SEGURO
NOVA DIGITAL
35ª EDIÇÃO - JUL/2023

SEGUROS PARA TODA OBRA

Construção civil volta a crescer, e Berkley Brasil Seguros aposta na carteira de Riscos de Engenharia

ENTREVISTA: JOSÉ ADALBERTO FERRARA: UM ENTUSIASTA DO MERCADO **P.12**

MARCIO BOTELHO, DA WIZ CORPORATE, PARTICIPA DE REPORTAGEM SOBRE SEGURO DE TRANSPORTE **P.24**

SEGUROS

sura

Modernas e adaptáveis, nossas **Soluções de Vida e Acidentes Pessoais** são investimentos estratégicos sob medida para empresas a partir de um funcionário.

Fácil contratação para todos os tipos de empresas:

- Cotador **100% online,** rápido e intuitivo;
- Ferramenta **simples e rápida,** com opção de faturamento automático;
- **Várias modalidades** de contratação;
- Comissionamento **pago em até 48 horas** após a quitação de cada parcela;
- **Assistências complementares como:** Empresarial, Help Desk, kit de natalidade, vítima de crime, funeral familiar ou individual.

Saiba mais e inclua esta solução nas suas prospecções

/Seguros**SURA**Brasil @seguros**sura**br /seguros-**sura**

SERGIO VITOR GUERRA

Jornalista
svitor@seguronovadigital.com.br
MTB 89.595

FERNANDA DE O. E OLIVEIRA

Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

REGINA LACERDA

Articulista
CEO da Rainha Seguros, Acadêmica da ANSP e presidente do CESB

EDILZA NUNES

Articulista
Head Manager da Rainha Seguros

EMIR ZANATTO

Colunista
CEO da TEx

SEGURO NOVA DIGITAL

CNPJ: 35.032.476/0001-99

Telefones: (11) 99586-0545 / (11) 95116-0272
Email: contato@seguronovadigital.com.br
Website: http://seguronovadigital.com.br/

Ilustração de capa: imagem do Freepik

A construção

O verbo construir pode ter vários fins. Muitos projetam construir uma grande carreira profissional, enquanto projetam construir a casa dos seus sonhos. As seguradoras constroem relacionamentos próximos com os corretores, que invariavelmente se esforçam para fazer o mesmo com seus clientes.

Mesmo com a flexibilidade do seu uso, neste editorial vou me limitar (ou não) a escrever apenas sobre a construção civil. Após um breve período de desaceleração ocasionado pela pandemia, o setor retomou seu desenvolvimento. Segundo o Índice Nacional de Construção Civil (Sinapi), o segmento fechou 2022 com elevação de 10,9%, a segunda maior taxa desde 2014. Esse crescimento movimentou o mercado de seguros, sobretudo nos Riscos de Engenharia, que de janeiro a setembro do ano passado faturou R$ 60 milhões no Norte e no Nordeste do país.

Para fazer um balanço deste seguro e mostrar a importância dele durante a obra, a SND convidou executivos da Berkley Brasil Seguros, companhia com expertise no Seguro de Riscos de Engenharia, carteira na qual atua há 17 anos no país. Na análise do Superintendente de P&C da seguradora, David Oliveira, o produto dispõe de proteções essenciais para o desenvolvimento da atividade.

Nesta edição, também foram construídas outras reportagens especiais, como a nova Lei do seguro de transporte, que dá o direito ao transportador de contratar uma proteção de acordo com as suas necessidades. A fim de dar espaço também à opinião do consumidor, a publicação conversou com o empresário Rogério Ferrari, fundador da TransFerrari, empresa de transporte de carga com vasta experiência no mercado.

Como construir um ambiente digital para conquistar novos clientes é uma das grandes dúvidas do corretor nos últimos anos. Apesar de ser um tema constantemente debatido, a SND trouxe neste mês pontos de vista diferentes que podem ajudar o profissional a se posicionar melhor na internet.

Além disso, uma entrevista com José Adalberto Ferrara, CEO da Tokio Marine, está imperdível. O executivo conta como em dez anos na presidência construiu, junto com os colaboradores, corretores e assessorias, uma operação que conquista resultados anuais expressivos.

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

JOSÉ ADALBERTO FERRARA: UM ENTUSIASTA DO MERCADO

20

CAPA

SEGURO DE RISCOS DE ENGENHARIA É A NOVA APOSTA DA BERKLEY BRASIL SEGUROS

31

ARTIGO EMIR

FELICIDADE NA TORMENTA: UMA NOVA PERSPECTIVA SOBRE O MOMENTO CERTO

16

CULTURA

GRUPO A12+ REFORÇA A IMPORTÂNCIA DE IR MUITO ALÉM DO SEGURO

24

SEGURO DE TRANSPORTE

NOVA LEI DÁ O DIREITO DO TRANSPORTADOR CONTRATAR SEGURO DE ACORDO COM SUAS NECESSIDADES

34

CAPACITAÇÃO

COMO SE TORNAR UM CORRETOR DE SEGUROS MAIS CAPACITADO?

INOVAÇÃO VAI MUITO ALÉM DE TECNOLOGIA,

É SOBRE PESSOAS.

ISSO QUE NOS INSPIRA E NOS FEZ CHEGAR AO 3º LUGAR NO RANKING VALOR INOVAÇÃO BRASIL.

ICATU.COM.BR

SEGUROS DE VIDA | PREVIDÊNCIA | CAPITALIZAÇÃO

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.icatuseguros.com.br/atendimento. Atendimento Internacional +55 11 4002-0114** para ligações do exterior, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, exceto em feriados nacionais. **Ouvidoria Icatu Seguros: 0800 286 0047**, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. Ao ligar, tenha em mãos o número de protocolo do atendimento anterior.

ICATU

Vida. Pra toda vida.

Planos administrados por Icatu Seguros S.A., CNPJ/MF nº 42.283.770/0001-39. A aprovação dos planos pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O proponente tem a possibilidade de opção ou não pelo critério de tributação por alíquotas decrescentes. **SAC:** 0800 286 0110. **Ouvidoria Icatu Seguros:** 0800 286 0047.

Icatu cresce cerca de 40% no Vida Individual

O mercado de seguros de pessoas tem crescido expressivamente nos últimos anos e segue em alta em 2023. Em levantamento feito pela Icatu – líder entre as seguradoras independentes em Seguro de Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos, o segmento de vida registrou crescimento de 23% no primeiro quadrimestre deste ano, maior que a expansão obtida pelo mercado, que foi de 11,3%, de acordo com dados divulgados pela Fenaprevi. Entre os destaques está o Vida Individual, no qual a companhia obteve um aumento de cerca de 40% no mesmo período.

"Vemos a população mais consciente sobre a importância do seguro e uma maior percepção dos corretores e dos escritórios de investimentos quanto ao potencial do produto. Para isso, temos investido fortemente em treinamentos para aprimorar cada vez mais essa venda consultiva e atender as necessidades de cada cliente. Nosso objetivo é um só: reforçar o importante papel social do seguro na sociedade e, principalmente, democratizar o seu acesso", afirma Luciana Bastos, Diretora de Produtos de Vida da Icatu.

Zurich lança solução para mitigar riscos de mudanças climáticas

A Seguradora Zurich acaba de disponibilizar no Brasil uma nova solução de engenharia de riscos focada na prestação de serviços de prevenção: a Zurich Resilience Solutions (ZRS).

"Os serviços têm como objetivo avaliar e analisar diferentes tipos de risco, todos relacionados aos principais desafios que as empresas estão enfrentando ou enfrentarão em um futuro próximo. A contratação pode ser feita tanto agregada às apólices quanto fora delas, como um serviço de consultoria específico", resume a superintendente de Engenharia de Riscos da Seguradora Zurich, Andressa Meireles

"As empresas costumam sofrer com a falta de dados, ferramentas e insights relevantes e confiáveis para ajudá-las a mitigar seus riscos. A ZRS é nossa resposta direta para resolver esse problema" explica José Bailone, diretor Executivo de Seguros Corporativos e de Subscrição de Ramos Elementares da Seguradora Zurich "Como um consultor de riscos, os corretores podem alertar seus clientes para a importância desse tipo de serviço para a prevenção, contando sempre, é claro, com o suporte qualificado e diferenciado do nosso time de engenharia de riscos".

