



SEGURO NOVA DIGITAL

32ª EDIÇÃO - ABR/2023

TEX

**INSURTECH SE TORNA UM
ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO,
DE TECNOLOGIA E DE
EDUCAÇÃO PARA O MERCADO**



FATORCONNECT APOIANDO
O DESENVOLVIMENTO DAS
CORRETORAS P. 12

TECNOLOGIA APRIMORA OS
RESULTADOS DE
RASTREAMENTO P. 30





Clientes até dizer chega!

Nós temos a melhor solução para aumentar sua carteira de clientes de **Seguro Auto e Plano de Saúde**.

A Zipia é uma empresa de tecnologia que oferece a solução completa para seguradoras e corretores adquirirem clientes pela internet.

O Zip.Connections combina a **geração de leads qualificados** com uma **plataforma poderosa** para gerenciar seu time de vendas.



Comece a vender agora! >

zipia.com.br



SERGIO VITOR GUERRA



Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

WELINTON COSTA



Articulista
Diretor de Desenvolvimento de
Negócios LATAM da eBaoTech



CNPJ: 35.032.476/0001-99

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

Email: contato@seguronovadigital.com.br

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

INVENTANDO O FUTURO DE OLHO NO PRESENTE

A tecnologia está empregada em todo lugar. Para ler este editorial, por exemplo, você precisa de um dispositivo que permita o acesso ao meu texto. Atualmente, essa praticidade é bem maior do que já foi, porém muito mais simples do que as tecnologias empregadas para o desenvolvimento do mercado de seguros.

Hoje, os meios permitem que corretores captem leads qualificados, exponham o seu trabalho, façam cálculos em diversas companhias ao mesmo tempo, entre outros vários benefícios que o mundo concede. No entanto, as mudanças estão indo cada vez mais longe, como é o caso da Inteligência Artificial, uma tecnologia que avança nos países à medida com que o acúmulo de informações fica maior.

Um entusiasta desse universo, Emir Zanatto, CEO da TEx, é uma das personalidades principais entrevistadas nesta edição. Apaixonado por tecnologia e pela indústria de seguros, mesmo tendo cursado direito e quando jovem nunca ter pensado em atuar no segmento em que trabalha hoje, o executivo está antenado com o que acontece em outros lugares e se dedica para aplicar as inovações na empresa e, principalmente, no mercado como um todo.

Por essa razão, a Insurtech se tornou um ecossistema de distribuição do mercado, democratizando o conhecimento, pautando a inovação e fortalecendo o desenvolvimento da indústria. Na 32ª publicação da SND, o CEO da empresa conta com exclusividade o início da TEx em 2009 com o multicálculo TELEPORT até ela assumir um papel de relevância nos debates sobre inovação.

As ferramentas altamente tecnológicas empregadas no rastreamento de veículos e em transporte de cargas ganharam destaque nesta edição com uma reportagem exclusiva. Já na tradicional entrevista pingue-pongue, o diretor da Fator Seguradora faz um balanço do 1º ano do fatorconnect, uma plataforma digital lançada para corretoras de seguros, especialmente as de pequeno e médio porte.

Ótimos negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

FATORCONNECT
COMPLETA UM ANO
AJUDANDO
CORRETORAS

26

ARTIGO

COMO O EMBEDDED
INSURANCE É UMA DAS
MAIORES TENDÊNCIAS DO
MERCADO?

34

ESPECIAL

COMO AUMENTAR O
TRÁFEGO NA SUA
CORRETORA?

20

CAPA

DO MULTICÁLCULO À
JORNADA DE INOVAÇÃO
ILIMITADA

30

RASTREAMENTO

A TECNOLOGIA
APLICADA AO
RASTREAMENTO DE
VEÍCULOS E DE CARGAS

40

DIVERSIDADE

INCLUSÃO E
DIVERSIDADE NAS
EQUIPES SÃO PAUTAS
URGENTES

Resolução susep,
novos mercados
para você.



Agora, é obrigatório que
Loteadoras e Incorporadoras
contratem o seguro Habitacional.
Aproveite essa oportunidade.





NOVA CAMPANHA AXA NO BRASIL

A AXA lançou a sua campanha de marca no Brasil. Com o objetivo de ganhar reconhecimento dos brasileiros como uma seguradora global que tem soluções para negócios de todos os portes, o mote adotado para a divulgação nacional é “AXA, seguradora oficial da maior roda-gigante da América

Latina e do seu negócio”. Ao assumir o patrocínio e seguro da maior roda-gigante da América Latina, localizada em São Paulo, a companhia deseja mostrar a sua capacidade de proteger desde um grande empreendimento, como a Roda Rico, a negócios de pequeno e médio portes.

Segundo a Vice-Presidente Comercial e Marketing da AXA no Brasil, Karine Brandão, o lançamento da campanha acontece em momento de crescimento potencial, estimado em 19% para 2023. “Nossa nova campanha contribui muito com os macro-objetivos da companhia. Queremos levar a marca ao conhecimento de mais pessoas, demonstrando que temos solidez para atender às necessidades de empresários de todos os portes nas cinco regiões do país. Nesse sentido, a Roda Rico tangibiliza a nossa capacidade de oferecer soluções para todos os negócios, independentemente do tamanho. Em paralelo, vamos focar na distribuição de produtos, utilizando todo o conhecimento regional dos corretores e nossa inteligência de parcerias, reforçando relações com mais proximidade”, conta.

YANOMAMIS RECEBEM AJUDA DA ZURICH

A situação de emergência em saúde pública vivida pelos Yanomamis — e decretada pelo Governo Federal — comoveu todo o país e motivou uma onda de solidariedade para ajudar os indígenas. A Seguradora Zurich se uniu a este movimento e fez um aporte de R\$ 337 mil a partir de um fundo de catástrofes montado pela companhia em dezembro de 2022, com o objetivo de auxiliar comunidades em situações de calamidade pública no Brasil até setembro de 2023.

A expectativa é que a doação da Zurich impacte positivamente mais de 4 mil indígenas. Com relação à alimentação, o foco foi oferecer opções que respeitem a tradição alimentar dos Yanomamis.



“Essa frente foi estruturada com muito cuidado, buscando desenvolver uma fonte de alimento que fosse adequada aos costumes dos Yanomamis e pudesse garantir a segurança alimentar da população, até que seja possível para eles retomarem a agricultura de subsistência”, explica Ana Matta, Gerente de Comunicação e Responsabilidade Social Corporativa da Seguradora Zurich.



Garantia



Fiança Locatícia



Transportes



RC Geral



RC Profissional



D&O



RC Ambiental



Engenharia



Obras Cívicas



Multirisco
Empresarial



Riscos Diversos



Bike



Equipamentos
Fotovoltaicos



Equipamentos
Médicos



Equipamentos
Cinematográficos



Equipamentos
Agrícolas



Eventos



Live Eventos



Produção
de Filmes



Acidentes
Pessoais



Prestamista



Vida PME

Confiabilidade e agilidade para os seus negócios.

Operando desde 2006 no país, a Berkley Brasil Seguros realiza o atendimento nacional por intermédio das cidades de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Joinville e Porto Alegre.

www.berkley.com.br



PARCERIA ENTRE ICATU E QUINTOANDAR

Com o objetivo de tornar mais simples e acessível a locação de imóveis, a Icatu – quinto maior grupo econômico em capitalização no Brasil – e o QuintoAndar – maior plataforma de moradia da América Latina – firmaram parceria e lançam hoje uma nova solução de garantia locatícia para os clientes da

plataforma: a Caução QuintoAndar. O novo produto é um título de capitalização e serve como mais uma opção de garantia oferecida pela proptech nos contratos imobiliários de locação de imóveis. O inquilino terá a possibilidade de contratação à vista ou em até 18 vezes no cartão de crédito, além de contar com benefícios que englobam essa modalidade, como os sorteios e o ressarcimento do valor total ao final do contrato.

A parceria possibilita ao QuintoAndar ampliar e democratizar a solução de garantia aos candidatos a alugar um imóvel. “A adoção de títulos de capitalização como garantia locatícia é uma tendência que se consolida cada vez mais no mercado imobiliário brasileiro porque é uma operação simples e segura, tanto para as imobiliárias quanto para os donos de imóveis e os locadores. E a parceria com o QuintoAndar reflete a necessidade de soluções cada vez mais aderentes à realidade do consumidor”, afirma Marcelo Oliveira, diretor de Capitalização da Icatu.

