - O seguro como serviço foi desenhado para ser dinâmico, atraente e descomplicado, fácil para contratar e fácil para cancelar, sem enrolação. O mercado precisa olhar mais para o cliente e menos para o produto e parar de empurrar soluções prontas para o empreendedor.

Conheça o site da empresa:

pdvbox.com.br

"A Susep entendeu que precisava dar mais velocidade e dinamismo na autarquia, estando a favor de novas ideias e processos"



ARTIGO:

COMO SE DESTACAR NO MERCADO DE SEGUROS COM O CRM

POR: SIMONE MACEDO

DIRETORA DE OPERAÇÕES E SEGUROS DA ASSEGUROU

Para se destacar no mercado, é essencial que as empresas criem relacionamentos duradouros e significativos com seus clientes. Uma das maneiras mais eficazes de fazer isso é usar um sistema de Customer Relationship Management (CRM) que permite que as empresas gerenciem e rastreiem interações com os clientes. Isso pode incluir dados sobre o histórico de compras do cliente, informações pessoais e de contato e quaisquer interações anteriores com a empresa.

Pensando na alta competitividade e ampla gama de produtos e serviços para atender às necessidades dos clientes no mercado de seguros, a holding Ô Insurance Group desenvolveu a tecnologia para atender necessidades

das empresas do grupo: Assegurou (B2C), Ô Afinity (B2B2C), Ô Risk e Ô Health (B2B). O CRM da Ô Insurance foi desenvolvido especialmente para o mercado de seguros e oferece uma estratégia de negócios que ajuda diferentes empresas a gerenciar as interações com seus clientes atuais e potenciais. Isso inclui tudo, desde a aquisição de novos clientes até a retenção de clientes existentes, visando melhorar a satisfação dele e aumentar a lucratividade.

No mercado de seguros, o CRM desempenha um papel crucial na criação e manutenção de relacionamentos com os clientes. As empresas de seguros precisam se concentrar em fornecer um serviço excepcional para eles e manter um alto nível de atendimento para se destacarem no mercado.

Ao coletar e analisar essas informações, as empresas podem personalizar suas ofertas e serviços de acordo com as necessidades individuais de cada um. Isso pode incluir ofertas personalizadas de produtos de seguro, ações de marketing direcionadas e serviços de atendimento ao consumidor mais eficientes e personalizados.

Além disso, um sistema de CRM bem implementado pode ajudar as empresas de seguros a identificar tendências e padrões entre seus clientes. Isso pode ser usado para ajustar a estratégia de marketing, melhorar o atendimento e criar produtos de seguro mais relevantes e atraentes.

Outra vantagem do CRM no mercado de seguros é a capacidade de gerenciar efetivamente a jornada infinita do consumidor. Isso envolve garantir que eles tenham uma experiência consistente e satisfatória em todos os pontos de contato com a empresa, desde a aquisição de um seguro até a renovação.

Com um sistema de CRM adequado, as empresas de seguros podem monitorar a jornada do cliente e garantir que todos os pontos de contato sejam gerenciados de forma eficaz. Isso pode incluir o envio de lembretes de renovação, o envio de informações sobre novos produtos e serviços e o fornecimento de suporte eficiente e eficaz.

No entanto, para que o sistema seja eficaz no mercado, é importante que as empresas se concentrem em coletar e gerenciar dados de maneira eficiente. Isso pode incluir a implementação de sistemas de coleta de dados automatizados, o uso de análises avançadas de dados e a implementação de processos claros para coletar e gerenciar informações do cliente.

Além disso, é importante que as empresas de seguros sejam transparentes e éticas em relação ao uso de dados dos consumidores. Eles devem ser informados sobre como seus dados serão coletados e usados e ter a opção de não participar do programa de CRM.



**Novas oportunidades de venda
estão sempre chegando para você!**

**A Allcare firmou novas parcerias para
você alavancar suas vendas neste ano.**

Novas **Operadoras** parceiras!



Unimed
Leste Fluminense

Leste Fluminense



hapvida
NotreDame
Intermédica

**Uberaba &
Belo Horizonte**



ameplan
saúde

São Paulo



Acesse o site corretorallcare.com.br
e confira todos os materiais de vendas

allcare



@corretorallcare



/comercialallcare

ANS - nº 39473-4

ANS - nº 36825-3

ANS - nº 359017

ANS - nº 41728-9



GBOEX INOVA COM OS LANÇAMENTOS DOS PLANOS **VIDA 360** E **FORÇA ATIVA 360**

Buscando, cada vez mais, desenvolver novos produtos e serviços, o GBOEX lançou, recentemente, uma iniciativa digital, personalizável e que atende às necessidades de diferentes públicos: os Planos Vida 360 GBOEX e Força Ativa 360 GBOEX. Eles são soluções completas, com múltiplas possibilidades de coberturas e serviços, tanto para o público civil quanto para o militar. Em parceria com a MAG Seguradora, a entidade oferece benefícios em vida, com abrangência em diferentes faixas de idade, e vantagens de customização do que se quer contratar.

Entre os destaques estão a contratação individual de coberturas e assistências, e o valor de investimento, atrativo em razão das coberturas: Pecúlio e Doenças Graves, Invalidez por Acidente, Morte Acidental e Auxílio Funeral. As possibilidades de contratação entre as coberturas e assistências são mais de 300 combinações.

A grande novidade é a cobertura “Doenças Graves”, a qual consiste na garantia de pagamento de uma indenização ao beneficiário, em decorrência de diagnóstico definitivo, previsto nas condições especiais. Incluem-se, Alzheimer, Acidente Vascular Cerebral, câncer

Ana Maria Pinto
Superintendente
Comercial,
Comunicação e
Marketing





em estado grave, paralisia de membros, infarto, alguns tipos de transplantes, perda de audição, fala e visão, entre outras enfermidades.

Entre as assistências, encontram-se as já conhecidas residencial, telemedicina e help desk, além da novidade da Proteção Pet — nesse, estão inclusos transporte e atendimento emergencial, aplicação de vacinas, funeral ou cremação e outros serviços. Não há limites de animais de estimação, pois a contratação está vinculada a limitação por utilização do associado. Para a superintendente Comercial, Comunicação e Marketing, Ana Maria Pinto, essa é uma ação que está alinhada com a prática que o mercado está propondo dentro de um segmento que cresceu mais de 20% nos últimos dois anos. “Atualmente, é um diferencial, inclusive pelo número de adoções que estão acontecendo no Brasil. Também para atender uma necessidade com as mudanças de comportamento das pessoas em relação aos animais de estimação”, comenta.

Já a telemedicina é um serviço de atendimento telefônico por voz ou vídeo, receptivo, realizado por médicos 24 horas por dia e que não possui carência. Com o help desk, o associado pode contar com help line 24h para casos de dúvidas tecnológicas (Windows – Nível 1 e 2, Apple, Linux, smartphone e e tablets). Outra inovação, ligada à tecnologia, está focada na contratação, que acontece de maneira exclusivamente on-line, por meio do Portal de Vendas.

Para os corretores, as vantagens também estão

relacionadas com o comissionamento e a flexibilidade que é oferecida ao cliente. “Um produto pensado para beneficiar um número maior de pessoas e com diferentes características é uma solução interessante e inovadora. Os nossos planos são completos e proporcionam ao contratante múltiplas escolhas, disponibilizando inúmeras opções que se adequam ao que é realmente necessário para atender as demandas do cliente”, resume Ana Maria. A executiva evidencia as características dos novos produtos: atratividade, inovação, personalização, flexibilidade e aquisição pelo digital. “São as principais qualidades da iniciativa, a qual traz uma quebra de paradigmas para a empresa, uma visão e um posicionamento ainda mais atual, disruptivo e de alterações de processos, mas sem perder a confiabilidade da nossa marca centenária”, define.

Os associados do GBOEX ainda contam com a Rede de Convênios, com parceiros de diversas áreas e mais de 6 mil itens com vantagens e diferenciais em estabelecimentos de todo o país. Dessa forma, é possível usufruir dos benefícios e possibilitar boas experiências em diversas áreas. O GBOEX demonstra estar alinhado com seu propósito de cuidado com o futuro ao zelar também pelo presente dos associados. Os produtos lançados sinalizam o significado do nome: um cuidado integral, uniforme e de todos os ângulos.

Mais informações: www.gboex.com.br

GBOEX - Planos para sua vida.