Top Club AXA 2023
Corretor, a AXA leva você
aos melhores destinos!
Saiba mais sobre
a campanha em:
corretor.axa.com.br
/AXAnoBrasil

AXA no Brasil participa do CQCS Insurtech & Innovation

Nos dias 27 e 28 de julho, a AXA no Brasil participou do CQCS Insurtech & Innovation 2023, quinta edição do evento focado em discutir inovação no mercado de seguros. Além de um estande para relacionamento com os corretores, a seguradora também contou com alguns de seus executivos participando de painéis e discutindo temas importantes para o mercado.

Participaram como palestrantes nos dois dias do congresso a CEO, Erika Medici, Karine Brandão, Vice-Presidente Comercial e de Marketing, e Ana Carolina Mello, Vice-Presidente de Subscrição. Em comum, as três trouxeram a visão da companhia de que o mercado precisa abraçar a agenda de ESG, aliada a uma atuação cada vez mais consultiva com o cliente final.

Segundo Erika Medici na sua participação, “o seguro nasce completamente vinculado a uma agenda ESG. Ele é um elemento de resiliência em sua essência: seja para garantir a continuidade de uma renda familiar, ou a manutenção de um patrimônio”", conta.

Wiz Corporate impulsiona receita dos bancos

A Wiz Corporate, unidade de negócio do Grupo Wiz Co com foco nos produtos para pessoa jurídica (no segmento B2B), impulsiona e potencializa as receitas adicionais a bancos por meio da venda de seguros corporativos. No ano passado, a unidade emitiu R$ 395,7 milhões em prêmios, 14% acima do ano anterior. No primeiro trimestre deste ano foram emitidos R$ 92 milhões em prêmios.

A unidade atua no balcão de quase uma dezena de bancos, com agências espalhadas por todo o país, através da comercialização de seguros corporativos, ampliando o portfólio de produtos das instituições financeiras.

“Somos líder em operação bancassurance para pessoa jurídica no Brasil. Essas operações se consolidaram e impactam positivamente a receita adicional dos bancos. Entretanto, acreditamos que essas operações de ainda têm margem para crescimento, através do lançamento de novos produtos e fidelização de clientes”, destaca o diretor comercial de Bancos, Serviços e Varejo da Wiz Corporate, Marco Menezes.

Ao longo dessas cinco décadas,
construímos uma história de excelência,
inovação e compromisso.
Que venham os próximos 50!
WIZCO
50 ANOS

EZZE mantém redução de turnover

A EZZE Seguros tem reduzido, a cada ano, o turnover em sua equipe, taxa que analisa a entrada e a saída de colaboradores. No 1º semestre de 2023, por exemplo, houve uma queda de 50% com relação ao mesmo período do ano passado.

O índice é considerado positivo, tendo em vista que o Brasil apresenta o maior percentual de rotatividade do mundo: 56% de aumento no turnover, à frente de países europeus como Reino Unido (43%), França (51%) e Bélgica (45%), segundo levantamento da empresa Robert Half, com dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED).

A alta rotatividade pode causar prejuízos como problemas financeiros, além de perda de conhecimento e de reputação para as organizações. “Queremos que as pessoas venham trabalhar e queiram ficar aqui. A EZZE é a empresa perfeita para criar, implementar e construir um ambiente próspero e com resultados de negócios espetaculares”, explica a diretora de Recursos Humanos e Facilities da EZZE, Vanessa Oliva.

De acordo com a executiva, desde fevereiro de 2023, a companhia tem implementado processos de gestão de pessoas, como os apresentados por grandes companhias, em tempo recorde.

Seguradora ALM amplia os serviços

Com objetivo de oferecer proteção atrelada aos serviços financeiros para os segurados, a Seguradora ALM e a Dimensa fecharam uma jornada de trabalho, ao construir uma plataforma que vai integrar Banking e Seguros, em um só lugar.

Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM, afirma que é possível desenvolver soluções digitais personalizadas, para atender a um segmento que busca um acesso simplificado aos serviços financeiros. “Com uma combinação única de tecnologia e bancarização, a empresa oferece soluções completas e inovadoras para seguradoras que desejam se destacar em um mercado cada vez mais competitivo".

É hora de aumentar ainda mais o faturamento da sua corretora.

Venha fazer parte de um ecossistema único, com toda estrutura de gestão, negociações estratégicas e produtos exclusivos.

Presente em
Todas
AS REGIÕES
do Brasil

Mais de
220K
CLIENTES

Mais de
160
CORRETORAS

Mais de
R$1Bi
EM VENDAS
em 2022

Acesse
sejagrupoa12.com.br

ou ligue
(11) 3525-7496

#SomosTodosGrupoA12+

GRUPO A12+
Muito além do seguro

Um entusiasta da indústria de seguros

Quando assumiu a cadeira de presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara teve a missão de continuar o trabalho de Akira Harashima, um dos responsáveis em pavimentar o crescimento da seguradora no Brasil. No intervalo de 2011 a 2022, a companhia cresceu mais de seis vezes, passando de uma produção de R$ 1,6 bilhão ao ano para R$ 10,6 bilhões. No ano passado, a Tokio atingiu o melhor resultado da sua história ao registrar um aumento de 40,6% na produção.

A parceria com os corretores, o investimento em tecnologia e a variedade de produtos foram fatores determinantes para esses resultados, como conta o presidente. A Tokio está em segundo lugar no ranking das seguradoras independentes, e Ferrara ambiciona voos ainda maiores. Um deles é a aproximação com as insurtechs, consideradas por ele como “aliadas das seguradoras no aprimoramento de processos”.

O relacionamento com as startups é importante, pois ele afirma que o aumento da penetração dos produtos passa necessariamente pela contribuição de todos os envolvidos neste ecossistema.

Após dez anos na cadeira de presidente, Ferrara mantém-se disposto a levar proteção para mais brasileiros. Para isso, o entusiasta do mercado de seguros acredita no tamanho da Tokio Marine, que conta com o auxílio de 2.300 colaboradores e quase 40 mil corretores e assessorias.

Seguro Nova Digital - A Tokio Marine completou 64 anos no Brasil. Os dez últimos anos da companhia foram de crescimentos importantes. Qual a estratégia de negócios responsável por esse rendimento?

José Adalberto Ferrara - Antes de falar especificamente sobre os últimos dez anos, gostaria de ressaltar o excelente trabalho feito pela gestão anterior, do Presidente Akira Harashima, que pavimentou o caminho para o crescimento

sustentável da Tokio Marine no Brasil. Quando assumi a Presidência da Companhia, em julho de 2013, minha principal missão era dar continuidade ao direcionamento estratégico estabelecido pela Matriz do Grupo Tokio Marine para a operação brasileira.

Hoje, a estratégia de negócios da Tokio Marine está baseada em três grandes pilares: valorização do Capital Humano; oferta dos melhores Produtos e Serviços para atender às demandas de Corretores, Assessorias e Clientes; e ampliação da cultura do seguro no Brasil. Como gosto de definir, a linha de atuação da Companhia está baseada em quatro P's: Pessoas, Processos, Produtos e Paixão naquilo que fazemos.

SND - E qual é o nível de importância do Corretor de Seguros para a Tokio?

JAF - Em nossa avaliação, o Corretor de Seguros, que tem o Cliente em mãos, é o verdadeiro protagonista e responsável pelas vendas e, porque não dizer, pelo crescimento sustentável do mercado segurador no Brasil. Nós não vemos o Corretor fora de nenhum modelo de negócio da cadeia de seguros. A Tokio Marine é uma Seguradora cuja distribuição é feita 100% por Corretores de Seguros.

Penso que o aumento da participação da indústria securitária no PIB brasileiro depende do espírito naturalmente empreendedor dos Corretores em ampliar a capilaridade de distribuição e de suas iniciativas para diversificar as carteiras e fidelizar ainda mais seus Clientes, aumentando a quantidade de produtos por Segurado.

SND - Como a Tokio Marine auxilia esse profissional no seu cotidiano?

JAF - Temos a prática de desenvolver uma série de iniciativas para facilitar cada vez mais o trabalho operacional dos nossos Corretores e Assessorias, permitindo que eles concentrem esforços na prospecção de novos negócios e na fidelização dos Clientes.

Para possibilitar que o tempo gasto com as cotações fosse otimizado, por exemplo, disponibilizamos novos cotadores online para os seguros Riscos Cibernéticos, E&O e Transportes. Também implementamos o Sinistro Digital, um novo aviso que reduz em até 50% o tempo médio de atendimento. A iniciativa apresenta recursos como preenchimento automático de campos, através da captura de informações de bases externas, além da utilização de mensagens de voz para descrição da ocorrência.