ASSEGUROU ANUNCIA O LANÇAMENTO DO SEGURO BIKE

Conhecida por ser um objeto de lazer, a bicicleta atualmente ocupa também uma função de ser uma ferramenta de trabalho e um veículo de mobilidade urbana para muitos brasileiros. Pensando neste consumidor, a Assegurou anuncia o lançamento de um seguro específico para bikes, que garante a proteção contra roubos, furtos e danos acidentais, além de uma extensão para demais usuários do produto com valores a partir de R\$12,50 ao mês.

“Com a Assegurou, os diferentes perfis de quem tem uma bicicleta podem encontrar as melhores soluções de proteção. Além disso, conduzir essa jornada do consumidor no digital torna o processo muito mais prático e agradável, esse é o nosso propósito”, explica José Carlos Macedo, Sócio Fundador & CEO da Assegurou.



Qual a vantagem competitiva que a tecnologia pode trazer para o seu negócio?

Descubra como a tecnologia pode ajudar a posicionar sua organização para o crescimento.

Um negócio eficaz exige soluções mais eficientes.

PREPARE SUA EMPRESA PARA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E A ERA DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



e-Bots

Plataforma robusta para processos RPA com preço acessível.

e-WORKS

Gestão do trabalho remoto com foco na qualidade de vida e produtividade dos colaboradores.



Análise automatizada de publicidade em canais digitais.

SONAR®

Score proprietário para monitoramento de risco.

Vamos conversar?

kakautech.com

kakau tech

Simplifique processos.
Impulsione resultados.

INÍCIO COMO SEGURADORA DIGITAL

A Kakau anuncia que recebeu a autorização da SUSEP para operar como uma seguradora (no âmbito do sandbox), a partir de novembro de 2022.

A startup, que desde a sua fundação em 2017 opera como uma plataforma digital de seguros por assinatura (MGA), a partir de agora também está capacitada a emitir seus próprios riscos, para seguros de bicicletas e celulares.

A decisão de tornar-se uma seguradora é uma evolução natural do modelo de negócios da Kakau. “Esse é um momento muito importante para a história da empresa. Teremos mais flexibilidade para inovar em tecnologia e experiência do usuário B2C, além de fomentar novas parcerias digitais em B2B”, comemora Marcelo Torres, COO e Co-Founder da Kakau.

O anúncio do início das atividades da seguradora (Fulô Seguradora S/A) faz parte da estratégia de crescimento da Kakau para os próximos anos.

O CRESCIMENTO DA I4PRO

A i4pro cresceu em média 24% nos últimos 4 anos, acima da média de 16,2% do setor de seguros, conforme dados fornecidos pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Ao todo, são 40 seguradoras que operam no Brasil utilizando as soluções de ERP de missão crítica, core business da i4pro. A empresa atende todo o ecossistema segurador, desde o sandbox, com a Oon Seguros, que representa a nova geração do setor, passando por seguradoras que estão em crescimento acelerado, como EZZE Seguros, Sombrero Seguros e BMG Seguros, às maiores e mais consolidadas do mercado, como Zurich Santander e Zurich.

Para Rafael Araujo, CEO da i4pro, “o investimento constante em novos produtos, e parcerias reforça o nosso portfólio de soluções, fortalecendo o relacionamento com clientes e atraindo oportunidades de novos negócios com outros players do setor. Para 2023, temos a expectativa de manter o ritmo de crescimento”.



Benefícios

Soluções em saúde integral e bem-estar para que empresas cuidem de seu ativo mais valioso, o colaborador.

- Plano de saúde
- Plano odontológico
- Seguro de vida
- Benefícios flexíveis
- Crédito consignado

Fale com um de nossos **especialistas** e descubra o pacote de benefícios ideal para o seu negócio!

 wiz.co/wiz-corporate

 [wizcorporate](https://www.linkedin.com/company/wizcorporate)

 comercialbeneficios@wiz.co

UM ANO APOIANDO O DESENVOLVIMENTO DAS CORRETORAS

A maior parte das corretoras de seguros cadastradas no Brasil pertencem ao grupo das empresas de pequeno e médio porte. Esse extrato de um setor da economia entra em consonância com a realidade no país: 99% das empresas brasileiras pertencem a essa categoria, segundo o Sebrae.

É de olho principalmente nesse público que a Fator Seguradora lançou há um ano o fatorconnect, plataforma digital desenvolvida com foco em apoiar o cotidiano dos corretores de seguros. O Diretor Comercial & Marketing da companhia, Luiz Antonio da Fonseca, conta que o número de profissionais cadastrados durante o período comprovam a eficácia da ferramenta.

Seguro Nova Digital - O fatorconnect completou recentemente um ano de mercado. Explique ao corretor que ainda não conhece a iniciativa e como ela pode ajudar no seu cotidiano.

Luiz Antonio da Fonseca - O fatorconnect é uma plataforma digital criada para apoiar o dia a dia dos corretores de seguros. Além de disponibilizar o acesso às cotações de Seguros de Responsabilidade Civil Profissional (E&O), Responsabilidade Civil Geral e todas as modalidades de Seguro Garantia, o fatorconnect ainda ajuda em toda gestão dos negócios dos corretores. Nós disponibilizamos para nossos parceiros todas as ferramentas para sanar suas principais dores, já que promovemos mais agilidade e autonomia, principalmente no que se refere à velocidade para emissão de apólices, gestão financeira e de sinistros. A facilidade de ter, em um mesmo lugar, tudo que uma Corretora precisa torna o nosso canal digital, um dos mais competitivos do mercado.

Pela plataforma, pode-se realizar consultas e cancelamento de apólices,



Luiz Antonio da Fonseca
Diretor Comercial & Marketing

monitorar a produção, abrir e acompanhar os processos de sinistros, emitir 2ª via de boletos, e muitas outras facilidades. Nossos parceiros também têm acesso a uma variada prateleira de conteúdos de suporte às vendas, diversos cursos e capacitações em temas como Matemática Financeira, Marketing Digital, treinamentos de produtos e muito mais. Outras funcionalidades, como um completo clube de benefícios, materiais de marketing customizáveis e conteúdos audiovisuais em vídeos e podcasts podem ser encontrados no fatorconnect. Tudo para ajudar o nosso corretor a fazer melhores negócios.

SND - É possível mensurar quantas Corretoras já utilizam essa plataforma?

LAF - Hoje, todas as Corretoras cadastradas em nossa base, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, usam o fatorconnect, já que a plataforma não é apenas um canal de cotação e emissão de Apólices. Como a ideia inicial sempre foi a de descomplicar processos, tiramos do corretor a necessidade de buscar ajuda humana para atender uma demanda do seu dia a dia.

No fatorconnect eles encontram tudo. Nosso esforço agora está centrado em atrair novos parceiros para usarem o fatorconnect como canal de distribuição. Temos plena convicção de que a ferramenta é eficiente e inovadora, com muitos serviços agregados, diferente dos tradicionais portais.

SND - A maioria das Corretoras de Seguros do Brasil são de pequeno e médio porte. Você

acredita que, durante esse período de um ano em atividade, o fatorconnect contribuiu para o desenvolvimento delas?

LAF - Sim, com certeza! O nosso objetivo é que ele cumpra essa missão de contribuir para o desenvolvimento das Corretoras, justamente pelas facilidades que elas vão encontrar no Canal Digital. Posso citar, por exemplo, os cursos e treinamentos disponíveis que ajudam as Corretoras a terem mais informações

e conhecimento técnico, além de apoiá-las minimizando os efeitos do turnover de funcionários.

Outro ponto a destacar é a facilidade para fazer negócios. Tudo foi pensado para ganhar agilidade nas emissões, pois elas podem ser feitas sem nenhuma dificuldade e sem a necessidade da 'orientação consultiva' dos nossos times. Inclusive, para os que não estão tão familiarizados com um dos produtos, o fatorconnect ajuda na identificação de oportunidades. Neste período de um ano, o aumento do número de usuários

"Eu penso que o mercado mais tradicional e conservador vem ficando para trás. Estamos sendo impulsionados pelo momento atual, onde tudo vem sendo impactado por novas tecnologias e novos modelos de negócios. Tenho a absoluta convicção de que o mercado de seguros não ficará encapsulado no tempo"

SND - Por que você acredita que uma seguradora como a Fator deve se preocupar em oferecer um sistema de gestão como esse para os seus parceiros?

LAF - O mundo está cada vez mais 'figital', onde o físico e o digital se mesclam nas relações comerciais, o tempo todo. Isso não deve mudar, mas é importante destacar que não há como crescer e ganhar

'escalabilidade' sem o uso de sistemas de gestão digital. Considerando que o tempo é um ativo muito escasso, os consumidores precisam estar cada vez mais conectados porque isso gera eficiência operacional. Sem tecnologia, as Corretoras menores ficarão limitadas a atender um número restrito de clientes, ou então, a demorar para dar respostas simples, correndo o risco de perderem oportunidades para a concorrência.