UNIÃO DA **TECNOLOGIA** COM A **HUMANIZAÇÃO** É A APOSTA DA **SUÍÇA SEGURADORA**



EMPRESA TRAÇA META PARA SE CONECTAR A **POTENCIAIS SEGURADOS** EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL

As companhias de seguros promovem grandes mudanças nas suas operações a fim de melhorar a experiência não só com os seus clientes, mas também com os corretores. A agilidade e a eficiência são funções exigidas pelos atuais consumidores mesmo diante de proteções que possam ser mais complexas.

Diante dessas circunstâncias, a Suíça Seguradora constrói um relacionamento com seus parceiros e clientes na base da simplicidade e da desburocratização, dois motes reforçados pelo CEO Rafael Crocetta, que concedeu entrevista exclusiva à Seguro Nova Digital.

Seguro Nova Digital - Qual a visão e a estratégia da empresa para se diferenciar no mercado de seguros, especialmente em relação à interação humana com os clientes e os corretores?

Rafael Crocetta - Buscamos estruturar uma equipe integrada, responsável e ativa, tudo para que, mesmo com a inovação tecnológica, jamais deixemos de lado a essência humana e a valorização das pessoas.

SND - Como a empresa pretende combinar a inovação digital com o relacionamento pessoal? Quais são os principais desafios e oportunidades nesse sentido?

RC - Entendemos que a tecnologia vem e está cada vez mais presente. Ela traz benefícios como comodidade e agilidade, mas isto tem que ser comedido, ainda mais em uma seguradora, que na grande maioria das oportunidades é acionada para resolução de eventos/sinistros. Ou seja, o seguro já está chateado, e nada mais aconchegante e importante do que ser atendido por uma pessoa que se colocará no lugar ele, lhe entendendo perfeitamente, ao invés de um robô frio e sem qualquer aproximação.

"Entendo que o atendimento humanizado, desburocratizado e com facilidades e diversidades nos pagamentos poderá fazer com que pessoas que jamais pensaram em contratar seguro por entender ter um custo elevado, passam a ver este produto com outros olhos"

SND - A cultura do seguro no Brasil ainda é baixa por uma série de fatores. No seu ponto de vista, a interação e o atendimento humanizado podem auxiliar no aumento da penetração desse setor no país?

RC - Entendo que o atendimento humanizado, desburocratizado e com facilidades e diversidades nos pagamentos poderá fazer com que pessoas que jamais pensaram em contratar seguro por entender ter um custo elevado, passam a ver este produto com outros olhos, buscando através dos nossos corretores credenciados um seguro para seus bens.

SND - Como o CEO lidera e inspira sua equipe? Quais são as competências e as atitudes

que valoriza nos seus colaboradores?

RC - Através da valorização de toda equipe, acreditando no potencial de cada um, dando oportunidades, e com humildade, mostrando que na Suíça Seguradora todos são iguais, e depende de cada um buscar o local e posição que deseja estar. Comprometimento, humildade e, o principal, de pessoas que se colocam no lugar do próximo.

SND - Compartilhe as linhas gerais dos principais projetos e iniciativas que a empresa está desenvolvendo ou planejando desenvolver para melhorar ainda mais a experiência do cliente e do corretor.

RC - Aproximação de toda nossa equipe e empresas terceirizadas que nos prestam serviços com nossos clientes e corretores, estando sempre de portas abertas e, o principal, um contato humano diferenciado com todos, levando tecnologia para trazer benefícios e jamais para afastar uns dos outros.

SND - Como está a estruturação das parcerias com corretores de seguros?

RC - A estruturação segue do interior de Santa Catarina para os grandes centros de forma ordenada, sempre com cautela e se preparando todos os dias para podermos atender todos da melhor forma e sem jamais perder a nossa essência humana. Estamos diariamente

SND - Quais as expectativas e os objetivos do CEO para o desenvolvimento da empresa, tanto no curto quanto no longo prazo?

RC - Planejamos um desenvolvimento ordenado. Assim estamos seguindo, atingindo semanalmente nossas metas a chegarmos em todo nosso País.

SND - Quais outros pontos da visão de negócios da Suíça Seguradora gostaria de destacar?

RC - Somos uma seguradora completa, criada, planejada e desenvolvida em Santa Catarina, feita por quem também usa seguro. Assim como nossos corretores e clientes, não gostamos de burocracia, por isso sempre buscamos ao máximo as complicações e tornamos tudo mais simples.



SETOR DE SEGUROS LIDERA DISCUSSÃO MUNDIAL SOBRE O CLIMA

POR: SERGIO VITOR GUERRA

Os efeitos das mudanças climáticas no mundo são sentidos com mais frequência nos últimos anos. Em 2022, os desastres naturais resultaram em perdas econômicas globais de US\$ 275 bilhões, segundo o relatório global da Swiss Re. Destas perdas, US\$ 125 bilhões foram cobertas por seguros. Foi o segundo ano seguido em que as perdas seguradas de catástrofes naturais excederam a marca de US\$ 100 bilhões.

Além dos impactos econômicos dos eventos climáticos extremos, a sociedade dos países afetados sente na pele os problemas em decorrência da mudança do clima. No Reino Unido, na metade do ano passado, os termômetros londrinos registraram pela primeira vez uma temperatura superior a 40°C. Enquanto na França, tempestades de granizo bateram recorde mais uma vez.

Ainda segundo o relatório da Swiss Re, o crescente número de catástrofes reafirma a tendência de um aumento médio anual entre 5 e 7% nas perdas das seguradoras nas últimas três décadas.

Eventos de grande magnitude estão acontecendo em toda parte do planeta, inclusive no Brasil. Em fevereiro deste ano, durante o carnaval, as pancadas de chuva no litoral Norte de São Paulo, sobretudo na cidade de São Sebastião, causaram deslizamentos de terra na região, deixando vítimas fatais, famílias desabrigadas e prejuízos patrimoniais, como casas e veículos. A comissão de seguro auto da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) registrou o atendimento de 6,5 mil veículos na região.

Os setores de produção da economia global assumem responsabilidades que visam diminuir esses variados eventos climáticos e seus efeitos na sociedade. O mercado de seguros, porém, é líder nessa discussão, segundo Andressa Meireles, Superintendente de Engenharia de Riscos da Zurich.

“As mudanças climáticas afetam toda a nossa cadeia de valor, desde nossos clientes, colaboradores, operações, subscrição, investimentos e nosso relacionamento com corretores e parceiros de distribuição”

Andressa Meireles

Andressa Meireles, Superintendente de Engenharia de Riscos da Zurich



A executiva alerta que o setor deve focar em iniciativas de prevenção e mitigação de riscos. “Dado que a gestão de riscos está no core do negócio das seguradoras e que as mudanças climáticas representam um dos maiores riscos que a humanidade enfrentará a longo prazo, o mercado de seguros tem um papel protagonista nessa discussão”, analisa Andressa Meireles, Superintendente de Engenharia de Riscos da Zurich.

A seguradora desenvolve anualmente o relatório Global Risks Report, que é divulgado junto a outras instituições, como o Fórum Econômico Mundial e a Universidade de Oxford. Andressa alerta que há anos os riscos associados às mudanças climáticas estão no topo da lista dos riscos globais identificados pelo estudo e que a produção desse relatório é uma forma de aprofundar a discussão de maneira geral.

Dessa forma, conta Andressa, “podemos ajudar nossos clientes a se protegerem contra esses riscos, bem como melhorar a subscrição de riscos, precificação dos produtos, o rol de coberturas e produtos contemplados pela seguradora, bem como na sinistralidade das companhias”.

Para a gestão do risco, a superintendente da Zurich considera que o corretor tem um papel especial, ajudando a definir os produtos e os serviços mais adequados às suas necessidades. “Ele é o profissional que conhece de perto o contexto em que seus clientes estão inseridos e pode oferecer as melhores soluções disponíveis no mercado”.

Além de proteger a vida das pessoas, o patrimônio delas e também as empresas, as seguradoras visam se proteger a si próprias para garantir a sua saúde financeira diante das consideráveis perdas dos últimos anos.

Segundo o relatório da Swiss Re, em 2022 os desastres naturais causaram danos à propriedade em todo o planeta e, por isso, a demanda por cobertura de seguros cresceu. Enquanto isso, a inflação aumentou nos últimos dois anos, com uma média de 7% nas economias avançadas e de 9% em economias emergentes.