"O Corretor de Seguros, que tem o Cliente em mãos, é o verdadeiro protagonista e responsável pelas vendas e, porque não dizer, pelo crescimento sustentável do mercado segurador no Brasil"

Outro dispositivo que tem causado uma enorme repercussão entre nossos Parceiros é o Tokio Sites, plataforma digital que permite a criação de sites na web, totalmente personalizáveis. Em poucos passos, os Corretores podem vender os Seguros da Companhia pela internet por meio de um site leve e intuitivo. É possível que o usuário aplique a identidade visual que desejar com seu logo e informações para contato, link para o seu perfil nas redes sociais, além da escolha do produto que vai trabalhar, com a possibilidade de inserção do cotador online na própria página. A plataforma é gratuita, sem limite de utilização e inclusiva, uma vez que para a criação da página não é necessário que os usuários tenham qualquer conhecimento prévio de programação.

Além disso, desde 2013, temos uma área totalmente dedicada ao treinamento comercial de Corretores e Assessorias que visa manter nossos Parceiros capacitados, treinados e bem-informados a respeito dos Produtos e Serviços da Tokio Marine.

Estes são alguns exemplos do trabalho que desenvolvemos para diminuir o trabalho operacional dos nossos corretores e permitir que eles fiquem focados na geração de negócios.

SND - O número de insurtechs cresceu nos últimos anos. Como você avalia essas empresas?

JAF - Desde o surgimento das primeiras startups e insurtechs, a Tokio Marine está atenta às oportunidades de vendas de seguros e de parcerias que otimizem a jornada do Cliente. Esta aproximação nos possibilita desenvolver novas soluções, principalmente aquelas que fazem uso de tecnologia. As insurtechs são aliadas das Seguradoras no aprimoramento de processos, como: Customização de produtos; Emissão de apólices; Regulação de Sinistros; e Digitalização de Processos.

Outro ganho indireto é o desenvolvimento de ferramentas e processos mais ágeis para o mercado. Isso facilita o dia a dia do Corretor, que ganha mais tempo para focar no que é mais importante: ser um Consultor de Proteção.

SND - De que maneira a companhia trabalha para ampliar o acesso ao seguro no Brasil?

JAF - De fato, ainda temos um enorme espaço de crescimento da participação do mercado de seguros na economia do País. Acredito que este aumento passa necessariamente por uma atuação conjunta de Seguradoras, Corretores, Assessorias, Órgãos Reguladores e Entidades de Classes. Todos nós que formamos esta indústria precisamos estar ativos e conscientes de que o Cliente está cada vez mais exigente e conectado, ávido por soluções inovadoras, que atendam às necessidades que a tecnologia cria. Devemos ficar atentos ao enorme leque de oportunidades que surgem a partir das mudanças provocadas pelas tecnologias emergentes.

Não é à toa que a SUSEP tem nos provocado a pensar 'fora da caixa' com a publicação de resoluções como a que prevê o desenvolvimento de produtos de seguros intermitentes, ou seja, aqueles que o cliente aciona só durante determinado intervalo.

De nossa parte, trabalhamos diariamente na Tokio Marine para oferecer soluções inovadoras, com foco na identificação de novos nichos de mercado, e um leque cada vez mais variado de Produtos que atendam às necessidades dos diversos perfis de públicos.

SND - Qual carteira você destacaria com potencial de crescimento nos próximos anos?

JAF - O fato de sermos uma Seguradora Multiprodutos nos dá a vantagem competitiva de equilibrar os resultados das carteiras entre Produtos Massificados e Produtos Pessoa Jurídica. Assim, pensando nestes dois grandes segmentos de atuação, diria que há muito espaço, por exemplo, para o crescimento da carteira de Pessoas. Isso porque um dos efeitos da pandemia foi o aumento do interesse da sociedade em geral em relação à proteção e ao planejamento financeiro. E de forma geral, esse novo olhar para os benefícios do seguro, com destaque para o de Vida, amplia as oportunidades para o nosso setor.

Já em relação aos Produtos Pessoa Jurídica, estamos bastante atentos à mudança que vem ocorrendo no setor energético brasileiro e as amplas oportunidades de negócios do setor. Nesse sentido, temos um amplo interesse em difundir, ainda mais, nossas soluções em seguros para toda a cadeia, incluindo geração, transmissão e distribuição. Oferecemos desde o Seguro de Riscos de Engenharia até o de Transportes, com opções exclusivas como o produto que cobre desde a construção até o primeiro ano de operação do parque solar ou fotovoltaico.

SND - Após 10 anos como presidente da seguradora, o que te motiva a continuar enfrentando os desafios do mercado?

JAF - Sou um grande entusiasta da indústria da proteção e tem sido um enorme privilégio estar à frente de uma das maiores Seguradoras do Brasil durante todo esse período e ter contribuído com os resultados da Companhia com o auxílio dos nossos 2.300 Colaboradores e quase 40 mil Corretores e Assessorias. É um compromisso da minha gestão manter o olhar sempre atento às necessidades do Colaborador e do Corretor e contribuir para o aumento da participação do seguro no Produto Interno Brasileiro (PIB) do Brasil.

Para nós, do Grupo Tokio Marine, a essência da indústria de seguros é dar amparo a quem sofre uma perda. Em um sinistro, não há como reparar o dano emocional que as pessoas sofrem, mas é muito importante cuidar de quem sofreu uma perda, permitir a reconstrução financeira dos locais atingidos e possibilitar a manutenção da atividade econômica. Esta não é apenas a minha, mas a motivação diária de todo o time da Tokio Marine no Brasil.

SEGURADORA ALM

OS MELHORES PLANOS SOB MEDIDA PARA A SUA PROTEÇÃO

Rua Figueiredo Magalhães. nº 741, Loja A,
Copacabana - Rio de Janeiro

WWW.ALMSEGURADORA.COM.BR

(21) 3553-9999

Grupo A12+ reforça o propósito de ir muito além do seguro

Programa A12 Partners amplia a rentabilidade das corretoras parceiras

Um dos maiores grupos do país no segmento de corretagem de seguros e soluções financeiras, o Grupo A12+ atua em todo o território nacional, com mais de 140 corretoras, mais de 220 mil clientes e mais de mil colaboradores para gestão de processos. Presente em mais de nove estados e Distrito Federal, registrou mais de R$ 1 bilhão em vendas, no ano de 2022. Em parceria com as maiores companhias de seguros que atuam no país, possui estrutura e know-how para atender clientes e corporações de todo o porte.

O propósito de ir muito além do seguro, possui um diferencial em toda operação do Grupo A12+. O Programa de expansão, o A12 Partners, tem como objetivo levar as melhores soluções para a corretora parceira aumentar a rentabilidade, ampliar o mix de produtos, expandir o marketshaer, aprimorar o sistema de gestão e ter acesso ao multicálculo.

Com o A12 Partners, a corretora parceira possui a autonomia desejada, com presença no mercado, assessoria comercial, melhor aceitação, manutenção da identidade da corretora, melhor aceitação, atendimento diferenciado das seguradoras, diversificação dos negócios com acesso a todas as modalidades de seguros, atendimento diferenciado nas seguradoras, acesso a A12 Corporate, com expertise para negócios corporativos, suporte no A12 Finanças, com soluções diferenciadas com produtos financeuras e investimentos, assessoramento no “crossselling” na sua carteira, além da mesa de negociação exclusiva A12+.

Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+, reforça que os benefícios do A12+ Partners, está disponível para as corretoras que planejam a expansão da carteira e uma gestão personalizada, com suporte e acompanhamento diferenciado. Estar no Grupo A12+ através do Programa A12 Partners, é fazer parte de um ecossistema único

Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+

único, com toda estrutura de gestão, negociações estratégicas, produtos exclusivos e a credibilidade do Grupo A12+, que é um dos maiores Grupos de Corretagem de Seguros da América Latina. Prestamos um atendimento diferenciado nas seguradoras, através de canais de comunicação diretos que atuam de forma imediata, com o apoio do Grupo A12+”.

O Programa A12 Partners conta com diversas corretoras associadas. A iniciativa reforça o compromisso em promover reconhecimento para essas corretoras, por ser uma parcela essencial para o avanço do grupo, que conduz a evolução da parceria, tendo como finalidade potencializar os serviços, impulsionando a eficiência operacional e agregando valor ao consumidor final.