Como seguradora, nós temos que estar neste contexto e ajudar os corretores de seguros a adquirir mais habilidade e confiança no mundo digital para que eles tenham mais velocidade, visando sempre fazer também mais negócios. Eu acho que vale destacar que o digital não substituirá a relação humana e sempre haverá espaço para as negociações que exigem uma maior atenção, customização e sofisticação.

SND - No seu ponto de vista, o fatorconnect também é uma forma de aproximar os corretores de seguros da Fator Seguradora?

LAF - Sem dúvidas, o nosso canal digital chegou para nos aproximar ainda mais dos nossos parceiros de negócios. Para os que ainda não produzem conosco é um meio para que eles conheçam os nossos serviços, produtos e soluções, uma vez que, como eu disse anteriormente, o fatorconnect disponibiliza uma série de facilidades para os corretores, fica evidente a nossa intenção de apoiá-los, estreitando e fortalecendo cada vez mais o nosso relacionamento.

SND - Você considera que o mercado de seguros ainda é muito tradicional?

LAF - Eu penso que o mercado mais tradicional e conservador vem ficando para trás. Estamos sendo impulsionados pelo momento atual, onde tudo vem sendo impactado por novas tecnologias e novos modelos de negócios. Tenho a absoluta convicção de que o mercado de seguros não ficará encapsulado no tempo. Tudo o que experimentamos como consumidores, a exemplo do comércio eletrônico, passou por um caminho de grande avanço, principalmente nos últimos anos. Mais cedo ou mais tarde,

as inovações tecnológicas, cada vez mais rapidamente, serão absorvidas pelas seguradoras e pelas Corretoras de Seguros. E a Fator Seguradora, com o fatorconnect, estará muito representada nesta constante evolução.

SND - Mesmo assim, você considera que as seguradoras e as entidades do setor se esforçam para mudar esse panorama?

LAF - Eu vejo que o mercado de seguros como um todo está olhando para esta direção, mas é evidente que a ruptura ainda não ocorreu por completo. As plataformas digitais hoje disponíveis são para seguros mais simples, ou seja, os de 'fácil contratação', mas observo que, mesmo com toda a facilidade que os canais remotos oferecem, ainda há muita dependência da interação humana. Acredito que o grande desafio é equilibrar os mundos digital e físico, na busca pelo modelo de relacionamento ideal.

SND - Quais as tendências de hoje no mercado você acredita que vão se desenrolar ao longo dos próximos anos?

LAF - Eu acredito que a ciência de dados e sua análise histórica com o auxílio da inteligência artificial (IA) são as principais tendências, que, ao meu ver, mudarão o cenário do mercado segurador. Estamos vendo o 'boom' de ferramentas como o ChatGPT, por exemplo, que traz a revolução do modelo de busca por informações, ajustado com técnicas de aprendizado, capturando de forma cada vez mais eficiente, a realidade dos fatos e colaborando na identificação de riscos e modelos de precificação. Com todos esses avanços tecnológicos, também veremos a interação e geração de diálogos artificiais, porém, cada vez mais reais com os humanos para solucionar dúvidas de forma imediata, o que vai acelerar muito a comunicação entre as seguradoras e seus parceiros, traduzindo em ganho de eficiência, o que será positivo para todos.



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!



MOSTRANDO SEU VALOR NAS CRISES



SETOR RESPONDEU
RAPIDAMENTE AOS
EFEITOS PROVOCADOS
PELA PANDEMIA E PELAS
RECENTES TRAGÉDIAS
CAUSADAS POR
FENÔMENOS CLIMÁTICOS

POR: SERGIO VITOR GUERRA

O Brasil chegou à marca de 700 mil mortes por Covid-19 dentro de um período de três anos. As chuvas no litoral Norte de São Paulo durante o carnaval deste ano provocaram vítimas fatais, deixaram centenas de famílias desabrigadas e ocasionaram em perdas de patrimônios dos moradores. Nestes dois casos, a indústria de seguros se prontificou para o pagamento imediato de indenizações e trabalhou na mitigação dos riscos e na diminuição dos prejuízos dos segurados e de seus familiares.

Essa é a análise feita pelo presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antônio Trindade. “A cultura do seguro se dissemina um pouco mais a cada notícia que revela o valor da sua atuação na vida e no patrimônio das pessoas e das empresas”, analisa o especialista. As chuvas no Litoral Norte de São Paulo, por exemplo, exigiu uma força tarefa das seguradoras. “O balanço final da comissão de seguro auto da FenSeg ficou em 6,5 mil veículos atendidos”, complementa.

Trindade viu também a rápida reação das seguradoras para se adaptar às mudanças de comportamento conduzidas pela pandemia no Brasil e no mundo. “Como a adoção do home office pelas empresas, e depois o trabalho híbrido, levando ao desenho de novos produtos de seguro empresarial e residencial que se adequassem à nova realidade”, lembra.

Durante a pandemia, as seguradoras passaram a pagar indenizações de Covid-19 mesmo antes de se discutir no Congresso um projeto de lei sobre a obrigatoriedade de pagamento. Até novembro de 2021, as companhias pagaram cerca de R\$ 5,7 bilhões em indenizações.

As tragédias oriundas de eventos climáticos extremos estão acontecendo com mais frequência no mundo. 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.

“As seguradoras têm mostrado um uso bastante eficiente das tecnologias disponíveis, para garantir o atendimento mais ágil, tanto no resgate de veículos, caso do seguro auto, quanto no pagamento das indenizações”, explica Trindade.



Vem alcançar o topo com a gente



A campanha **Rota das Vendas** começou e o que isso quer dizer? Que é a hora de você traçar a sua rota para conseguir ganhar os melhores prêmios, viagem e muito mais.

Dica: Foco, empenho e determinação serão essenciais para você chegar ao topo.

Saiba mais sobre a campanha na Casa do Corretor, área de campanhas.

Quer ser um corretor Icatu?

Ligue para **0800 285 3002**.

**CENTRO DE
RELACIONAMENTO**
4002 0040

capitais e regiões metropolitanas
de segunda a sexta-feira, das 8h
às 20h, exceto em feriados nacionais.

0800 285 3000

demais localidades
de segunda a sexta-feira, das 8h
às 20h, exceto em feriados nacionais.

**SAC - SERVIÇO DE ATENDIMENTO
AO CONSUMIDOR**
0800 286 0110

Exclusivo para informações públicas,
reclamações ou cancelamento de produtos
adquiridos por telefone.
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.icatuseguros.com.br/atendimento

OUVIDORIA
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.

LIGAÇÕES DO EXTERIOR
+55 11 4002-0114

De segunda a sexta-feira, das 8h às 20h,
(exceto feriados nacionais).

icatu.com.br
facebook.com/icatuseguros
[twitter @icatuseguros](https://twitter.com/icatuseguros)
youtube.com/icatuseguros
[instagram @icatuseguros](https://instagram.com/icatuseguros)

ICATU



STF INVALIDA LEIS QUE PERMITIAM VENDA ILEGAL DE SEGUROS POR ASSOCIAÇÕES

Os ministros do Supremo Tribunal Federal (STF) derrubaram, por ampla maioria (8 a 1), leis estaduais que permitiam a atuação das associações, como as de proteção veicular (APVs), e cooperativas em Goiás (Lei nº 20.894/2020) e no Rio de Janeiro (Lei nº 9.578/2022), considerando-as inconstitucionais. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) propôs as duas Ações Diretas de Inconstitucionalidade vitoriosas (ADI nº 6.753 e nº 7.151) contra as leis que buscavam regularizar a atuação ilegal das associações nesses estados.

Os ministros acompanharam o entendimento do relator, Gilmar Mendes, para quem as associações e cooperativas promovem oferta irregular de seguros, “sem observarem quaisquer normas impostas ao setor”.

“No julgamento concluído na noite de ontem (2 de maio), a mais alta corte do país extirpou do mundo jurídico duas leis que davam guarida à atuação ilegal das associações nos estados do Rio e de Goiás. Ao mesmo tempo, essa decisão consolida o entendimento contra o exercício ilegal da atividade seguradora, protegendo toda a sociedade”, diz a diretora jurídica da CNseg, Glauce Carvalhal, lembrando ainda que, no processo julgado pelo Supremo, a Susep assinalou os riscos das associações para os consumidores, sobretudo o de falta solvência para garantir essas operações.