Jérôme Jean Haegeli, Group Chief Economist da Swiss Re, classifica o atual cenário das companhias como “tempestade econômica”. Segundo ele, as taxas de juros globais provavelmente terão que aumentar ainda mais, dada a pressão inflacionária existente. “Isso significa custos de financiamento elevados e, como resultado, é provável que os fornecedores de capacidade permaneçam mais cautelosos na mobilização de capital por uma série de razões, incluindo a avaliação de risco e o histórico de perdas”, analisa.

De acordo com Caio Carvalho, Diretor de Riscos da MDS Brasil, as corretoras são essenciais para evitar perdas também nas seguradoras. “A MDS Brasil desempenha um papel fundamental, pois ela ajuda as empresas a identificar os riscos e as oportunidades associadas ao seu negócio e a selecionar o conjunto de seguros que melhor atenda às suas necessidades”, explica. “A corretora de seguros pode ajudar as empresas a mitigar os riscos e a encontrar soluções de seguro que garantam a saúde financeira da empresa em caso de perdas decorrentes de eventos climáticos”, complementa o executivo.

“A corretora de seguros pode ajudar as empresas a mitigar os riscos e a encontrar soluções de seguro que garantam a saúde financeira da empresa em caso de perdas decorrentes de eventos climáticos”

Caio Carvalho, Diretor de Riscos da MDS Brasil



ONDE SE APLICAM OS PRODUTOS DE SEGUROS?

Antes da mudança climática se tornar pauta no mundo, os agricultores de boa parte do planeta, sobretudo no Brasil, já se preocupavam com eventos em decorrência do clima, como tempestades e períodos de seca, por exemplo. Com a discussão migrando do campo para as regiões urbanas, boa parte da sociedade brasileira está se mobilizando para ao menos entender as consequências atuais e futuras desse fenômeno.

Consequentemente, a cultura do seguro contra os eventos do clima ainda são pouco conhecidas no país. O produto um pouco mais conhecido é o Seguro Paramétrico, que protege os segurados contra perdas financeiras decorrentes de eventos naturais. Ele utiliza parâmetros pré-definidos para acionar a cobertura, como magnitude do terremoto, velocidade do vento, volume de chuvas, entre outros.

“Embora o Seguro Paramétrico tenha muitas vantagens em relação aos seguros tradicionais, ele não deve ser considerado uma substituição completa”, conta o Diretor de Riscos da MDS Brasil. O que difere o paramétrico do tradicional, explica Carvalho, é que enquanto o primeiro é ideal para eventos climáticos e desastres naturais que podem ter impacto em uma ampla região, o segundo é mais adequado para perdas individuais e personalizadas.

“Além disso, os seguros tradicionais podem cobrir outros tipos de danos, como acidentes automobilísticos, roubo, responsabilidade civil, entre outros. Portanto, é importante avaliar

cuidadosamente as necessidades e os riscos antes de escolher a modalidade de seguro mais adequada”, distingue o executivo.

Para Filipe Macedo Neves, Diretor Geral de Risk Solutions da Lockton Brasil, o brasileiro ainda não possui a cultura especificamente desse seguro porque no país ainda não ocorreram catástrofes que atingiram todo o território nacional. “Aqui há um ambiente mais novo de catástrofes que não atingem várias cidades, pessoas ou empresas. Em outras partes do mundo, há lugares que precisam se reconstruir, por exemplo. Já no setor agrícola, os seguros dessa natureza são muito comuns, mas impactam poucas pessoas”, afirma.

O executivo esclarece que patrimônios expostos a riscos, das residências até empresas de grande porte, podem estar cobertas pelo seguro. Ele alerta, porém, que grandes empresas costumam ter apólices da modalidade “all risk”, produto importante, mas que pode se tornar uma dor de cabeça para quem não conhece suas exclusões.

Para o diretor da Lockton Brasil, o corretor é fundamental na orientação dos clientes e em expandir a imagem do seguro para a sociedade.

Filipe Macedo Neves, Diretor Geral de Risk Solutions da Lockton Brasil



**“Nosso papel é dar
publicidade
positiva do que o
mercado vive e
aprender um
pouco a história do
outro”**



POPULAÇÃO SEGURADA RECEBEU **R\$ 1,2 BILHÃO** EM **INDENIZAÇÕES**, EM JANEIRO DE 2023

VALOR REFERE-SE AOS SINISTROS PAGOS E
FOI 9,1% ACIMA DO REALIZADO NO MESMO
MÊS DO ANO PASSADO

E estudo consolidado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida – Fenaprevi, com base nos dados da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, mostra que foram pagos R\$ 1,2 bilhão em benefícios aos segurados somente em janeiro de 2023, registrando alta de 9,1% em comparação com o mesmo mês do ano anterior. Desse montante, 56% foi pago em seguro de Vida e 17% na modalidade Prestamista.

Quanto ao pagamento de sinistros, o seguro Viagem foi um dos ramos com a maior variação em relação a janeiro de 2022, crescimento de 56,6% fruto da retomada do turismo após um longo período impactado pela pandemia da covid-19. Outros segmentos que também tiveram alta foram os Dotais (60,1%), Doenças Graves / Terminais (35,7%), Acidentes Pessoas (18,5%) e o Funeral (16,5%), impactando o resultado total do mês.

SETOR EM CRESCIMENTO ELEVADO

Foram pagos R\$ 4,8 bilhões em prêmios diretos, aumento de 18,9% em relação ao último janeiro, o que reforça o resultado da Pesquisa Fenaprevi encomendada ao Datafolha, de que a população está mais preocupada em se prevenir de momentos adversos e parece estar contratando mais serviços de seguros.

O seguro Viagem se sobressai com elevação de 47,9% nos prêmios. Já o seguro de Vida continua com a maior participação de 46%, e registrou elevação de 16,0% em relação ao mesmo mês do ano passado e mantendo o crescimento elevado desde 2020. Com participação de 30% no total, o seguro Prestamista cresceu 26,3% na mesma base de comparação.

COMPARAÇÃO INTERNACIONAL

Em levantamento recente divulgado pela OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, é possível comparar o volume de prêmios de seguros de vida em percentual do PIB de 55 países em 2021. Nessa lista, o Brasil ocupa a 43ª posição com 0,6% do PIB de 2021, resultado significativamente abaixo da média dos países da OCDE, que foi de 5,2% do PIB.

O país líder no mundo foi Luxemburgo, com 35,7% do PIB, seguido por Hong Kong e Singapura, com respectivamente 19,7% do PIB e 11,7% do PIB. Na última colocação ficou o Equador, com 0,02% do PIB.

PROTEJA-SE CONTRA ATAQUES CIBERNÉTICOS

83% dos executivos consultados afirmam que suas empresas não estão adequadamente protegidas contra ataques cibernéticos.

(Fonte: Munich Re. 2022)



Não corra riscos!

Conte com o time de especialistas da Wiz Corporate para entender as suas necessidades e apoiá-los da melhor maneira possível!

WIZ Corporate



A SURPREENDENTE TRANSFORMAÇÃO DO COTIDIANO COM A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

POR: EMIR ZANATTO
CEO da TEx

Olá, caros leitores da Seguro Nova Digital! Neste mês, decidi experimentar algo diferente na hora de escrever meu artigo. Utilizei uma das ferramentas mais revolucionárias da atualidade, o ChatGPT, para explorar como a tecnologia e a Inteligência Artificial (IA) estão mudando o nosso dia a dia de maneiras que nem sempre percebemos.

Muitas pessoas acreditam que a IA ainda é um conceito futurista, distante da nossa realidade cotidiana. No entanto, a verdade é que já estamos interagindo com essas tecnologias de várias formas. Desde assistentes virtuais, como a Siri e a Alexa, até carros autônomos e chatbots de atendimento ao cliente, a IA está se tornando cada vez mais presente em nossas vidas.

No mercado de seguros, a IA tem o potencial de revolucionar o setor. Com a utilização de algoritmos avançados e aprendizado de máquina, é possível prever riscos com maior precisão, personalizar apólices e até mesmo automatizar processos. Isso pode resultar em maior eficiência, economia e satisfação para clientes e empresas.

Além disso, a IA também está impulsionando o empreendedorismo, ajudando empreendedores a tomar decisões mais informadas e a gerir melhor seus negócios. Ferramentas baseadas em IA, como o ChatGPT, podem otimizar a comunicação interna, análise de dados e até mesmo o marketing, permitindo que o empreendedores se concentrem no que realmente importa: criar e expandir seus negócios.