O executivo explica as etapas de adesão ao Programa A12 Partners. “Enviamos a assinatura do NDA, avaliamos a produção, validamos a documentação, e em seguida, passamos para a última etapa, que é a validação do contrato. Levamos para os nossos parceiros, corretores a perspectiva de diversificar os negócios em todas as modalidades de seguros e linhas financeiras, com um suporte exclusivo. Faça parte do Grupo A12+ e foque na rentabilidade da sua carteira e da sua corretora”, concluiu.

SUA EMPRESA ESTÁ PRONTA PARA CRESCER?

Com a automatização inteligente de processos, sua empresa pode:

AUTOMATIZAR O PROCESSO DE SINISTRO

Extraia todas as informações de uma vez e consulte bancos de dados internos e externos.

DIMINUIR

Os casos de fraude.

MELHORAR

A retenção de clientes.

INDENIZAR RAPIDAMENTE, COM MAIS SEGURANÇA

Garanta clientes satisfeitos e promotores da marca.

As soluções em RPA – Robotic Process Automation – estão prontas para trabalhar pela sua empresa. Formulários, declarações, análises, precificação, pagamentos e muitos outros processos podem ser automatizados de forma segura garantindo ganho em produtividade e na experiência do cliente.

Vamos conversar?

kakautech.com

kakau tech

Simplifique processos.
Impulsione resultados.

Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros, e Edilza Nunes, Head Manager

A importância de um SEGURO DE VIDA

O mercado de seguros de pessoas está em constante crescimento e o primeiro bimestre de 2023 trouxe resultados expressivos nesse setor. De acordo com dados divulgados pela Infomoney em abril de 2023, os seguros de pessoas, com destaque para os seguros de vida e prestamista, registraram um aumento de 15% nesse período.

Essa tendência reflete a crescente conscientização das pessoas sobre a importância de se protegerem e protegerem suas famílias diante dos desafios e incertezas da vida.

Como profissionais experientes na indústria de seguros de pessoas há três décadas, temos testemunhado a evolução desse mercado e a busca cada vez maior das pessoas por proteção. Não se trata apenas de proteger bens materiais, como carros, casas ou empresas, mas sim de reconhecer que tudo isso não existe sem a presença essencial de seres humanos por trás.

A pergunta que devemos fazer é: o que devemos proteger? A galinha ou os ovos de ouro? Os riscos da vida são imprevisíveis e não podemos evitá-los, mas podemos gerenciá-los de maneira adequada.

É nesse contexto que um planejamento de proteção personalizado se torna essencial, proporcionando a tranquilidade necessária para enfrentar imprevistos. Seja você mesmo ou as pessoas que você ama, é fundamental ter condições de seguir em frente até diante de adversidades. A ausência de um ente querido é uma dor que somente o tempo pode suavizar, mas a dor financeira é algo que podemos gerenciar.

Vale ressaltar que o período pós-pandemia trouxe à tona a fragilidade da vida e a necessidade de estarmos preparados para qualquer eventualidade. Pesquisas recentes indicam que a procura por seguros de vida cresceu significativamente nesse período, à medida que as pessoas se conscientizaram sobre a importância de proteger suas famílias financeiramente.

Além disso, um seguro de vida bem estruturado pode oferecer benefícios adicionais, como cobertura por incapacidade temporária, doenças graves e até mesmo assistência funeral. Tais benefícios ajudam a minimizar os impactos financeiros causados por situações imprevistas, proporcionando tranquilidade e segurança para enfrentar os desafios da vida.

Não podemos deixar de mencionar que o seguro de vida também pode ser um instrumento importante de sucessão empresarial. Muitas empresas fecham por falta de recursos financeiros na hora da sucessão. Com um seguro de vida destinado para esse fim, o beneficiário passa a ser a empresa, que recebe a indenização que será utilizada para aquisição das cotas do sócio falecido.

É fundamental destacar que a decisão de adquirir um seguro de vida não corresponde apenas a um investimento financeiro, mas sim a um ato de amor e responsabilidade com aqueles que mais importam em nossa vida. Ao escolher um plano de seguro adequado, você está construindo uma rede de proteção que ampara sua família nos momentos mais difíceis.

Lembre-se: a vida é repleta de incertezas, mas, com um seguro de vida, você pode estar preparado para enfrentá-las de cabeça erguida, sabendo que suas escolhas conscientes garantirão um amanhã mais seguro e protegido para você e sua família.

O FUTURO CHEGOU.

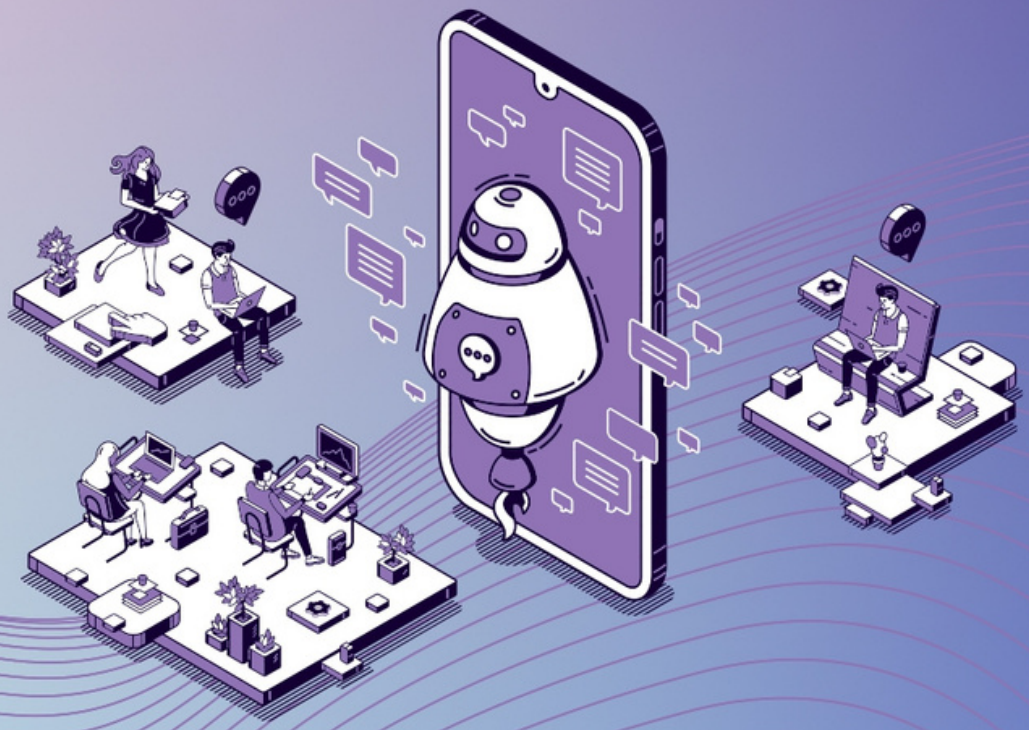
CONHECER SEGUROS

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.

(11) 5199-0555 (11) 99482-5903
contato@conhecerseguros.com.br

CONSTRUINDO A CULTURA DO SEGURO

CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL INCENTIVA A PROCURA PELO SEGURO DE RISCOS DE ENGENHARIA; COM EXPERTISE NO SEGMENTO, BERKLEY BRASIL SEGUROS EXPLICA AS COBERTURAS EM REPORTAGEM ESPECIAL

O Seguro de Riscos de Engenharia é um dos segmentos com maior potencial de expansão do mercado segurador. O principal motivo é o aquecimento da indústria da construção civil no pós-pandemia. Em 2022, o setor cresceu 6,9%, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A projeção da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) é de um avanço de 2,5% neste ano.

Investimentos em programas sociais como o "Minha Casa, Minha Vida" geram grandes expectativas na indústria em 2023. De acordo com informações do Ministério do Trabalho, pelo segundo ano seguido o setor liderou a criação de vagas formais entre janeiro e abril, superando as indústrias da transformação, da educação e das atividades administrativas. "Isso nos deixa bastante otimistas para que seja um ano de crescimento dentro da indústria da construção civil", relata David Oliveira, Superintendente de P&C da Berkley Brasil Seguros.

O executivo explica que o avanço do setor de construção reflete na procura pelo Seguro de Riscos de Engenharia, porque o produto dispõe de proteções essenciais para o desenvolvimento da atividade.