No voto, Gilmar Mendes destacou que já há uma jurisprudência pacífica sobre a atuação irregular das associações, tendo em vista as inúmeras ações propostas pelo Ministério Público Estadual e MP Federal para impedir o desenvolvimento ilegal da atividade seguradora por tais entidades. Ele pontuou ainda que as leis estaduais, ao conferir natureza econômica às associações e às cooperativas e dar-lhes, indevidamente, status semelhantes aos seguros empresariais, usurparam atribuições exclusivas da União, a quem cabe legislar e fiscalizar a atividade seguradora.

Associação de Proteção Veicular (APV)

As APVs comercializam produtos falsamente caracterizados como se fossem seguros. Essas empresas não são fiscalizadas e não têm garantia de estrutura financeira para honrar com seus compromissos, e os associados não têm a quem recorrer quando algo dá errado. Acesse o site Seguro Auto Sim para saber mais sobre o tema.

Investir na proteção dos colaboradores é garantir a estabilidade dos negócios!

Todo colaborador merece se sentir seguro e com o Seguro de Vida em Grupo para Pequenas e Médias Empresas (PME), os colaboradores de empresas de 1 até 500 funcionários têm coberturas ideais para enfrentar situações delicadas, como acidentes de trabalho, invalidez ou falecimento.

Quais são os diferenciais SURA?

- » Rescisão contratual.
- » Coberturas que podem ser acionadas em vida.
- » Envio de Kit Natalidade.

Pensar no futuro dos colaboradores é investir no presente da empresa. Invista no seu maior patrimônio!





Emir Zanatto
CEO da TEx

DO MULTICÁLCULO À JORNADA DE INOVAÇÃO ILIMITADA

POR: SERGIO VITOR GUERRA

INSURTECH DE TECNOLOGIA PARA O MERCADO
DE SEGUROS, **TEx** INOVA NA COMUNICAÇÃO
COM O SETOR E SE TORNA UM ECOSISTEMA DE
INOVAÇÃO, DE TECNOLOGIA E DE EDUCAÇÃO

Em 2008, o corretor Ivo Zanatto estava incomodado com um problema que só a sua experiência de quatro décadas na indústria de seguros o fazia enxergar: a maneira atrasada para cálculos de seguros de automóvel que o mercado oferecia.

O incômodo de Ivo Zanatto influenciou seu filho Omar Ajame a se debruçar sobre o tema e a pensar uma forma diferente de se fazer multicálculo. Os estudos, por fim, deram origem ao TELEPORT, que o empresário previu como “o sonho de todo o corretor”.

Ivo Zanatto não pôde acompanhar fisicamente o sonho dos corretores se tornar realidade, mas transmitiu sua sede de transformação ao filho que deu sequência ao projeto idealizado por ele: em 2009, a TEx é fundada e lança o TELEPORT. Omar Ajame, Wagner Godoi, Bruno Zangari e Pedro Albuquerque fundam a empresa e dão início ao primeiro multicálculo do Brasil a garantir e contrato 100% de precisão. Ainda hoje é assim.

Estudando direito em 2009, Emir Zanatto mudou a perspectiva que tinha da sua carreira para ingressar na corretora do seu pai do dia para a noite e anos depois passou a trabalhar na Insurtech. “Nos primeiros anos sabia muito pouco sobre Seguros”, lembra o executivo. A carência de produções de materiais didáticos e informativos à época deixava o ambiente ainda mais desafiador.

O DNA inicial de procurar solucionar os anseios do setor criou profundas raízes na TEx. Durante o período de quase 15 anos, a Insurtech esteve atenta às dores do mercado e criou produtos responsáveis em atender essas necessidades.

Os acertos e os tropeços deram musculatura ao Emir, que em 2021, já profissional experiente, assume a liderança da Insurtech. A partir daí, o executivo colocou em prática os projetos que faltavam a ele no início da carreira. “Chegamos em 2023 como o maior canal de distribuição do mercado de seguros”, ressalta o executivo.

Um polo de transformação

Emir reconhece que o setor de seguros ainda é muito conservador, mas que o debate sobre a sua transformação está aquecido.

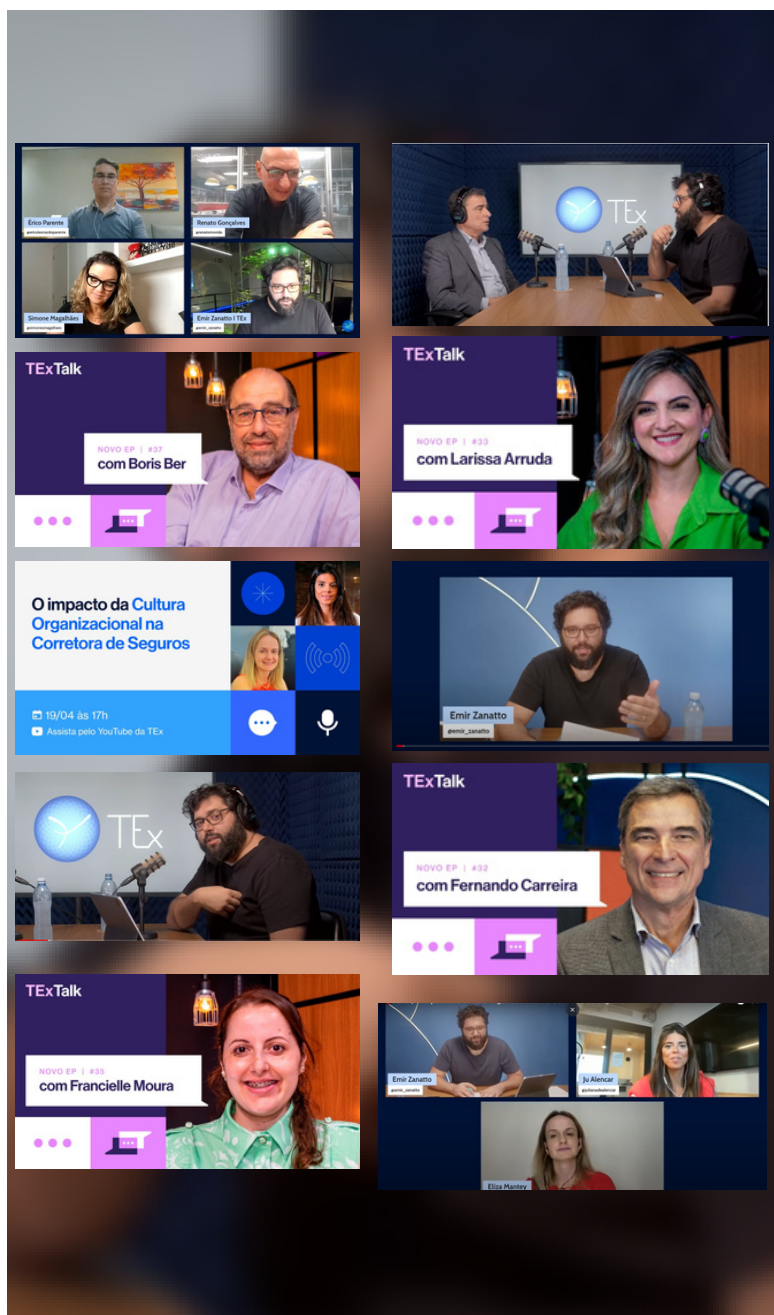
“É um mercado que tem um ‘know-how’ incrível, mas que não consegue passar esse conhecimento para outras gerações. A gente precisa que a indústria de seguros deixe de lado as velhas práticas e que seja atrativo para profissionais de fora dele”

Pela sua essência de inovação, a TEx acredita que pode ser uma influenciadora no processo de transformação no segmento. Por isso, além de disponibilizar produtos para gestão das corretoras, a Insurtech é uma difusora de informações para o público em geral.

A prova disso é o sucesso meteórico do Índice de Preços do Seguro de Automóvel (IPSA), que em pouco tempo se tornou fonte para matérias em veículos de diversos segmentos. “Sentimos que o mercado era muito carente dessas informações e, a partir disso, criamos o índice mais relevante de precificação do seguro automóvel no Brasil. O volume

de acessos quando os portais publicam essas informações é expressivo, o que mostra um interesse maior das pessoas sobre o seguro auto”, pontua o CEO da TEx.

Um dos pilares do processo de transformação que também aconteceu nos últimos anos dentro da empresa foi a sequência de entrevistas com grandes personalidades do setor. “Sempre fui curioso em conhecer a história de vida das pessoas”, conta Emir. Inspirando-se nas entrevistas de Jô Soares, o executivo venceu a timidez de estar na frente das câmeras para se tornar o apresentador do TExTalk, um dos principais podcasts do mercado.