É importante ressaltar que, apesar de todos os benefícios, também existem desafios e preocupações relacionados à ética, privacidade e segurança no uso da IA. Por isso, é fundamental discutir e implementar políticas e regulações que garantam o desenvolvimento sustentável e responsável dessas tecnologias.

Ao longo deste artigo, espero ter demonstrado como a IA já está transformando nossas vidas de maneira surpreendente e, muitas vezes, imperceptível. E agora, para uma revelação ainda mais surpreendente: este artigo foi escrito por uma inteligência artificial, o ChatGPT. Surpreso? Isso apenas mostra o quão avançada a tecnologia já se tornou e o potencial incrível que ela tem para continuar transformando nosso mundo.

Quer saber quais foram os meus direcionamentos para escrever esse artigo? Deixei tudo salvo em um destaque no meu Instagram: [@emir_zanatto](https://www.instagram.com/emir_zanatto).

LANÇAMENTO SEGURO BIKE

Compra 100% Digital

Acesse: assegurou.com.br/bike



assegurou **BIKE**





SEGURADORAS DESENVOLVEM FERRAMENTA PARA **MENSURAR RISCOS CLIMÁTICOS**

HEAT MAP VAI PERMITIR DETECTAR ÁREAS MAIS SUJEITAS A SOFRER COM IMPACTOS AMBIENTAIS

Até o final do primeiro semestre de 2023, as seguradoras brasileiras irão finalizar um projeto que visa desenvolver ferramentas para mapear os riscos climáticos em todos os estados, incluindo um mapa de calor (Heat Map) que irá medir a exposição brasileira a 12 riscos climáticos físicos.

Desenvolvido inicialmente em âmbito global pela United Nations Environment – Programme Finance Initiative (UNEP- FI), braço financeiro da ONU para questões climáticas, o Heat Map passará a ser aplicado no Brasil por iniciativa da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

“A ferramenta, já utilizada em países da Europa e nos Estados Unidos, será adaptada para o cenário de riscos brasileiro. O Brasil foi o país escolhido para essa adaptação devido ao protagonismo do

setor de seguros em questões ASG na região, pelas dimensões continentais e também porque a CNseg assumiu o compromisso de conduzir os estudos e procedimentos para agilizar essa implantação”, explica Ana Paula Almeida Santos, diretora de Sustentabilidade e Relações de Consumo da CNseg.

As seguradoras poderão avaliar os estados e capitais mais impactadas pelos seguintes riscos: ondas de calor e de frio, secas, mudanças crônicas de temperatura, enchentes fluviais, costeiras e urbanas, aumento do nível do mar, estresse hídrico, variabilidade sazonal, intensidade do vento e incêndio. Quanto à intensidade, o impacto de cada um dos riscos nos estados e nas capitais poderá ser classificados como: alto, médio, baixo ou indeterminado.

“O Heat Map oferece uma visão simplificada da exposição geográfica brasileira, considerando dois cenários climáticos, aumento de 2°C e de 4°C, e dois horizontes temporais distintos, 2030 e 2050. A ferramenta é importante para a sociedade porque ajuda seguradoras, bancos, empresas, autoridades e poder público a melhor gerenciar riscos, protegendo pessoas e patrimônio público e privado contra os efeitos econômicos negativos causados pelas mudanças climáticas, seja por meio da criação de novos produtos ou serviços por parte do mercado, seja por meio da adoção de medidas e políticas públicas preventivas a desastres climáticos por autoridades e governo”, avalia Ana Paula.

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

Sistema Full Filment

APRESENTAÇÃO, COBRANÇA, EMISSÃO E GESTÃO



<https://pdvbox.com.br/>

pdv box

CORRETORA, EMPRESÁRIA, ESCRITORA E... SORORIDADE



POR: SERGIO VITOR GUERRA

Quando desembarcou em Brasília aos 17 anos, Rosane Mota estava com o coração cheio de sonhos profissionais e pessoais. Sua carreira promissora começou quando quando ela partiu de sua cidade natal, Congonhas, em Minas Gerais, para pavimentar a estrada do seu sucesso em outra região do país.

Logo se formou em administração de empresas pela Universidade do Distrito Federal (UDF) e passou a trabalhar no sistema financeiro. Apesar de nunca ter imaginado atuar com seguros, Rosane pegou familiaridade com o negócio quando chegou ao extinto Banco Agrimisa, instituição na qual passou a vender cartas de fiança bancária, produto semelhante ao seguro garantia.

Anos mais tarde, no banco Pottencial, a executiva trabalhou como especialista em investimento e fundo de pensão para captação de investimentos. Enxergando potencial no ramo de Seguro Garantia, o banco criou a Finlândia Corretora, seu braço de corretagem responsável pelas vendas do produto exclusivo da Pottencial.

Naquele instante, o projeto serviu como uma mola propulsora para a carreira de Rosane, que se destacava ano após ano na sua área.

“A diferença entre carta de fiança bancária e seguro garantia é pequena. Por isso, já tinha intimidade com o seguro quando entrei no projeto da corretora, o que gerou uma virada de chave na minha cabeça”

A chave abriu uma série de portas com oportunidades para o seu desenvolvimento como corretora de seguros. Uma gráfica encontrada aleatoriamente na lista telefônica foi a primeira prospecção da profissional. Esse passo deu início a outros importantes degraus que Rosane subiu para se tornar superintendente regional da corretora.

A executiva conseguiu a estabilidade almejada por muitos profissionais. Construiu sua carreira entregando importantes resultados anualmente para a Finlândia e passou a ser uma profissional extremamente respeitada no mercado. Após muito esforço, Rosane poderia aproveitar o momento para reduzir o ritmo de trabalho. Poderia.

A VONTADE DE EMPREENDER

Rosane dedicou 25 anos da sua carreira ao grupo Pottencial, sendo 15 deles na Finlândia. “Desenvolvi um grande carinho pela empresa e estive com pessoas que me ajudaram muito profissionalmente”, agradece.

Para ela, a mudança na sua vida profissional era inevitável naquele momento: em um mês, recebeu nove convites de corretoras para se tornar sócia. Embora tenha ficado satisfeita com as propostas, não foram elas responsáveis pela mudança de rumo na sua carreira.

“Por que vou ser sócia se posso abrir a minha corretora?”

A partir desse momento, Rosane passou a idealizar a RM7 Seguros, que reunia toda sua experiência profissional com a eficiência da equipe que liderou por tantos anos na Finlândia Corretora. “Fui gestora deles durante 15 anos e, quando decidi sair, toda a equipe de Brasília veio comigo. Não foi planejado, aconteceu”, comemorou a executiva.

Com o apoio fundamental da sua equipe, das seguradoras que foram consultadas pela executiva e também do seu marido Luis Fernando, com quem é casada há 13 anos, Rosane, enfim, fundou o seu primeiro negócio em 2021. “Nunca fui empresária, mas a oportunidade era aquela hora”, ressalta.

Apesar de ser uma empresa muito jovem, ela já começou grande, com um sistema de gestão próprio, integrado com outras seguradoras. “Não dependemos das companhias para fazer gestão, temos um importante sistema de gestão que deu o conforto inicial que eu precisava”, lembra a executiva.

PLANO AMBICIOSO

A RM7 Seguros começou em Brasília com 10 parceiros de negócios e conseguiu rapidamente o respeito do mercado, pois, após mais de duas décadas no grupo Pottencial, Rosane teve seu trabalho reconhecido por todos que estavam em seu entorno.

Com a estrutura operacional preparada em tão pouco tempo, a executiva já projeta importantes novidades em breve. “Este ano vamos crescer querendo ou não”, pontua. Um dos focos da corretora é fortalecer a marca da empresa no Rio de Janeiro e, no segundo semestre, chegar à região Nordeste, onde “é muito carente de corretoras especializadas e de renome”, observa a executiva.

O plano de expansão envolve também ampliar a carteira de produtos da corretora. Para este ano, a intenção é atuar AINDA MAIS em saúde, seguro de vida, residencial e fiança locatícia, ramos com alto potencial no Brasil.