David Oliveira, Superintendente de P&C

"Este tipo de seguro fornece proteção para os empreendimentos em construção. Seu objetivo é fornecer coberturas para prejuízos decorrentes de danos físicos de origem súbita e imprevista, que podem ocorrer durante a execução de uma obra, além de estender a cobertura para danos materiais e corporais causados a terceiros".

"Trata-se de um seguro all risks, que cobre danos físicos causados à obra em situações imprevistas", comenta Oliveira. Corriqueiramente, as apólices apresentam coberturas para:

- Danos da natureza;
- Incêndio;
- Explosão;
- Roubo/Furto qualificado;
- Danos a equipamentos;
- Danos materiais e corporais a terceiros;
- Acidentes com os empregados da obra.

Um levantamento do Anuário Estatístico de Acidentes de Trabalho (AEAT) mostrou que a construção civil é um dos setores com maior risco de acidente. A contratação do seguro, porém, é facultativa, podendo se tornar obrigatória quando acordado previamente em alguns contratos de execução.

Segundo o Superintendente de P&C da Berkley, algumas construtoras, sobretudo de grande porte, estão aderindo à cultura do seguro e só iniciam suas obras com a contratação da apólice. "Neste sentido as seguradoras fazem um

trabalho importante de divulgação e conscientização, através de treinamentos para corretores e construtoras", observa.

David Oliveira reforça que o seguro pode ser estendido para cobrir danos corporais aos empregados da obra. Um caso que ganhou repercussão nacional em 2013 foi o acidente durante a construção do Itaquerão, estádio do Corinthians inaugurado um ano depois. O evento ocasionou a morte de dois trabalhadores. "Há possibilidade do segurado contratar a cobertura de Responsabilidade Civil do Empregador, que cobre morte e invalidez permanente total ou parcial, seja para empregados do empreiteiro principal, como para os empregados de subempreiteiros".

Acompanhando a retomada da construção civil no país, a Berkley Brasil Seguros se posiciona como uma das principais empresas do mercado que disponibiliza o Seguro de Riscos de Engenharia aos clientes. O Diretor Comercial e Marketing da seguradora, Roberto Gallego, destaca a expertise da companhia em infraestrutura não só no Risco de Engenharia, mas também no Garantia, carteira na qual a Berkley Brasil Seguros opera há 17 anos.

Roberto Gallego, Diretor Comercial e Marketing

"Para nosso time, o atendimento unido da técnica é primordial para o alcance dos nossos objetivos e satisfação do nosso cliente. Entregamos nossas cotações com agilidade e agregando valor, auxiliando o corretor no processo, procurando as melhores coberturas e condições comerciais para cada projeto", pondera Gallego.

CONJUNTURA FAVORÁVEL

Dos 1.500 corretores parceiros da seguradora, hoje 600 produzem no ramo de Riscos de Engenharia. O momento do setor é oportuno para os profissionais, que segundo Gallego, "são de extrema importância. O corretor conhece a particularidade de cada cliente, e unido com sua expertise técnica, constrói as melhores soluções para cada projeto, protegendo a viabilidade econômica, as pessoas e os terceiros em seu entorno", completa.

Com presença nacional, a companhia auxilia o corretor, por meio do time Comercial e Técnico ao realizar o atendimento por meio das filiais localizadas em São Paulo – capital e Campinas, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, além de uma executiva em home office em Joinville (SC). A seguradora também trabalha com assessorias em seguros em alguns estados, como Rio de Janeiro, Porto Alegre e Curitiba, além de atuar nas regiões nordeste e centro-oeste.

"Temos uma diretriz de atendimento e agilidade. Dependendo do tipo de risco, podemos prover uma solução tecnológica ou internalizar o processo com um viés personalizado para cada necessidade. A agilidade na emissão dos processos é uma grande aliada para a Berkley Brasil Seguros", constata o Diretor Comercial e Marketing da empresa.

Além de trabalhar com os Riscos de Engenharia, a seguradora atua nos ramos de Transportes, Garantia, Responsabilidades (E&O, D&O, RC Geral, RC Ambiental e Eventos), RD Equipamentos, Empresarial e Vida. Todos vendidos por intermédio dos corretores cadastrados.

ZIPIA.
powered by QuinStreet

Clientes até dizer chega!

Nós temos a melhor solução para aumentar sua carteira de clientes.

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

O Zip.Connections permite **gerenciar seu time** de vendas e ter ainda mais **eficiência com leads** conectados em tempo real.

Comece a vender agora!

Escaneie ou acesse: **zipia.com.br**

Imagem de Freepik

O transportador protagonista

Sancionada pelo governo federal em junho deste ano, Lei 14.599 determina que transportadores e caminhoneiros autônomos contratem seu próprio seguro de carga

Sergio Vitor Guerra

Ao abrir as portas da TransFerrari pela primeira vez em 1997, o fundador Rogério Ferrari destinou parte dos seus investimentos iniciais numa apólice de seguro. A preocupação tinha justificativa: apesar da dificuldade de conseguir informações sobre roubos de carga na época, um levantamento conjunto realizado pelos sindicatos das empresas de transporte de carga de São Paulo, do Rio de Janeiro e da Bahia mostrou que as ocorrências nos estados da região Sudeste causaram prejuízos de aproximadamente R$ 160 milhões em 1996.

Premiação da TransFerrari sobre transporte automotivo

Anos depois, o cenário mudou. O estudo internacional “BSI & TT Club Cargo Theft Report 2020” revelou que o Brasil é o país onde mais se rouba carga no mundo. Mesmo com a sinistralidade crescendo anualmente, a transportadora paulista de Rogério expandiu suas operações e passou a atender por intermédio de mais quatro filiais.

Além de valorizar o seguro desde cedo, Ferrari lembra que uma das razões para o crescimento da empresa é a importância do setor para a economia. “É um transporte eficiente que consegue baixar os custos operacionais das empresas. A TransFerrari une vários pólos industriais, levando logística para o Brasil inteiro. O setor também é responsável por elevar o índice de emprego, pois é uma área que demanda bastante mão de obra”.

Desde a primeira apólice de seguro da companhia até os dias atuais, houve um perceptível avanço no âmbito legislativo. O mais recente é a Lei 14.599, sancionada pelo governo federal em 19 de junho deste ano, que transfere a obrigação da compra do seguro pelos embarcadores para os transportadores. Ferrari entende que é uma evolução o compromisso ficar a cargo das empresas de transporte. “É mais fácil para o transportador ter toda a responsabilidade do seguro, porque a carga já está com ele. A depender do tipo de sinistro, podemos ter vantagens numa negociação melhor na base de cálculo da seguradora”.

O especialista técnico da Wiz Corporate, Marcio Botelho, explica que a implementação da nova regra retirou dos embarcadores a autonomia e a automaticidade que possuíam junto às seguradoras. A relação ofertava ao agente logístico apólices estipuladas para os danos à carga relativos aos acidentes rodoviários e à cobertura de roubo prevista na carta de dispensa de direito de regresso, costumeiramente chamada de DDR.

“A apólice de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Cargas – RCTR-C, que sempre foi obrigatória, era suprida por meio da apólice Estipulada concedida pela seguradora do embarcador de carga ao transportador rodoviário. Agora, será obrigatório também, a contratação da apólice de Responsabilidade Civil Desaparecimento de Carga, a antiga e extinta, RCF-DC – ramo 55"

Marcio Botelho

A contratação obrigatória dessa modalidade vai estimular o aumento da oferta de seguro pelo agente logístico, segundo o especialista técnico da Wiz Corporate. Enquanto isso, “os embarcadores pensarão preventivamente à boa governança na gestão dos riscos que envolvam sua carga: acidentes rodoviários, avarias particulares e o roubo em si”, projeta.

O executivo prega cautela com os efeitos da nova Lei. “Terá um tempo para mostrar ao mercado nacional de seguro e ao competente órgão regulador se tal implemento continuará assegurando a saúde financeira do setor". Caso os impactos sejam negativos, Botelho afirma que a carteira vai buscar novos mecanismos que assegurem sua existência. “Se no dia a dia das ocorrências de sinistro, a relação entre prêmio emitido versus sinistros

indenizados manter-se equilibrada com resultado financeiro saudável, o modelo advindo da nova lei permanecerá no desenho atual", conclui.