“O mercado precisa se transformar porque o mundo se transformou, as relações humanas se transformaram, a velocidade das coisas se transformou e a linguagem se transformou”

TELEPORT

Solução de MultiCálculo e Gestão

NIMBLE

Aumenta as vendas de seguros online das corretoras

TEx Analytics

Insights e dados do mercado para seguradoras

TEx Mercado

Auxilia no entendimento do mercado e como a corretora pode se destacar

TExTalk

Podcast de entrevistas

IPSA

Índice de Preços do Seguro do Automóvel

Hubble

Primeira rede social do mercado

Mesmo sendo o porta-voz desses projetos, Emir busca dar cada vez mais protagonismo para o Time, dando espaço para outras pessoas possam “dar as caras” pela empresa. A maneira com que o CEO da Apple, Tim Cook, trabalha é a que mais lhe agrada. “A empresa não precisa ter apenas uma figura central, pois as pessoas se conectam com diferentes pessoas e na TEx temos exatamente isso, muitas pessoas que fazem acontecer e sou apenas parte disso”, analisa.

Inteligência artificial

É impossível falar hoje de transformação sem pensar que a inteligência artificial vai atingir todos os mercados. De acordo com o relatório Artificial Intelligence – In-depth Market Insights & Data Analysis, publicado pelo site de inteligência de dados Statista, a receita do mercado de softwares de inteligência artificial deve crescer 35% ao ano até 2025, quando deverá atingir o valor de 126 bilhões de dólares.

Na análise do CEO da TEx, um entusiasta dessa tecnologia, a inteligência artificial vai revolucionar o mercado de seguros, principalmente na avaliação de riscos. “Imagina que houve incêndio em um apartamento. As empresas conseguem, a partir dos dados daquele apartamento queimado, reprecificar o seguro de vários outros prédios que têm estrutura semelhante. Os modelos preditivos são muito importantes e o Digital Twin, por exemplo, será fundamental em breve”, exemplifica.

Segundo o executivo, a Insurtech quer ser uma das protagonistas na disseminação dessa cultura na indústria de seguros. “É uma nova etapa na humanidade e a gente tem dois papéis: um como pesquisa e desenvolvimento e o outro como fomentador. Precisamos fazer com que os agentes deste mercado, sobretudo os corretores, se ambientem com essas tecnologias”, salienta.

A pluralidade de produtos dentro de uma só companhia está em linha com o que vem acontecendo no mundo corporativo, segundo Emir. Ele alerta que não está abrindo concorrência em outros segmentos, mas que só procuram ser uma plataforma que engloba informações relevantes para o setor. “Já se foi o tempo



que as empresas cuidavam apenas do seu cercadinho. A TEx é um ecossistema que entrega ao mercado qualquer coisa que a gente julgar que possa ser interessante para nossa marca, aos nossos clientes ou aos potenciais consumidores”

Ivo Zanatto, Jô Soares e Tim Cook, todos profissionais de sucesso, têm em comum a admiração e o respeito do CEO da TEx. Eles estão presentes em forma de inspiração nas tomadas de decisão da empresa, que amplia cada vez mais a sua função no desenvolvimento da cultura do seguro no país. “O propósito da TEx é o mesmo de quando foi criada: quais são os problemas que a gente pode transformar em oportunidade?”, finaliza.



CONTRATAÇÃO DO **SEGURO** **RESIDENCIAL** NO BRASIL CRESCER 25% EM QUATRO ANOS

O brasileiro está contratando mais seguro residencial. Esta é a conclusão do levantamento inédito feito pela Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), que apontou um aumento de 25% no Índice de Penetração (IP) deste seguro entre 2017 e 2021. A participação, que era de 13,6% no primeiro ano da série histórica, pulou para 17%, o que representa 12,7 milhões de residências seguradas em todo país.

“Olhando os últimos anos, vemos uma importante inclusão securitária, com mais 2,8 milhões de residências protegidas pelo seguro residencial”, afirma o presidente da comissão de seguros patrimoniais massificados da FenSeg, Jarbas Medeiros.

Segundo a pesquisa, em 2021, a região do país com maior participação foi a Sul, com 29,7%, seguida de Sudeste (22,3%), Centro-Oeste (12,9%), Nordeste (7%) e Norte (4,6%). Entre os estados, o Rio Grande do Sul lidera, com 38,6%, à frente de São Paulo (29%), Santa Catarina (27,1%), Paraná (22,7%) e Distrito Federal (21,8%). A FenSeg cruzou dados das 61 seguradoras que comercializam o seguro residencial no país com números do IBGE (Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística) e da Susep (Superintendência de Seguros Privados).

“A região Sul tem maior participação por conta de uma maior conscientização da população. Isso acontece pelo fato desta região ser mais atingida por eventos naturais, mas é importante frisar que as mudanças climáticas têm atingido todo o Brasil”, comenta Medeiros.

Ainda de acordo com a FenSeg, as coberturas mais comercializadas dentro do seguro residencial são incêndio, danos elétricos, vendaval, roubo e responsabilidade civil. No entanto, apenas 10% das apólices contratadas atualmente incluem a cobertura de desmoronamento, enquanto a de alagamento representa menos de 1% do total. “É um desafio, e ao mesmo tempo uma grande oportunidade, levarmos estas coberturas menos contratadas aos nossos clientes, esclarecendo sobre a importância de ter um seguro completo que atenda a todas as necessidades”, complementa o executivo.

Outra conclusão do levantamento é que os serviços emergenciais, presentes em todos os contratos deste seguro, são cada vez mais acionados pelos clientes. Entre eles, estão chaveiro, encanador, eletricista, vidreiro, desentupimento, conserto de aparelhos e outros.

A Plataforma de Seguros Online que tem **exatamente o que você precisa!**

saiba mais



SEGURO AUTO



SEGURO MOTO



SEGURO BIKE



SEGURO RESIDENCIAL



SEGURO VIAGEM



SEGURO CELULAR



SEGURO VIDA



SEGURO SAÚDE



assegurqu
ESCOLHA SE SENTIR SEGURO

Escaneie o
QR Code
para acessar
nosso site:





ARTIGO

POR QUE O EMBEDDED INSURANCE É UMA DAS MAIORES TENDÊNCIAS DO MERCADO DE SEGUROS?

POR: WELITON COSTA*

A expressão 'embedded Insurance' (seguro conectado) tem sido vista com frequência em diversas notícias e se tornou tema frequente dos eventos do mercado segurador. Ele envolve diversos elementos em sua estratégia comercial, permitindo que qualquer empresa possa se conectar às ofertas de seguros e oferecê-las dentro da jornada de consumo de produtos e serviços dos seus clientes.

Entre os motivos que levam o embedded insurance a ser considerado uma tendência crescente no setor está a conveniência e simplicidade para o seu consumo. Em vez de comprar um produto de seguro separadamente, os consumidores podem adquiri-lo como parte de outro produto ou serviço, como uma compra online, um empréstimo, um cartão de crédito ou até mesmo um carro novo.

Isso torna o processo de aquisição de seguro mais fácil e menos demorado para os consumidores, que muitas vezes preferem evitar a burocracia e a complexidade de contar com uma cobertura separadamente. Além disso, o embedded insurance pode ser uma fonte de receita adicional para empresas que oferecem esses produtos e serviços, o que pode ser benéfico para o crescimento dos negócios.

Outro motivo pelo qual esse modelo de oferta é uma das maiores tendências do mercado de seguros está relacionado ao crescente uso da tecnologia pelas empresas para personalizar produtos e serviços (como, por exemplo, no nicho de varejo), de forma que estes possam atender às necessidades individuais dos seus clientes. Assim, ele pode ser customizado para se adequar a diferentes perfis de risco, tornando-o mais atraente para os consumidores que buscam soluções personalizadas e adaptadas às suas necessidades.

Por fim, o embedded insurance pode ajudar a aumentar a conscientização sobre a importância do seguro, tornando-o mais acessível e fácil de adquirir. Isso pode levar a uma maior adoção do seguro, o que pode ser benéfico tanto para os consumidores quanto para as empresas que oferecem esses produtos e serviços.

***Weliton Costa é diretor de
Desenvolvimento de Negócios LATAM da
eBaoTech, e palestrante do ITC Miami 2023**

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

FENACOR SE REÚNE COM A ASF, ÓRGÃO REGULADOR DO MERCADO EM PORTUGAL

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, esteve reunido com dirigentes do órgão regulador do mercado de seguros de Portugal tratando de alguns assuntos de extrema importância, dentre os quais a regulamentação das Associações Mutualistas.