A MULHER NO MERCADO DE SEGUROS

Rosane Mota não é apenas uma empreendedora de sucesso, mas também uma profissional que luta pelo direito das mulheres estarem em espaços de liderança dentro das empresas. Por isso, além de ser empresária, corretora e administradora, ela também é consultora consultiva do Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) e coautora de dois livros: Liderança Humanitária e Memórias de Líderes da Alta

Gestão, pela Academia Europeia de Alta Gestão.

Sua percepção sobre a baixa participação das mulheres no setor aconteceu em reuniões nas quais eram perceptíveis a predominância masculina. “Com 23 anos, já sentava à mesa com 20 homens e só eu de mulher. O tamanho da participação feminina no mercado de seguros era assustador. Nosso setor sempre foi majoritariamente masculino”, lembra Rosane.

Exercendo seu papel de ativista sobre esse tema, a executiva acredita que o mercado está mudando aos poucos, mas ainda está longe do ideal. “A evolução existe, mas poucas são as mulheres ainda hoje em grandes seguradoras e em corretoras, ocupando cargos de diretoria ou de liderança. O simples fato de falarmos sobre isso já é um grande avanço”, pondera.

A proporção de mulheres em cargos de liderança em seguradoras ainda é menor em relação aos homens, segundo o estudo Mulheres no Mercado de Seguros de 2022, desenvolvido pela Escola de Negócios e Seguros (ENS). Atualmente, há 2.2 diretores homens para uma mulher. Em 2012, ano de lançamento da primeira edição do material, para cada quatro executivos existia uma diretora.

Na análise de Rosane, as mulheres precisavam se unir cada vez mais.

“Não cabe mais a gente ser individualista. Quando a maioria das mulheres perceber isso, vai ficar muito mais fácil encarar um mercado ainda muito machista”.



Rosane Mota no Sou Segura Summit 2023

Uma das provas que as executivas do mercado estão mais unidas foi a realização do evento Sou Segura Summit 2023, evento realizado nos dias 7 e 8 de março em São Paulo. Reuniram-se centenas de mulheres profissionais do setor de seguros com o intuito de fortalecer o debate sobre a participação do público feminino nas empresas que atuam na indústria.

“Saí sem fôlego após ouvir tantas histórias lindas. Já perdi a conta de quantas vezes eu saí de uma empresa sabendo que eu tive que alterar meu tom de voz para ser escutada. A gente precisa ser respeitada como mulher e como executiva. Eu espero, realmente, que as companhias entendam isso de uma vez”, alerta a executiva.

Os 30 anos no mercado de seguros proporcionaram a Rosane muito aprendizado como profissional e também como mulher. A sua cidade de Congonhas, conhecida pelas artes barrocas esculpidas pelo Mestre Aleijadinho, também está bem representada na indústria de seguros, cada vez mais importante para a proteção social dos brasileiros.

QUER DIVERSIFICAR E POTENCIALIZAR SUA CARTEIRA? **NÓS TEMOS UM PLANO.**

Conte com a Delta Global para oferecer a melhor experiência em tecnologia e Assistência 24h especializada em frotas.

Atendemos as maiores transportadoras do Brasil e as maiores seguradoras do mundo.
Faça parte da inovação, seja Delta.

Nos chame no WhatsApp!



VAMOS BATER UM PAPO?
SAIBA MAIS SOBRE NOSSOS
PRODUTOS E SERVIÇOS
E POTENCIALIZE SUAS VENDAS.

• deltaglobal.com.br/corretor





SAIBA COMO CONVENCER SEU CLIENTE A **INDICAR A SUA CORRETORA**

COMENTÁRIOS POSITIVOS SOBRE SUA CORRETORA
TRAZEM CREDIBILIDADE E SEGURANÇA PARA ATRAIR
NOVOS CLIENTES AOS SEUS SERVIÇOS. VEJA COMO
CONVENCER SEUS SEGURADOS A INDICAREM SUA
CORRETORA DE SEGUROS!

GTI SOLUTION

Você já ouviu falar em “prova social”? Quando estamos falando sobre marketing essa é uma das melhores estratégias. Um exemplo de prova social são depoimentos de clientes extremamente

satisfeitos com os produtos ou serviços da empresa. Não é incomum vermos em sites que comercializam cursos por exemplo, vídeos de alunos explicando como o aprendizado oferecido pelo curso transformou suas carreiras, aumentando salários e

mudando suas vidas.

Porém, para conseguirmos esse tipo de divulgação é de extrema necessidade que o cliente esteja disposto a prestar depoimentos positivos e sinceros sobre seus serviços. Como você bem sabe, nem todos terão vontade de vir a público falar sobre sua corretora. Logo, como o corretor deve agir para conseguir esse tipo de promoção tão necessária para seu negócio? Separamos algumas dicas que podem te ajudar nisso.

DESENVOLVA UM PROGRAMA DE FIDELIDADE

Cada vez mais estamos acostumados a ver programas de fidelidade principalmente feitos por restaurantes. Sabe quando fazemos um pedido e junto com a comida vem um cupom a ser preenchido com novos pedidos e quando chegar a um determinado número, temos direito a uma refeição grátis?

Esse tipo de estratégia te incentiva a consumir nesse local mais vezes. Na busca de conseguir uma refeição gratuita ou com um bom desconto, o cliente prioriza o restaurante do programa de fidelidade.

Crie uma estratégia parecida na sua corretora. Um exemplo é dar desconto a partir da terceira ou quarta apólice. Ou então oferecer gratuidade por alguns meses em uma assistência caso o contratante já tenha algum seguro, por exemplo.

RECOMPENSAS EM TROCA DE DIVULGAÇÃO

Nada melhor do que a famosa relação “ganha-ganha”, não é mesmo? Converse com sua equipe para definir uma estratégia que beneficie seus clientes ao mesmo tempo que beneficie a sua corretora.

Uma dica é uma troca de divulgação caso seu cliente também possua uma empresa. Por exemplo, também gravar um vídeo indicando a empresa dele para que esse depoimento possa ser usado como prova social. Mas lembre-se: estamos falando de uma estratégia que deve ser usada de forma verdadeira. Logo, só indique os serviços do seu cliente se você realmente os conhece e aprova.

OBTENHA FEEDBACKS

Como estão os feedbacks que sua empresa recebe? Todo corretor precisa estar ciente do que tem agradado e do que tem desagradado seu público. Esse aprofundamento no relacionamento entre cliente e corretor de seguros faz com que o seguro se sinta especial e valorizado, já que não é toda empresa que está disposta a ouvir a opinião dos consumidores.

Use dos feedbacks para corrigir seus erros e aperfeiçoar seus pontos fortes. Você pode utilizar, por exemplo, o Google Forms para elaborar pesquisas online para serem enviadas ao seu público.

Lá você conseguirá analisar os resultados por meio de gráficos e assim, traçar suas novas estratégias.

Para que seja possível ter mais tempo disponível para se dedicar ao relacionamento com seus clientes, um corretor de seguros precisa de um elemento muito valioso: tempo. O CRM Ping Seguro automatiza a sua corretora, digitalizando tarefas e fazendo processos burocráticos ficarem mais simples com a ajuda da tecnologia! Com ele, você ainda tem acesso a um pacote de assistências (Residencial, Auto/Moto e Multiassistência) para comercializar e ganhar comissões com suas vendas.

Faça já um teste grátis em

www.pingseguro.com.br



EZZE APRESENTA SUA NOVA MARCA EM GRANDE ENCONTRO COM CORRETORES DE SEGURO

COMPANHIA INVESTE EM IDENTIDADE VISUAL FOCADA NA CONFIANÇA E COMPROMISSO COM CLIENTES E PARCEIROS DE NEGÓCIOS

EZZE

Com apenas três anos de operação no mercado e prestes a faturar mais R\$ 1 bilhão em prêmios, a EZZE Seguros apresentou sua nova identidade visual para 500 convidados em um grande encontro com corretores, realizado em São Paulo, no dia 23 de março de 2023.

A simbologia do aperto de mão foi o destaque do projeto de rebranding para ressignificar a imagem da EZZE e ilustrar o gesto de confiança que se estabelece entre seguradora, parceiros e clientes. Um ícone que vai ao encontro dos propósitos da companhia, que atua em um universo repleto de riscos e compromissos.

Com o slogan “Seguros. A gente se importa”, a virada de marca representa a preocupação da seguradora em acompanhar o movimento constante do mercado, que valoriza o resgate da autenticidade, de compromissos e de valores.