O CONSULTOR DO NEGÓCIO

Rogério Ferrari lembra que sempre fechou o seguro por intermédio do corretor, profissional que, segundo ele, "é o representante da seguradora, pois tem ligação direta com ela". As corretoras, de fato, estão próximas das companhias, mas poucas são especializadas em seguro de transporte. A Insert Seguros, por exemplo, é uma delas. O CEO da empresa, Roberto Schimith, afirma que a especialização é fundamental para traduzir a "sopa de letrinhas" dessa carteira.

As principais diferenças apontadas por Schimith são a capacidade que o corretor deve ter ao entender o tipo da mercadoria transportada, as particularidades das regiões e o conhecimento sobre o caminhão e o caminhoneiro. "Os valores transportados por caminhões são muito elevados. O corretor faz essa intermediação, deixando o risco bem dimensionado, tendo responsabilidades no gerenciamento de risco e no preenchimento do perfil do segurado", avalia.

O executivo ressalta que é incomum encontrar corretoras tão segmentadas, mas ele lembra que a Insert Seguros nasceu com esse propósito e se estabilizou no mercado mantendo a premissa. "Hoje atendemos 712 transportadoras a nível nacional".

Corroborando com a análise do fundador da TansFerrari, Schimith destaca que a mudança da Lei está sendo bem recebida pelos transportadoras, que superam uma situação de insegurança jurídica e passam a ser um contratante, com a autonomia de ajustar a apólice de acordo com suas necessidades.

> **"É um ganho para as transportadoras, pois a prerrogativa da contratação agora é do transportador. A gestão, de fato, fica na mão dele, que de coadjuvante passa a ser protagonista nas tomadas de decisão"**
>
> Roberto Schimith

DELTA
GLOBAL

CONQUISTE MAIS CLIENTES COM NOSSOS **PRODUTOS E SERVIÇOS**

Tenha a melhor experiência em tecnologia e assistência 24h especializada em frotas.

Conte com a qualidade de quem atende as melhores frotas do país e as maiores seguradoras do mundo. **Faça parte da inovação, seja Delta.**

Converse com a gente agora no WhatsApp

▸ **deltaglobal**.com.br/**corretor**

CEO da RM7 Seguros, Rosane Mota marca presença em evento de inovação

Corretora de seguros de Brasília considera que o Cqcs Insurtech & Innovation é um dos eventos mais importantes do mercado

Uma das corretoras que vem fazendo sucesso em Brasília desembarcou em São Paulo nos dias 27 e 28 de julho para participar do Cqcs Insurtech & Innovation 2023, um dos principais eventos de inovação em seguros da América Latina. Rosane Mota, CEO da RM7 Seguros, acompanhou de perto as palestras que visavam discutir a inovação, a transformação digital e a comunicação no mercado de seguros.

Nesta edição, a comunidade contou com a temática 'Segurês Não', que visa estimular profissionais de seguros a utilizarem menos jargões com o consumidor. Rosane se considera privilegiada em participar de um evento dessa proporção. "Estar no CQCS Insurtech é um privilégio, pois temos a oportunidade de discutir com profissionais, investidores, empreendedores e especialistas do mercado de seguros as tendências, as inovações e os desafios enfrentados pelo setor", analisa.

Segundo a executiva, as palestras e a oportunidade de networking proporcionaram um ambiente para a troca de conhecimentos e experiências entre os participantes. "A oportunidade de fomentar a inovação e a transformação digital no setor de seguros, explorando novas tecnologias, modelos de negócios e tendências é incrível e gera muito valor", comenta.

A edição deste ano atingiu o recorde de público: 2.500 pessoas estiveram presentes na estreia, sendo impactadas com a oportunidade de colaborar com a difusão de uma linguagem mais acessível no que se refere aos termos utilizados no setor.

Gustavo Doria Filho, fundador do Cqcs e idealizador do Cqcs Insurtech & Innovation, acredita que o ecossistema de seguros tem responsabilidade no desconhecimento da indústria pela sociedade civil em geral. Além disso, Doria também crê que existe um protagonista que pode transformar este panorama. "Só quem pode mudar isso somos nós. O seguro não vai ser sexy e não vai ser respeitado pela sociedade se cada um de nós não se envolver para transformar essa relação", garante.

Rosane avalia que o evento é uma excelente oportunidade para profissionais se manterem atualizados. "Abordar temas como inteligência artificial, big data, blockchain, insurtechs, customer experience, bem como conhecer novas soluções estabelecendo parcerias estratégicas são ações muito relevantes".

"É um dos eventos mais importantes do mercado no quesito inovações, no setor de seguros, e ali encontrei muitos amigos e me senti em casa", conclui a executiva.

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**

assegurou
ESCOLHA SE SENTIR SEGURO

Escaneie o QR Code para acessar nosso site:

Serenidade na Tormenta

Serenidade na Tormenta: uma nova perspectiva sobre o momento certo

POR: EMIR ZANATTO
CEO da TEx

Se você já se pegou repetindo o mantra "estou apenas esperando o momento certo", então não está sozinho. Frequentemente, tendemos a adiar nossas ambições e desejos enquanto aguardamos por condições perfeitas. Esperamos ter mais tempo. Esperamos a poeira baixar. Esperamos a melhora da nossa saúde mental depois de momentos estressantes. Esperamos pelas férias. Esperamos nossos filhos crescerem.

E, ao passo que fazemos isso, as oportunidades se esvaem e os dias passam. Mas aqui está a verdade inconveniente: a vida não proporciona um "momento certo" e acaba que nem sempre estamos preparados para as adversidades.

Na realidade, nossa preparação precisa ser um processo contínuo, aproveitando os dias de calmaria, porque esses dias, por mais belos que sejam, não duram para sempre. E quando a tormenta chegar, é essencial estar preparado.

Quando falo de preparação e prontidão, não me refiro à previsão precisa de cada reviravolta da vida, mas sim à capacidade de reconhecer que as reviravoltas acontecerão.

Contrariar o ciclo natural de relaxamento durante a calmaria é um conceito familiar na economia, chamado de movimento anticíclico. Mas o mesmo pode ser aplicado em nossas vidas diárias para fomentar nosso crescimento pessoal. Para atingir o próximo ponto, conquista ou sonho, devemos estar dispostos a evoluir e enriquecer nosso repertório de habilidades e experiências.

Então, enquanto espera o momento certo, envolva-se em um livro. Enquanto espera ter tempo, deixe um podcast fluir em seus ouvidos. Enquanto espera as coisas se acalmarem, busque a paz interior com a meditação. E quando estiver se acalmando após um momento de estresse, busque apoio e orientação em conversas significativas.

Isso é mais do que uma simples mudança de hábitos; é uma metamorfose psicológica. Pode ser desafiadora, exaustiva e, por vezes, cobrar um preço, mas lembre-se: tudo que vale a pena exige um certo grau de esforço.

Para encontrar a serenidade em meio à tempestade e evitar ser consumido pelas ondas da vida, eu proponho um caminho: a disciplina e a preparação nos momentos de calmaria. E, como em um movimento anticíclico, busque oportunidades para investir em si mesmo quando a maioria recua.

Um artista brasileiro que admiro muito, Gabs Instinto Coletivo, tem uma série que ressoa profundamente com esse tema: "Serenidade na Tormenta". Acho que é uma metáfora perfeita para a jornada que todos nós enfrentamos.

Essa é nossa verdadeira busca: encontrar e manter a serenidade na tormenta. O caminho pode ser longo e árduo, mas lembre-se, mesmo no meio da tormenta, a calmaria está ao nosso alcance, se estivermos preparados para encontrá-la.

***A arte que ilustra essa coluna foi feita pelo Gabs e pertence a série Serenidade na Tormenta.*

Kakau Tech apresenta solução completa para proteção e segurança de identidade digital

Kakau ID é uma solução única e inovadora que protege seu Face ID deixando mais seguro o uso de apps de finanças e redes sociais através do uso de machine learning e inteligência artificial

A Receita Federal estima prejuízo aproximado de R$6,5 bilhões nos últimos dois anos causados por ataques virtuais, com base em roubo de identidade digital e fraudes envolvendo cripto ativos. Isso mostra que hoje a segurança digital é um dos grandes entraves dos negócios.

Pensando nisso, a Kakau Tech - empresa inovadora de soluções de tecnologia digital - anuncia o lançamento ao mercado do Kakau ID, em parceria com a Wallife, uma solução completa de segurança de identidade digital para empresas e pessoas, que é capaz de detectar impostores em seus dispositivos móveis..