Na ocasião, o presidente da comissão de acompanhamento do período de transição das associações mutualistas sujeitas ao regime de supervisão, Hugo Miguel Moreira Borginho, fez uma explanação do estágio atual e abordou aspectos que podem gerar alguns subsídios para um eventual processo de regulamentação das mútuas e cooperativas no Brasil. “Essas empresas têm algumas similaridades e características semelhantes às das associações de proteção no Brasil”, lembra Armando Vergílio.



Já na conversa com a presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) de Portugal, Margarida Corrêa de Aguiar, foram tratadas questões como a mediação e a evolução do mercado europeu de seguros.

Houve ainda troca de informações referentes à implantação do Open Insurance no Brasil (primeiro país a ter uma legislação própria sobre essa questão), Portugal e na Europa.

A ASF é a autoridade nacional responsável pela regulação e supervisão, prudencial ou comportamental, da atividade seguradora, resseguradora, dos fundos de pensões e respectivas entidades gestoras e da mediação de seguros, em Portugal.

O presidente da Fenacor, também teve uma reunião de trabalho em Lisboa, capital portuguesa, com o presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, com quem conversou detidamente sobre as potencialidades de crescimento do mercado de seguros no Brasil. “Entreguei ao presidente Lula o documento intitulado Visão do Mercado de Seguros Brasileiro, elaborado pela Fenacor, que traz uma criteriosa análise sobre a realidade, as perspectivas de desenvolvimento e as oportunidades do setor no nosso País”, revelou Vergílio.

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



A TECNOLOGIA E O RASTREAMENTO

ESPECIALISTAS EXPLICAM COMO O USO DAS FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS ESTÃO TRAZENDO RESULTADOS MAIS ASSERTIVOS NA RECUPERAÇÃO DE VEÍCULOS E DE CARGAS

POR: SERGIO VITOR GUERRA

O número de sinistros no seguro auto vem crescendo no Brasil. Em São Paulo, estado com maior índice de roubo e furtos no Brasil, segundo a Secretaria de Segurança Pública (SSP), em 2022 houve um aumento de 18% nesses casos. Já no primeiro trimestre deste ano, o crescimento foi de 12% em relação ao mesmo período do ano passado.

Durante a pandemia, o setor de transporte foi impulsionado pelo aumento das vendas online. O isolamento social da maior parte da população fez os consumidores de todo o país migrarem para o ambiente virtual.

Os dois cenários, apesar de serem distintos, reforçam a importância de um item em comum: o rastreamento veicular, seja ele carro, moto ou

caminhão. Cada vez mais as empresas especialistas nesse serviço aprimoram o uso da tecnologia em sua operação a fim de constatar resultados mais assertivos e, consequentemente, entregar melhores resultados ao seu cliente.

Os dois cenários, apesar de serem distintos, reforçam a importância de um item em comum: o rastreamento veicular, seja ele carro, moto ou caminhão. Cada vez mais as empresas especialistas nesse serviço aprimoram o uso da tecnologia em sua operação a fim de constatar resultados mais assertivos e, consequentemente, entregar melhores resultados ao seu cliente.

"Sem o auxílio da tecnologia para prevenção e combate a este tipo de crime, torna-se muito difícil a mitigação dos riscos de perdas financeiras"



Rodrigo Boutti
Gerente de Operações da
Ituran Brasil

O perfil do crime no estado de São Paulo está configurado em 70% de furtos e 30% de roubos, "tornando necessária a aplicação de conhecimento e tecnologia para entender que determinado veículo está em posse do ladrão, e assim, iniciar o rastreamento e os procedimentos para a recuperação", pontua Boutti.

Para as transportadoras, o rastreamento veicular é imprescindível, sobretudo após o aumento no número das perdas de mercadorias nos últimos anos. De acordo com Nicolas Galvão, CEO da Delta Global, as empresas do ramo estão mais preocupadas com esses prejuízos, e por isso, buscam soluções para evitá-los.

"As empresas estão cada vez mais preocupadas com seus processos logísticos, principalmente em relação ao ganho de escala e a rapidez na entrega que esse processo pode gerar", analisa o executivo. Grandes empresas do setor introduziram a cultura da entrega rápida no mercado, algo que, segundo ele, era incomum há alguns anos. "Para realizar esse processo de forma ágil é necessário o uso de tecnologia de ponta. Além disso, é importante destacar que a tecnologia se tornou mais acessível ao longo dos anos, permitindo que a maioria das transportadoras possam adquirir essas ferramentas e melhorar seus índices de eficiência e operação", complementa.

Galvão alerta que é fundamental compreender a operação dos clientes, suas necessidades e desafios logísticos. "Durante muito tempo, o setor de tecnologia criou soluções que se tornaram obsoletas, pois eram robustas, mas não estavam diretamente ligadas às necessidades do dia a dia das empresas", explica. Por isso, ele acredita que entender os anseios do cliente e trabalhar com agilidade para supri-los é o que sustentará o mercado nos próximos anos.

SOLUÇÕES MAIS EFICAZES

A tecnologia no rastreamento permite que diversas companhias criem aparelhos para fazer a localização do veículo e eventualmente oferecer proteção contra roubo e furto. Atualmente, no mercado existem diferentes tipos de rastreadores: GPS/Satélite; radio-frequência (RFID) e GSM/GPRS.

Na análise do gerente de operações da Ituran Brasil, a companhia está contribuindo para a sociedade como um todo, pois suas soluções alimentam as forças de segurança com informações precisas para onde os veículos costumam ser levados. “(...) e assim organizar estratégias para combater o roubo e furto, e principalmente, fazer a receptação”, analisa.

Boutti revela que, atualmente, cerca de 60% dos furtos registrados são tratados pela empresa antes mesmo do condutor perceber a falta do veículo. “A Ituran investe cada vez mais em tecnologia de ponta tanto em hardwares e principalmente em softwares de inteligência artificial e machine learning para análises preventivas que geram milhares de alertas diariamente para serem tratados pela central nacional de controle da companhia”.

Os softwares também são utilizados pela Delta Global no setor de transporte. O CEO da empresa conta que a expertise e trocas com os clientes impulsionam a geração de novas tecnologias, “que são criadas em nossa fábrica de software e engenharia de hardware”.

Fundada em 2015 como startup, a Delta Global faz a gestão de 500 mil veículos e hoje é uma das maiores empresas independentes de serviços de assistência 24 horas da América Latina e líder de mercado em tecnologia para gestão de frotas de veículos de diversos portes.



Nicolas Galvão
CEO da Delta Global

"Para oferecer o melhor serviço, é fundamental compreender a operação dos clientes, suas necessidades e os desafios logísticos"

Enquanto isso, a tecnologia israelense da Ituran Brasil utiliza informações de comportamento do condutor para identificar movimentações incomuns. “Atualmente nossos softwares podem interpretar que um determinado veículo não está circulando em uma região de costume, fora de um horário de rotina, em uma região de risco (previamente mapeada pelo sistema através do histórico de sinistros) e outras variáveis como veículo mais visado pelos bandidos, dia da semana e período do dia. Tudo isso minuto a minuto para os mais de 700 mil veículos conectados com rastreadores Ituran”, destaca Boutti.

Na análise de Nicolas Galvão, o uso da tecnologia é um fator crucial para aumentar a distribuição de seguros no Brasil. “Para superar essas dificuldades é fundamental explorar o potencial das tecnologias atuais”, pondera. “Dessa forma, empresas e corretores terão acesso a mais opções de proteções personalizadas, que aumentarão a eficiência e a distribuição de seus produtos”, completa.