“O projeto reforça o nosso DNA empreendedor, representando pelo modelo partnership, onde os executivos são sócios da companhia. Amparados por um sistema totalmente digital, prezamos pelo atendimento de quem está lá na ponta

e necessita de um suporte adequado, direto e contínuo”, explica o vice-presidente de Relações Institucionais e Marketing da EZZE Seguros, Ivo Machado.

Com relação à nova cor predominante da marca, o verde neon valoriza uma tendência que teve ascensão nos anos 30 e 40 no mundo da arte e que volta a se destacar em diversos ambientes, por proporcionar a sensação de “estar alerta”, somada ao sentido da vigilância e da estabilidade que remete a cor verde.

“Quando definimos que a ‘EZZE se importa’ significa que estamos atentos às necessidades de todos que fazem parte da nossa história. O desempenho excepcional da companhia é reflexo das pessoas que aqui trabalham que foram brilhantes em planejar e executar a estratégia de multiprodutos e multicanais. Tenho certeza que continuaremos nesta trajetória para fazermos o nosso melhor para os nossos clientes, colaboradores e acionistas”, finaliza o CEO da EZZE Seguros, Richard Vinhosa.

Desempenho da EZZE – Conforme o último balanço financeiro, o lucro líquido da EZZE saltou de R\$ 6,2 milhões, em 2021, para R\$ 22,6 milhões em 2022, um aumento de 264,5%, o qual está diretamente ligado à estratégia de atuar como uma seguradora multiprodutos e multicanais, bem como ao investimento no controle da sinistralidade, de comissões e das despesas administrativas.

A seguradora, que espera atingir crescimento em torno de 40% a 50% no faturamento em 2023, tem investido em ramos que mostram forte potencial no mercado brasileiro, como o Seguro Garantia, os Seguros Patrimoniais, os Seguros de Transporte de Cargas e aqueles ligados à área de Afinidades.

Em todo o Brasil, mais de 80 tipos de seguros são comercializados através da parceria com mais de 5 mil corretores cadastrados no portal da EZZE, que atuam com o suporte das 7 filiais físicas e dos 4 atendimentos remotos da empresa.

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

JDT SEGUROS

15
anos



www.jdtseguros.com.br



@jdtseguros



/jdtseguros



JDT Seguros



ARTIGO:

DESAFIOS E SOLUÇÕES PARA A CONTRATAÇÃO DE CONSÓRCIOS MILIONÁRIOS

JHON ANDRADE*
Wiz Parceiros

O consórcio é sempre uma opção atraente para a aquisição de bens, principalmente veículos e imóveis, uma vez que, ao contrário do financiamento, a modalidade não está sujeita à volatilidade da economia, às altas da taxa básica de juros, o que eleva o custo final. Além disso, conta com taxas pré-fixadas, baixo risco e uso flexível do crédito, possibilitando ao consumidor planejamento financeiro e segurança no investimento. No entanto, casos de contratações de valor vultoso requerem muitas vezes olhares ainda mais apurados dos envolvidos na concessão monetária.

Segundo dados da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), a venda de todas as modalidades de consórcio teve expansão no ano passado, desde as modalidades mais comuns, como casas e automóveis, até opções pouco conhecidas do consumidor, como placas solares e barcos.

De acordo com a entidade, em 2022 foram comercializadas 3,93 milhões de novas cotas, alta de 13,6% sobre as 3,46 milhões de adesões de 2021. O volume financeiro envolvido também foi recorde: R\$ 252,09 bilhões, 13,4% acima dos R\$ 222,26 bilhões registrados no ano anterior. Atualmente são quase 10 milhões de participantes ativos de consórcios em todo o país!

Como consequência da expansão da comercialização de consórcios, crescem também as contratações de valores acima de R\$ 1 milhão, tanto por pessoas físicas, quanto por pessoas jurídicas. O investimento permite aumentar o patrimônio pessoal e empresarial, e inclusive pode ser utilizado para capital de giro, a depender das regras da administradora.

De maneira geral, o interessado deve oferecer garantias comprovando as condições financeiras para pagar as parcelas ao longo do tempo de vigência do grupo de consórcio. Elas variam de acordo com as condições apresentadas no momento da aquisição da cota. Naturalmente, nas operações que envolvem quantias financeiras elevadas, as exigências das administradoras são maiores.

Para atender a demanda cada vez maior de consórcios que movimentam valores a partir de seis dígitos, o mercado enxergou a necessidade de oferecer serviços exclusivos para facilitar a aprovação da documentação e garantias, a fim de proporcionar maior assertividade nos pedidos. A prática beneficia todos os atores envolvidos no consórcio, como: consumidores, administradoras e distribuidoras, contribuindo para viabilizar a operação.

Diante desse cenário, a Wiz Parceiros - unidade de negócios especializada na distribuição de consórcios e crédito do grupo Wiz Co (WIZC3) - criou, em 2021, o Núcleo de Inteligência de Crédito (NIC), cujo objetivo é verificar a viabilidade jurídica, técnica e financeira da comercialização de consórcios que envolvem, principalmente, grandes operações. O núcleo verifica se a operação é financeiramente viável e avalia se as garantias oferecidas atendem às exigências técnicas e legais.

Somente no ano passado, o NIC da Wiz Parceiros recebeu pedidos de análises que totalizam R\$ 3,4 bilhões em cartas de consórcio. Deste total, R\$ 2,7 bilhões foram aprovados, um aumento de 12% em comparação a 2021. Ou seja, o índice de assertividade foi de 81%! Além disso, um total de R\$ 60 milhões em operações que haviam sido negadas foram revertidas após atuação do núcleo. A Wiz Parceiros é o maior player não bancário da América Latina atuante na oferta de consórcios, crédito e

seguros correlatos. Só no ano passado, totalizou R\$ 6,2 bilhões em comercialização de cartas de crédito.

Um exemplo recente da intervenção do NIC foi após um cliente contratar consórcios para viabilizar a compra de um imóvel para cada um dos três filhos. Com o auxílio do serviço de análise prévia da viabilidade do negócio, o consumidor formalizou a aquisição da última cota necessária para complementar o valor da compra dos três imóveis, totalizando R\$ 2,3 milhões, superando alguns entraves que teria sem uma consultoria especializada.

Portanto, é fundamental que o consumidor interessado em adquirir um consórcio acima de R\$ 1 milhão procure uma empresa especializada na análise e viabilidade da operação. Profissionais com expertise no mercado têm condições de orientar o cliente de forma assertiva, para que ele possa seguir todos os caminhos para a concretização do seu sonho ou projeto!

Jhon Andrade* é gerente de Relacionamento e Inteligência de Crédito da Wiz Parceiros. Com experiência de mais de 12 anos no

A venda de todas as modalidades de consórcio teve expansão no ano passado, desde as modalidades mais comuns, como casas e automóveis, até opções pouco conhecidas do consumidor, como placas solares e barcos

segmento de consórcios e outros produtos financeiros é especialista em gestão de relacionamento com o cliente pelo Senac e possui certificado pela Abac na PCA-10 e pela Abecip e Aneps em produtos de crédito. Lidera a operação Business Solutions Center (BSC) da Wiz Parceiros, com atuação em mais de 16 mil pontos de vendas em todo o país.



VALOR DO SEGURO AUTO SUBIU 17,5% EM UM ANO

FEVEREIRO FOI O TERCEIRO MÊS CONSECUTIVO DE ALTA COM ÍNDICE DE 6,7%, SEGUNDO ESTUDO DESENVOLVIDO PELA TEX

O início de 2023 está sendo oneroso para quem precisou renovar o seguro auto. Um levantamento realizado pela TEx mostra que o valor nos primeiros meses está mais alto em comparação aos mesmos períodos dos anos anteriores, atingindo o índice mais caro em 26 meses. Fevereiro registrou o terceiro mês seguido de alta, com índice de 6,7%, um aumento de 17,5% no valor dentro do período de um ano.

De acordo com o CEO da TEx, Emir Zanatto, o setor ainda sente os efeitos da pandemia, sobretudo na indústria automobilística. “Vimos no mês passado montadoras diminuindo a produção justamente pela falta de peças na cadeia de suprimentos do setor, levando o encarecimento de veículos seminovos e usados”, explica o executivo.