Para proteger sobretudo operações financeiras, o Kakau ID é a primeira proteção por Face ID que garante segurança na utilização da biometria em transações, redes sociais e demais autenticações. O Kakau ID permite ser integrado por API ou Webservices a várias plataformas e sistemas.

“Nossa solução conta com machine learning para detectar e prevenir invasões e phishing e, em último caso, garantir a segurança da identidade digital das pessoas em casos de roubo ou furto do smartphone”, conta Henrique Volpi, CEO da Kakau Tech.

CRIPTOGRAFIA PARA GARANTIR CONFIABILIDADE NOS DADOS

A pesquisa Device Fraud Scan, de 2022, revelou que o Brasil registra média de 3,7 tentativas de fraude por minuto, principalmente entre as 9h e 20h. Visando a prevenção e educação de usuários, o Kakau ID traz o recurso de análise de comportamento individual do usuário. Essa solução notifica a pessoa em tempo real em caso de atividades suspeitas.

“Nosso machine learning analisa o comportamento do usuário baseado no tráfego da rede em que o dispositivo está conectado, atividade de pagamentos por NFC, transferência de dados via hotspots, Bluetooth ou USB”, explica o CEO da Kakau Tech.

Além de monitorar hábitos e comportamento, o Kakau ID também oferece:

- Seguros com reembolso para danos causados por golpes cibernéticos
- Proteção contra cyber-bullying e stalkers
- Proteção legal
- Monitoramento de vazamento de dados na dark web
- Limpeza do aparelho

Você já conhece os **benefícios exclusivos** que a Allcare tem para seus corretores parceiros de vendas?

Saúde do Corretor Allcare

O corretor e seus dependentes como pai, mãe, cônjuge e filhos têm acesso gratuito à telemedicina com médico clínico geral, de segunda à sexta-feira, das 8h às 20h

Corretor Digital Allcare

Artes personalizadas para utilizar na sua divulgação e impulsionar suas vendas

Clube de Vantagens Allcare

Descontos de até 60% em mais de 200 lojas e e-commerce na plataforma do Clube de Vantagens Allcare

Venda Digital Allcare

Amplie suas oportunidades de vendas ultrapassando fronteiras. São mais de 40 operadoras parcerias para vender em todo o Brasil

Plataforma de premiação
Mais facilidade e comodidade para o dia a dia. Os corretores ainda recebem a premiação Allcare 3x no mês.

Acesse o site do **corretorallcare.com.br** e confira muito mais!

Siga-nos nas redes sociais! **@corretorallcare** **/comercialallcare**

allcare

ANS - nº41728-9

Para qual caminho você está levando a sua corretora de seguros? Muitos profissionais do ramo segurador acabam se acomodando em seus trabalhos e não pensam na necessidade de estar em constante inovação. A regra de "em time que está ganhando não se mexe" nem sempre é válida.

Mesmo quando já se é um profissional renomado com uma carreira de sucesso, é preciso observar as novas tendências e começar a utilizá-las a seu favor. Nunca é tarde para se capacitar e adquirir novas competências e estratégias como corretor de seguros.

COMO SABER QUE PRECISO INOVAR?

Você é um corretor que tem muitos contatos? Qual é a sua relação com outros corretores e profissionais do ramo de seguros? A conversa frequente com profissionais da sua área é essencial para não parar no tempo e estar em constante transformação.

Trocando informações com colegas de trabalho é possível conhecer novas tecnologias voltadas para o corretor de seguros, novas maneiras de vender, estratégia, livros e conteúdos que irão agregar ao seu método de comercializar seus produtos. Que tal conhecermos algumas dicas para aprimorar seu desempenho como corretor de seguros?

Networking

A principal forma de adquirir novos conhecimentos definitivamente é com contatos. Nesse caso, não estamos falando simplesmente de contato com corretores de seguros, mas também profissionais de marketing, finanças e direito. Ter uma lista grande de colegas para tirar dúvidas sobre inovações do mercado em geral. Já pensou como seria bacana ter um amigo de confiança de marketing digital para perguntar sobre novas redes sociais e um amigo do Direito para te explicar sobre a nova reforma tributária?

Estar presente em eventos e congressos sobre negócios, principalmente sobre o mercado de seguros é essencial para conquistar um bom networking. Clique aqui e confira os principais eventos do setor segurador de 2023.

Cursos

Para se tornar corretor de seguros, necessariamente é preciso fazer curso para habilitação de corretores de seguros da ENS. Mas após a conclusão e conquista deste certificado, cabe ao profissional da área procurar novas formações, justamente para que ele se destaque da concorrência. A Internet hoje tem diversos cursos online que podem agregar na carreira de quem trabalha comercializando seguros e assistências. Cursos

de marketing digital, design, vendas, gestão financeira, entre outros, podem tornar sua rotina como corretor mais eficiente, ágil e prática.

Entretanto, é preciso criar uma rotina de estudos. Os principais portais que oferecem cursos online recomendam de trinta minutos a uma hora de estudo por dia, para que o conteúdo seja adquirido de maneira contínua. Seguir essa jornada é mais eficiente do que estudar 5 horas de uma vez em um dia da semana, já que isso tornaria seu dia cansativo e seria mais difícil assimilar as informações.

Presença Digital

Se você está lendo essa matéria online, acredite: você já é um corretor com um conhecimento de Internet maior do que muitos. Diversos corretores ainda mantém suas rotinas offline, o que atrapalha a captação de novos leads, venda de produtos online e automação de atividades diárias. Além disso, muitos corretores de seguros sequer se preocupam em ter uma presença digital, como um site ou redes sociais básicas.

Um levantamento conduzido pela consultoria Offerwise em janeiro de 2023 mostrou que nove em dez brasileiros pesquisam no Google sobre uma empresa antes de fazer uma compra com ela. De fato, é preciso garantir que o serviço será feito de maneira eficiente e uma das formas de comprovar isso é analisando sua credibilidade online, lendo comentários de ex-clientes e observando quem está por trás do negócio.

Por isso, dedique-se a ter uma presença digital de qualidade. Crie um site, mantenha um Instagram ativo, publique feedbacks de clientes, faça vídeos falando sobre a importância do seguro, anuncie online etc. Estar frequentemente se atualizando nas mídias sociais é o que levará sua corretora a novos públicos e trará mais vendas futuramente.

Tecnologia

O tempo é um elemento absolutamente precioso na rotina do corretor de seguros. Quanto mais tempo esse profissional gasta se dedicando a burocracias da rotina, trabalhos manuais em planilhas de Excel etc, menos tempo ele utiliza para o relacionamento com os clientes, que é justamente o ponto mais importante na carreira de quem busca comercializar seguros.

Logo, é completamente inviável que um corretor continue organizando sua corretora da mesma forma que fazia há 10 anos atrás, por exemplo. Hoje, já existem diversas ferramentas que possibilitam que ele automatize tarefas e tenha resultados mais rápidos.

- Whatsapp Business: A versão do tradicional aplicativo de mensagens voltada para negócios já existe há alguns anos e vem se mostrando muito eficiente e ideal para empreendedores do ramo segurador. Com esse app, você pode programar respostas automáticas para as dúvidas mais comuns dos clientes, separar contatos de acordo com categorias (leads, clientes, ex-clientes etc.) para definir com mais precisão que tipo de mensagem enviar a cada grupo e ainda mensurar o alcance das suas mensagens, analisando quantas foram lidas e quantas não foram, para avaliar a qualidade das suas campanhas de disparo.
- CRM: Considerado como aliado número 1 dos corretores de seguros, o CRM é um sistema de gestão que auxilia o profissional a administrar sua empresa. Nele, é possível importar apólice, gerenciar leads, baixar comissões, disparar e-mails para clientes, organizar sua agenda e muito mais. Boa parte dos corretores já utilizam dessa plataforma para tornar suas empresas mais eficientes, além de garantir a segurança de seus dados e de seus segurados. O Ping Seguro oferece o CRM que gerencia todos os ramos da sua corretora, com a agilidade que você precisa pelo preço mais justo do mercado. Clique aqui e faça um teste grátis.
- Multicálculo: Voltado para os corretores que vendem seguro automóvel, o multicálculo faz orçamento de apólice de seguro auto em diversas seguradoras ao mesmo tempo, sem que o corretor tenha que ir em cada site de seguradora fazer cotação por cotação, o que torna o processo mais demorado. No multicálculo do Ping Seguro, você faz cotações de seguro auto nas grandes seguradoras do mercado com a agilidade necessária para garantir a fidelidade de seus clientes.