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

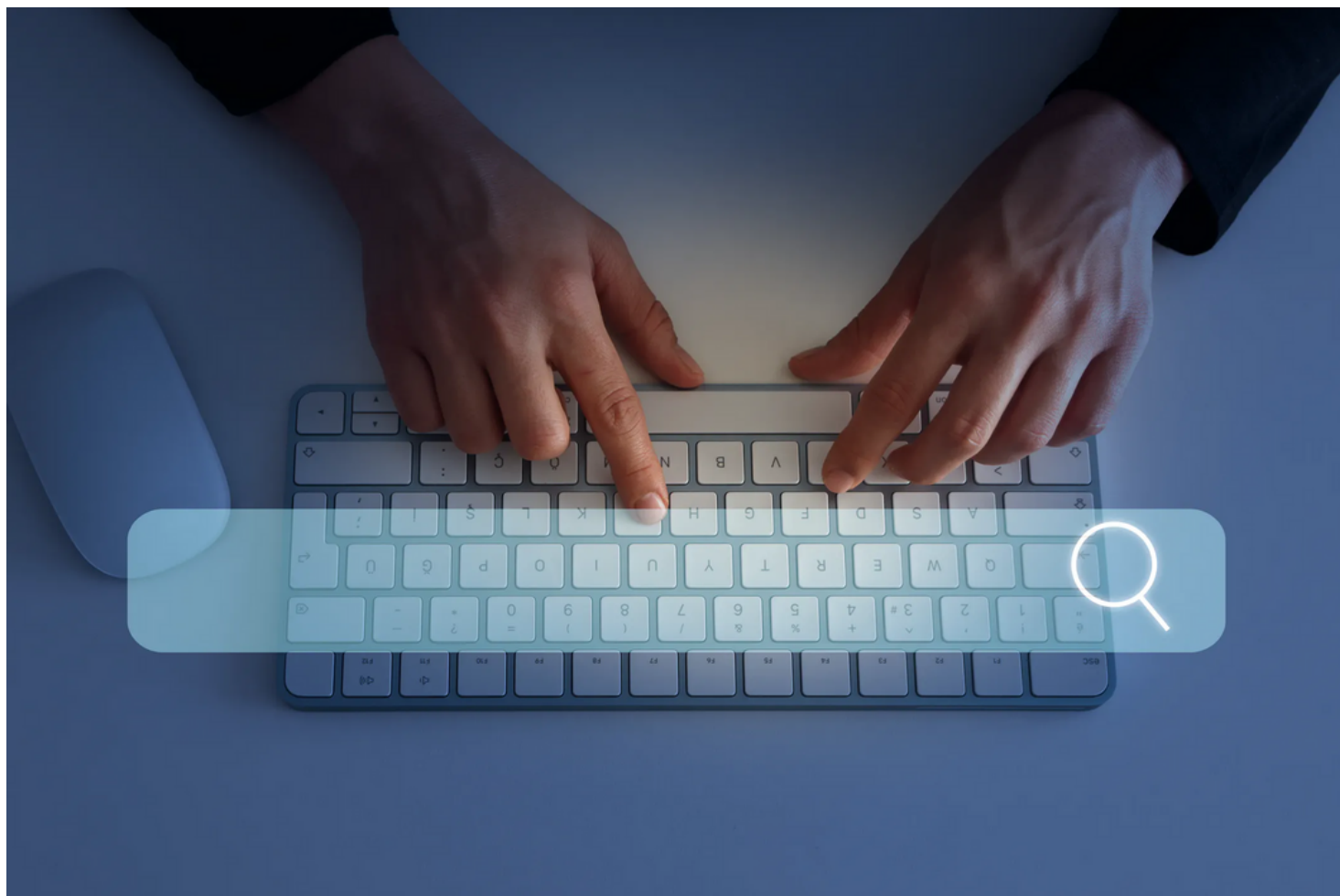
- Mensalidades acessíveis e de fácil contratação;
- Planos de Previdência e Seguro de Pessoas;
- Diversidades de assistências como Funeral, Pet, entre outros;
- Campanha com sorteios*;
- Portal do Associado;
- Ampla Rede de Convênios.

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



COMO **AUMENTAR O TRÁFEGO DO SITE DA MINHA CORRETORA DE SEGUROS?**

GTI SOLUTION

O mundo está definitivamente em uma era completamente integrada à internet. Segundo informações da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, em 2021, 90% dos lares brasileiros já tinham acesso à internet no Brasil. A popularização do consumo de tablets, computadores e principalmente smartphones facilitou o crescimento dessa taxa de usuários da rede.

E engana-se quem pensa que a maior parte da população utiliza a internet apenas para fins pessoais, como conversas no WhatsApp, ligações, redes sociais, consumo de filmes e músicas etc. A pandemia de Covid-19, que por meses manteve comércios fechados ou abertos por apenas pequenos espaços de tempo durante o dia, mudou a maneira da população consumir. De acordo com uma

pesquisa feita pela Octadesk em parceria com a Opinion Box feita em 2022, 61% dos brasileiros compram mais pela internet do que em lojas físicas.

A pesquisa ainda mostra outras boas notícias para os comércios online: 73% dos entrevistados afirmaram que nas lojas da web é possível encontrar preços mais baixos do que nas lojas físicas, já 72% preferem pela praticidade. Antes de decidir pela aquisição de um serviço ou produto, todos nós procuramos pela reputação da empresa na internet, lendo opiniões, avaliações de clientes, comparando concorrentes e analisando custo-benefício. Mas para ter bons resultados é necessário ter uma boa presença online!

Sua corretora de seguros já possui um site? Muitos corretores não entendem a necessidade de estar presente nas redes e acabam não investindo em ter um portal online de qualidade!

Será que algum interessado em adquirir um seguro irá optar pela sua corretora se, quando pesquisar o nome da empresa no Google, não encontrar nenhum resultado? Obviamente a opinião de amigos que conheçam seu trabalho ajudam bastante, mas certamente seus novos clientes terão muito mais tranquilidade em assinar uma apólice quando encontrar boas informações sobre você na internet.

Para te ajudar nisso, separamos algumas dicas que irão te ajudar a aumentar o tráfego do site da sua corretora de seguros, para assim, garantir o sucesso das suas vendas:

1 – Invista em técnicas de SEO

O termo 'SEO' passou a ser muito utilizado nos últimos anos. Entretanto, muitas pessoas (provavelmente a maioria das que utilizam a internet diariamente) não sabem o que ele significa. Resumidamente, SEO é o processo de otimização de um site para que pessoas o encontrem com mais facilidade ao fazerem pesquisas sobre determinados temas nos portais de buscas, como o Google, por exemplo.

É preciso estudar o tema para definir quais palavras e como serão usadas no site da sua corretora para que este fique bem-posicionado no ranqueamento de sites em uma pesquisa. No momento da criação de uma publicação para o blog do seu site, por exemplo, é de extrema necessidade que se sigam as regras de SEO, como de limitação de caracteres para título e URL, repetição de palavras-chave, utilização de imagens e hiperlinks, entre outros. O tema é curioso e bem amplo, por isso, vale a pena ser aprendido por profissionais dos mais diversos ramos.

2 – Invista em anúncios

Uma das principais regras do marketing é: para que sua marca seja vista, ela precisa estar onde as pessoas estão olhando. Convenhamos, na maioria dos lugares aonde vamos, boa parte das pessoas estão utilizando seus smartphones para acessar à internet. Logo, não demorou para essas mídias passarem a possibilitar que empresas pudessem anunciar nesses espaços.

Verifique a possibilidade financeira de passar a anunciar seu site em lugares como Facebook Ads e Google Ads. Essas plataformas permitem a criação de anúncios até mesmo com valores baixos, justamente para que todos os públicos empresariais tenham a chance de anunciar online. Direcione os usuários atingidos pela propaganda para o seu site ou até mesmo para uma página específica dele.

3 – Invista em títulos atrativos

Leia conteúdos de blogs de corretoras concorrentes: um bom trabalho de benchmarking ajuda (e muito) na consolidação de um site de qualidade e que converta. Veja como seus concorrentes criam títulos de publicações em seus blogs, quais palavras costumam utilizar, em que tom se comunicam, com quais públicos estão falando etc.

Ao criar um título para a publicação de um artigo no blog do site, pense bem: você clicaria para ler um texto que tivesse este título? O quão atrativo ele está? Se você estivesse rolando a tela do Facebook pararia para ler esse conteúdo? Uma dica: crie vários títulos e reflita em grupo sobre qual deles vale a pena ser usado.

4 – Comece a investir no audiovisual

Não tem jeito: o TikTok e os Reels do Instagram nunca estiveram tão em alta. Com o sistema de rolagem infinita, essas ferramentas levam diversas pessoas a assistirem um vídeo atrás do outro, consumindo conteúdos de humor, passando por vídeos informativos, de culinária, com danças e músicas chiclete. Como já foi dito nesse texto: sua marca precisa estar onde as pessoas estão olhando!

Com criatividade, muitos empreendedores estão conseguindo trazer muito mais público para conhecer suas empresas, investindo muito na criação de vídeos divertidos e informativos nessas redes. Reúna sua equipe e elabore brainstormings para a elaboração desse conteúdo. O mais legal é que esse processo além de trazer mais acessos ao seu perfil na rede, e consequentemente, ao seu site, ajuda nas relações interpessoais entre o time da sua corretora de seguros!



Além de uma boa presença digital, é necessário ter um sistema de gestão que administre sua corretora de forma eficiente e segura. Através do CRM do Ping Seguro, você pode administrar todos os seguros da sua corretora em uma plataforma com um layout simples e fácil.