O aumento de roubos e furtos em determinadas regiões do Brasil também agravou o aumento dos preços, segundo o executivo. “A dificuldade sentida pela indústria na aquisição de peças também impacta o seguro, uma vez que potencializa o comércio de peças paralelas o que leva ao aumento de roubo e furto de veículos. Esse aumento na

na incidência dos crimes é outro fator que contribui para o reajuste dos preços por parte das Seguradoras”, explicou.

O professor João Paulo Santiago, 27, morador do Guarapiranga, bairro da Zona Sul de São Paulo, adquiriu no fim do ano passado um Renault Duster seminovo. Para formalizar a contratação do seguro, ele teve que reduzir as coberturas a ponto de o valor se adequar ao seu bolso. “Tirei todas as coberturas possíveis, ficando apenas com roubo, furto, sinistros a terceiros, perda parcial e perda total. O valor está caríssimo”, reclama.

DIFERENÇA POR REGIÃO

A região onde o segurado reside é um fator muito importante na precificação do seguro, pois interfere diretamente nas taxas de roubo e furto. “Ao analisar por região, podemos observar que a Região Metropolitana do Rio de Janeiro pagou 7,5% (do valor do seguro do carro), 66,6% a mais em comparação à Região Metropolitana de Belém, que teve o valor do seguro do carro na casa dos 4,5%”.

Especificamente na cidade de São Paulo, o IPSA revela que o seguro na Zona Leste é 75% superior à região central. Já em Belo Horizonte o índice apresentou uma amplitude menor: a Zona Norte da capital mineira, região com maior índice da cidade, pagou 64,3% a mais do que o Centro, região com o menor índice. Na capital fluminense, a Zona Norte apresentou o maior índice (8,6%) enquanto a Zona Sul do Rio de Janeiro obteve o menor valor (4,7%).

O FUTURO CHEGOU.

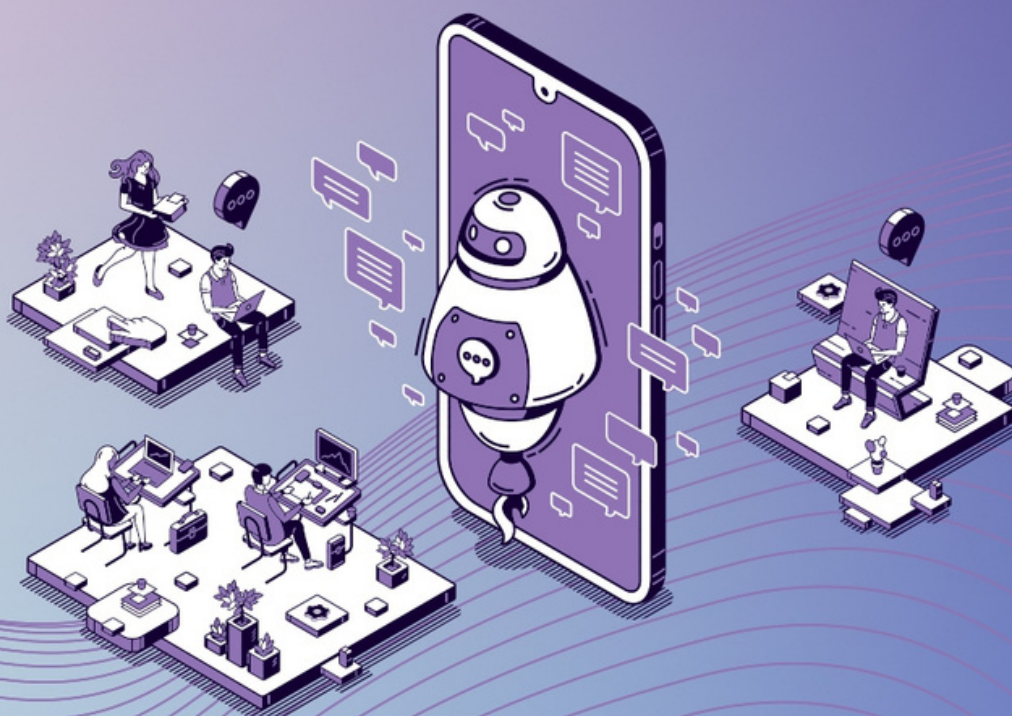


IA, CHATGPT, OPEN INSURANCE, SPOC...

Está com receio das mudanças que as novas tecnologias podem trazer para sua vida profissional?

O mercado de seguros utiliza como matéria-prima dados e informações. Tecnologias como Inteligência Artificial e novos ambientes de compartilhamento de dados - *Open Insurance* e *Open Finance* - estão mudando aceleradamente a maneira de fazer negócios no setor.

Oferecemos treinamentos abertos e na modalidade *in company* para quem decidiu ser relevante também nesse novo cenário.



Conte com a Conhecer Seguros para entender as mudanças e continuar competitivo na sua área de atuação.



CNSEG PROJETA AUMENTAR EM 20% A PENETRAÇÃO DO SETOR NOS PRÓXIMOS ANOS

CONFEDERAÇÃO ANUNCIA O PLANO DE DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS (PDMS) E CONTA COM O ENGAJAMENTO DA TODA A INDÚSTRIA

A CNseg, em conjunto com as suas federações associadas, elaborou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS). A iniciativa tem o objetivo de construir um mercado mais acessível para os brasileiros e, consequentemente, aumentar a sua penetração na sociedade. O lançamento do plano aconteceu dia 16 de março, em São Paulo, e contou com a presença de representantes de entidades, acadêmicos e seguradores.

FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap contribuíram para a elaboração do plano. Já representando os corretores de seguros, a Fenacor também participou do projeto. No total, 65 iniciativas, divididas em quatro eixos de trabalho, foram elaboradas. Elas serão as

responsáveis em conduzir as ações na indústria nos próximos sete anos.

“O sucesso do plano depende do engajamento de toda a indústria de seguros”, alertou Dyogo Oliveira, presidente da CNseg. A iniciativa visa aumentar a população atendida em 20% pelos diversos produtos do mercado, bem como elevar o pagamento de indenizações, benefícios, sorteios, resgates e despesas médicas e odontológicas dos atuais 4,6% do PIB para 6,5%. Por fim, até 2030 o objetivo é que a indústria tenha a participação de 10% do PIB nacional.

Para atingir a meta, Oliveira aposta em pilares que vão auxiliar no desenvolvimento da imagem do seguro. Um deles é o aprimoramento dos canais de distribuição, com o fortalecimento dos corretores de seguros, por meio de capacitação, e o investimento em tecnologia. A modernização dos produtos e a eficiência regulatória também são pontos destacados pelo presidente da confederação.

“O plano foi criado a partir da percepção de que o mercado de seguros pode gerar mais reservas para a poupança nacional e direcionar mais recursos para importantes projetos nacionais, ao apoiar iniciativas públicas e privadas. Assumimos riscos das mais diversas atividades econômicas e oferecemos proteção aos indivíduos e às empresas”, ressalta Oliveira.



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

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

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

- ❖ Aviso de sinistros;
- ❖ Guinchos, taxis e carros reservas;
- ❖ Agendamento de vistorias constatação;
- ❖ Acompanhamento de oficinas e reparos;
- ❖ Orientação sobre documentos;
- ❖ Procedimentos de CIAs;
- ❖ Acompanhamento de indenizações;
- ❖ Atendimento e acordo de terceiros;

TUDO EM NOME DA SUA CORRETORA



O Regula Premium 5 atende:

**AUTO - RE - FROTA -
ASSISTÊNCIAS**

**60 atendimentos ano -
Média de 5 mês**

Tenha um departamento de sinistros completo por **R\$845,00 por mês**
Pacote pensado pra você corretor que quer crescer com baixo custo.



www.regula.com.br



VENHA FAZER PARTE DA NOVA GERAÇÃO DE CORRETORES



MERCADO DE SEGUROS RETORNOU À SOCIEDADE R\$ 20 BILHÕES EM JANEIRO

A Susep divulgou o seu relatório Síntese Mensal, com dados do setor de seguros no mês de janeiro de 2023. O documento é produzido pela autarquia com base nos dados encaminhados pelas empresas supervisionadas.

A arrecadação do setor supervisionado no mês de janeiro de 2023 foi de R\$ 31,15 bilhões, o que representa crescimento de 19,6% em relação ao mesmo mês de 2022. Quanto às indenizações e resgates, o setor retornou à sociedade cerca de R\$ 20 bilhões no mês de janeiro de 2023.