Ficou interessado? Então, faça já um teste por 30 dias grátis do CRM Ping Seguro em:

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



REGULA

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

**SUA PREOCUPAÇÃO
ACABOU !**

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

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

www.regula.com.br

+ (11) 2362-7800 @regulasinistros

FAÇA PARTE DA NOVA GERAÇÃO DE CORRETORES



PRÊMIOS EMITIDOS PELAS RESSEGUADORAS LOCAIS CHEGAM A R\$ 13,7 BILHÕES EM DEZEMBRO DE 2022

De acordo com o Austral Report, um mapeamento exclusivo realizado pela Austral Re, com especialistas do setor de resseguros no Brasil e na América Latina, os prêmios emitidos das resseguadoras locais evoluíram positivamente em 20,4%, atingindo R\$ 13,7 bilhões em dezembro de 2022.

No que diz respeito às resseguadoras locais, elas retiveram R\$ 8,5 bilhões, alta de 7,2% em relação a dezembro de 2021. O patrimônio líquido totalizou aproximadamente R\$ 7,8 bilhões, enquanto os ativos alcançaram o valor de R\$ 47,4 bilhões. Contudo, o ROAE (retorno sobre patrimônio líquido médio) apresentou percentual de -10,2%, com prejuízo de R\$ 744,9 milhões. Além disso, o estudo aponta que as linhas com alta exposição a riscos climáticos, especialmente a linha de agronegócios, foram as principais responsáveis pelas perdas do segmento, refletindo o índice combinado de 117%.

O prêmio emitido bruto das resseguadoras locais totalizou mais de R\$ 16,2 bilhões, apresentando um crescimento de 19,3%. No entanto, os sinistros atingiram o valor de R\$ 15,7

bilhões, resultando em uma sinistralidade de 103,5%. Esse aumento pode ser atribuído aos números das linhas de negócios tais como Rural, Vida, Patrimonial e Transportes.

Dentre as empresas do estudo, destaca-se que Austral Re, BTG e Mapfre que apresentaram resultados operacionais positivos consecutivos, na contramão da tendência de mercado, que registrou prejuízo operacional de R\$ 1,32 bilhão.

O panorama geral das seguradoras demonstrou uma melhoria no resultado dos últimos 12 meses, bem como uma contínua evolução de prêmios emitidos brutos, que ultrapassaram a marca de 171,7 bilhões. Além disso, o índice combinado do período atingiu a marca de 92,8%, em comparação com os 96,2% registrados no período anterior, impulsionado por uma maior recuperação com resseguro, bem como sobre as despesas administrativas e comerciais. O patrimônio líquido das seguradoras chegou a R\$ 111,7 bilhões, com mais de R\$ 1,5 bilhões em ativos.

O mercado de resseguros brasileiro vem passando por um processo de descentralização desde que o Austral Report foi criado, em 2013. Naquele ano, das 13 principais companhias em atuação, a concentração dos negócios chegava a 65% em um único player. Já em 2022, com a nova publicação, as operações estão mais distribuídas. A Austral Re, por exemplo, dobrou sua participação no mercado: passando de 5% para 10%.

Em relação às parcelas cedidas entre empresas do setor de seguros, foram registrados R\$ 27,7 bilhões em prêmios, representando um aumento de 37,8% em comparação com o período anterior. Além disso, foram registrados R\$ 4,8 bilhões em comissão de resseguro e R\$ 17 bilhões em sinistros, resultando uma sinistralidade cedida de 83,7%.

O FUTURO CHEGOU.

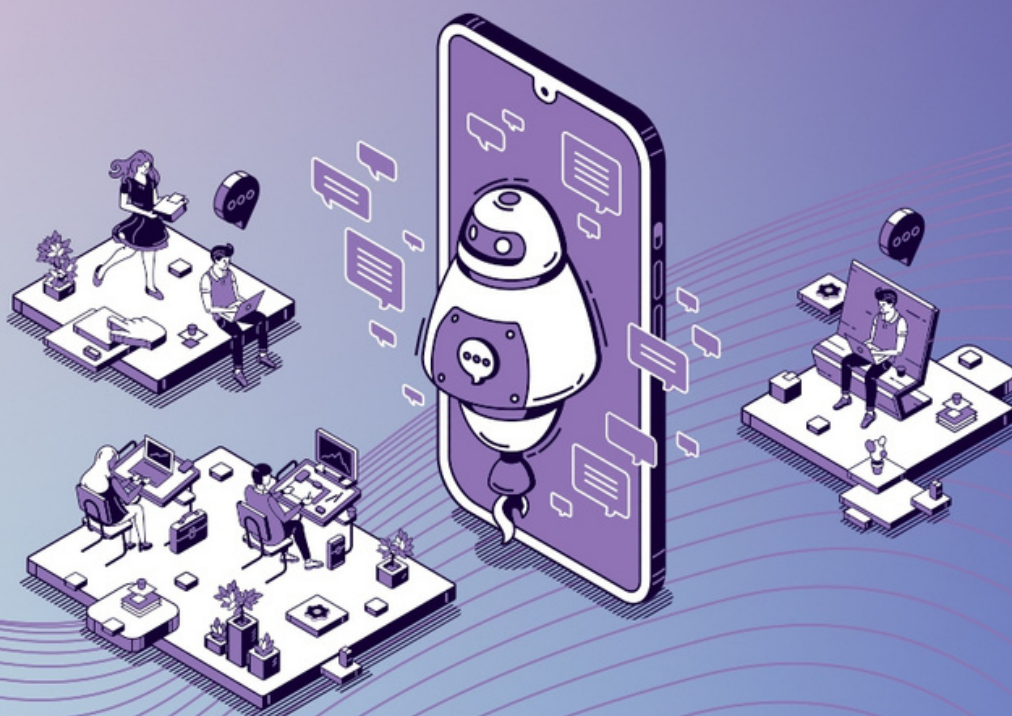


IA, CHATGPT, OPEN INSURANCE, SPOC...

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.



INCLUSÃO E DIVERSIDADE NAS EQUIPES

STEPHANIE ZALCMAN LEMBRA QUE AS MULHERES REPRESENTAM 59% DA FORÇA DE TRABALHO TOTAL DO MERCADO DE SEGUROS; HOMENS, PORÉM, TÊM MAIS CHANCES DE CONQUISTAR CARGOS DE LIDERANÇA

As mulheres representam mais da metade da força de trabalho do mercado de seguros. Em contrapartida, os homens figuram mais vezes em posições de decisão dentro das empresas, segundo revelou o estudo Mulheres no Mercado de Seguros 2022, produzido pela Escola de Negócios e Seguros (ENS). “Não queremos sobrepor as mulheres aos homens, mas queremos que haja igualdade”, explica Stephanie Zalcmán, diretora técnica de Operações e Estruturação da Wiz Corporate.

O relatório Women in Business 2022, da Grant Thornton, mostra que 38% dos cargos de liderança no Brasil são ocupados por mulheres. Em 2019, a mesma pesquisa mostrou que apenas 25% das posições de liderança estavam sob o comando feminino. Ainda de acordo com o material da ENS, atualmente existem 2.2 diretores

homens para uma mulher. Em 2012, ano de lançamento da primeira edição do material, para cada quatro executivos tinha uma executiva.

“Felizmente a tendência do mercado é um aumento da presença feminina nos cargos de liderança”, conta a diretora da Wiz.

A inclusão e diversidade nas equipes é uma pauta urgente, não apenas por questões humanas e sociais, ou porque a pluralidade promove melhores resultados, por óbvio, mas também para evitar sérios problemas com a justiça. O Supremo Tribunal Federal (STF), desde 2019, determina que a discriminação por orientação sexual e identidade de gênero é considerada crime. É uma extensão da Lei de Racismo (7716/89), que prevê crimes de discriminação ou preconceito por “raça, cor, etnia, religião e procedência nacional”.

“A Wiz Co estabelece políticas claras de diversidade, inclusão e tolerância zero à discriminação e assédio. A liderança orienta as equipes para assegurar que nenhuma pessoa seja discriminada por sua orientação sexual, identidade de gênero ou expressões de gênero. O tema é um dos critérios usados pela GPTW (Great Place to Work), pela qual temos o selo de “melhores empresas para se trabalhar no Brasil”, na avaliação do relacionamento entre os colaboradores e as empresas. É um dos nossos melhores resultados. Temos uma estratégia clara, com posicionamento duro em relação aos temas de preconceito”, conta a executiva.

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 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@inpartsaude.com.br