O superintendente interino da Susep, Carlos Queiroz, comentou o resultado com otimismo. “É bastante satisfatório observar que, mesmo depois de um crescimento robusto no ano de 2022, o setor iniciou o ano em alta. Assim, verificamos que as iniciativas regulatórias, que objetivam apoiar o desenvolvimento do mercado e a proteção da sociedade, unidas à capacidade das supervisionadas, têm surtido resultados muito positivos”, afirmou.

Segundo a edição de janeiro, nos seguros de pessoas, o seguro de vida continua com destaque, tendo alcançado o montante de R\$ 2,23 bilhões em acumulação de prêmios no mês de janeiro. O valor

corresponde a um crescimento de 16% em relação ao mesmo mês de 2022. No mês de janeiro, os seguros de pessoas devolveram à sociedade aproximadamente R\$ 1,10 bilhão, por meio de indenizações.

Os seguros de danos continuam apresentando bom desempenho. A arrecadação de prêmios no seguro auto atingiu R\$ 4,39 bilhões em janeiro de 2023, valor 28,7% superior ao do mesmo mês de 2022. Quanto às indenizações no segmento de seguros de danos, houve um retorno à sociedade no mês de janeiro de 2023, por meio do pagamento de indenizações, de pouco mais de R\$ 5 bilhões.

Destaques de crescimento em 2022, seguro viagem e micros-seguros mantiveram crescimento robusto em janeiro de 2023, com altas de, respectivamente, 47,9% e 88,6%, no comparativo com janeiro de 2022.

Nos produtos de previdência, a receita de contribuições em janeiro de 2023 ficou 8,7% acima da receita registrada no mesmo mês de 2022.

Estes e outros destaques estão detalhados na Síntese Mensal de janeiro no site da Susep. Para consultar os dados da autarquia de forma ainda mais dinâmica, acesse o Painel de Inteligência do Mercado de Seguros, também conhecido como Painel Susep.

Sua **segurança** e **tranquilidade**
nas mãos de quem **entende!**

REGINA LACERDA

Expert em seguros há mais de **30 anos**



SAIBA MAIS



SETOR DE SEGUROS **FATURA** **R\$ 14,9 BILHÕES** EM JANEIRO, MOSTRA PESQUISA

O setor de seguros começou 2023 com faturamento em alta. No primeiro mês do ano, os prêmios emitidos alcançaram R\$ 14,9 bilhões, crescimento de 18,3% na comparação com igual período de 2022. Os dados, divulgados hoje (20/03), fazem parte da 29ª edição do Boletim IRB+Mercado, análise mensal da plataforma IRB+Inteligência que considerou números publicados pela Susep – órgão regulador do setor – em 13/03.

De acordo com o relatório, todos os segmentos tiveram alta no faturamento, com destaque para Automóvel (29,2%) e Rural (27,2%). A sinistralidade geral registrou queda de 24,3 pontos percentuais (p.p.) na comparação anual, fechando em 45,1%. Já o lucro líquido das seguradoras apresentou alta de 154% na comparação com janeiro de 2022: R\$ 2,6 bilhões.

POR SEGMENTO

Em janeiro, Vida registrou faturamento de R\$ 4,7 bilhões, alta de 15,5%. Os produtos Vida e Prestamista, que juntos representam cerca de 76% da linha, evoluíram 12% e 23,7%, respectivamente. Já a sinistralidade fechou em 30%, 1,3 p.p. menor que janeiro de 2022. Automóvel teve arrecadação de R\$ 4,4 bilhões, alta de 29,2% na base anual. O resultado

ainda reflete o aumento nos preços das apólices do segmento. Já a sinistralidade recuou 11,4 p.p. em relação a janeiro do ano passado.

Danos e Responsabilidades faturou R\$ 3 bilhões em janeiro, crescimento de 7,8% em relação a igual período de 2022. A linha Responsabilidades foi a maior propulsora da alta (+41,6%). A sinistralidade do segmento caiu de 37,9% em janeiro de 2022 para 34,9% no primeiro mês de 2023. Individuais contra Danos reverteu a queda registrada em janeiro do ano passado e fechou o primeiro mês do ano com faturamento de R\$ 1,2 bilhão, alta de 18,4%. A sinistralidade no início do ano, por sua vez, foi de 38,6%, 1,1 p.p. acima da registrada em janeiro de 2022.

Rural avançou, em janeiro, 27,2%, no comparativo com o mesmo mês em 2022, ao arrecadar R\$ 1,2 bilhão, sendo a segunda maior alta. A sinistralidade alcançou 37%, bem abaixo do registrado em janeiro de 2022 (342,8%) e em patamar semelhante à taxa do primeiro mês de 2021 (37,5%). Crédito e Garantia arrecadou R\$ 435 milhões em janeiro, variação positiva de 7,2%, em relação à igual período de 2022. Quanto à sinistralidade, o segmento registrou o maior indicador para um mês de janeiro desde o início da série, em 2014: 113,3%.

corretor
especialista
ICATU

PROGRAMA de **BENEFÍCIOS** **2023**

Na **Icatu**, sua dedicação e seu comprometimento se tornam um **pacote de vantagens!**

No nosso **Programa de Benefícios 2023**, temos bonificações imperdíveis, ações personalizadas e muitas surpresas ao longo do ano!

Venha ser um **Corretor Especialista** Icatu e tenha benefícios exclusivos.

ICATU

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Fale Conosco

Centro de Relacionamento: 4002 0040 (Capitais e regiões metropolitanas) ou 0800 285 3000 (Demais localidades), de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, exceto em feriados nacionais.

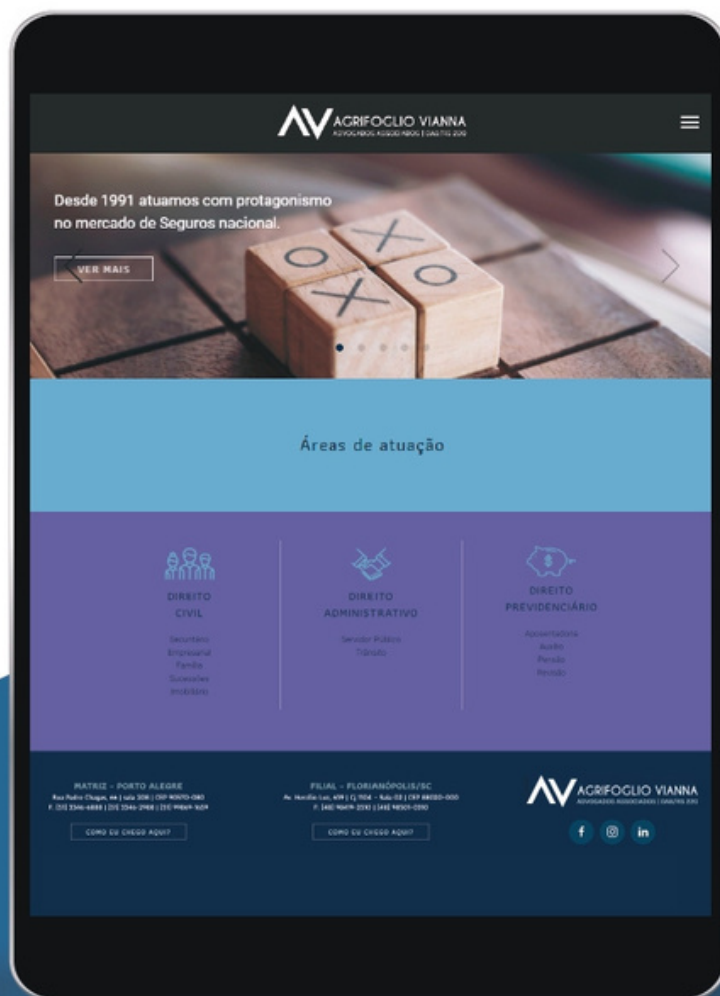
SAC (exclusivamente para informações públicas, contestações, reclamações ou cancelamentos): 0800 286 0110, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h e sábados, domingos e feriados nacionais, das 8h às 16h. Nos demais horários ou para atendimento em libras, você pode acessar o SAC em portal.icatusseguros.com.br/atendimento

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 nacionais. Ao ligar, tenha em mãos o número de protocolo do atendimento anterior.



30 anos
de expertise
em Soluções
Jurídicas
no Ramo
Securitário



Use o QR Code

Acesse nossos
canais de
comunicação