Seguradoras faturam R$ 15,8 bilhões em maio

Estudo mostra que o setor cresceu 11,3% na comparação com o mesmo mês do ano passado, com destaque para Crédito e Garantia (+22,1%). No ano, o avanço foi de 14% (R$ 73,4 bilhões)

A 32ª edição do Boletim IRB+Mercado, divulgada ontem, 26, pela plataforma IRB+Inteligência, mostra que as seguradoras faturaram cerca de R$ 15,8 bilhões em maio, alta de 11,3% em relação ao mesmo mês do ano passado. A maior variação mensal verificada foi no segmento Crédito e Garantia com crescimento de 22,1%.

No acumulado do ano, por sua vez, o setor emitiu R$ 73,4 bilhões em prêmios, variação positiva de 14%, ante os 5M22. Com crescimento de dois dígitos em quase todos os segmentos, a maior alta do período foi Automóvel com 19,9%.

O relatório, que considerou números publicados pela Susep – órgão regulador do setor – em 17/07, indica que a sinistralidade geral de maio apresentou queda de 9,9 pontos percentuais (p.p.) em relação ao mesmo mês de 2022, fechando em 42,2%. Já nos cinco meses iniciais do ano, a redução foi de 13,7 p.p. frente ao mesmo período de 2022, totalizando 45,2%.

Por segmento

Em maio, Vida faturou R$ 5,2 bilhões e cresceu 4,6%, encerrando o acumulado do ano com avanço de 8,7% frente ao mesmo período de 2022. A maior variação nominal foi o produto seguro Viagem, com 18,6%. Nos 5M23, a sinistralidade foi de 29,9% (-2,1 p.p.). Já Automóvel, arrecadou R$ 4,8 bilhões e, com isso, evoluiu 13,7% fechando os 5M23 com crescimento de 19,9%. A sinistralidade no ano foi de 60,2%, redução de 14,2 p.p em comparação a igual período em 2022.

Danos e Responsabilidades faturou R$ 2,9 bilhões, em maio, obtendo alta de 18,4% em relação ao mesmo mês em 2022. No ano, o crescimento foi de 14% ante os 5M22, devido, principalmente, ao desempenho do produto Riscos Nomeados e Operacionais, da linha de negócio Patrimonial, com variação de 25,4%. A sinistralidade reduziu de 47,2% (5M22) para 40,4% (5M23). Individuais contra Danos emitiu R$ 1,2 bilhão em prêmios, em maio, variando 9% e fechou os cinco primeiros meses do ano com avanço de 13,2%. Para ambos os períodos, o avanço foi devido, sobretudo, aos seguros Compreensivo Empresarial e Residencial. A sinistralidade foi de 35,9% no ano, o que representou redução de 4,3 p.p. em relação aos 5M22.

O faturamento de Rural chegou a R$ 1,1 bilhão em maio. O segmento Rural evoluiu 14,5% nos 5M23 em relação ao acumulado de 2022, graças aos R$ 5 bilhões arrecadados neste ano. Já no quinto mês de 2023, a variação foi de 13,9%.

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

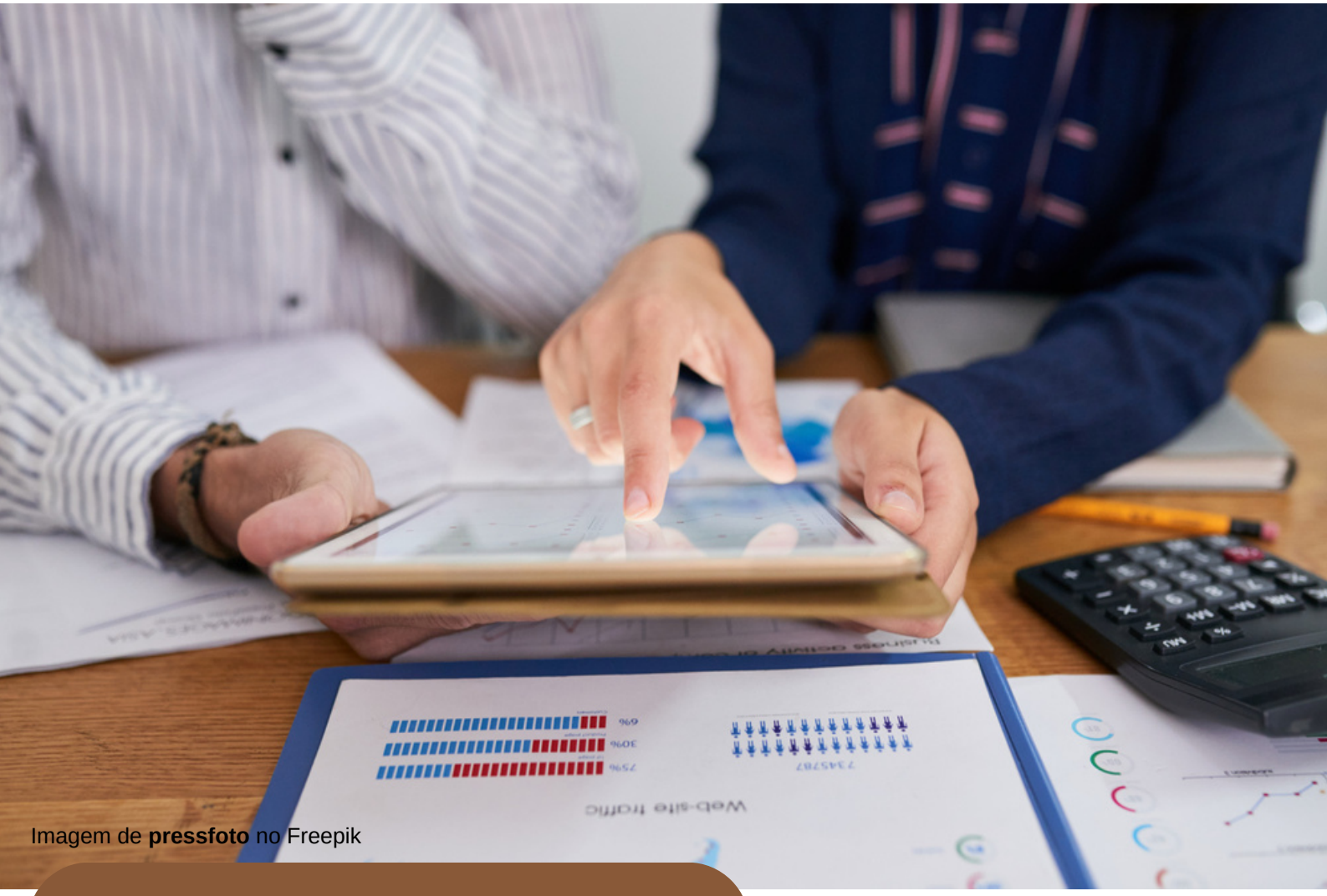


Imagem de **pressfoto** no Freepik

O cliente online quer só preço?

O avanço da tecnologia e o acesso cada vez mais amplo à internet têm transformado a forma como os consumidores interagem com as empresas, especialmente no setor de seguros. Com um vasto leque de opções disponíveis online, muitos se perguntam se o cliente virtual valoriza apenas o preço ou se existem outros fatores que influenciam suas decisões. Neste artigo, exploraremos o comportamento do cliente online no segmento de seguros e analisaremos os principais fatores que direcionam suas escolhas

O cenário dos seguros online

Nos últimos anos, o mercado de seguros tem passado por mudanças significativas devido à crescente presença das empresas no ambiente digital. Os clientes agora têm a oportunidade de comparar planos e preços em diversos sites, facilitando sua busca pela melhor oferta. No entanto, essa comodidade levanta a questão: será que o preço é realmente o único fator decisivo para o cliente?

O fator preço

Sem dúvida, o preço é um aspecto fundamental na escolha de um seguro. Afinal, muitos consumidores buscam economizar em suas despesas mensais e, por isso, atraem-se por ofertas competitivas. Pesquisas indicam que, inicialmente, uma parcela significativa dos clientes online pode se concentrar principalmente em encontrar o melhor preço. No entanto, essa não é a única variável determinante.

Imagem do Freepik

A importância da credibilidade

A segurança e a confiabilidade são cruciais quando se trata de seguros. Os clientes querem ter a certeza de que, em caso de necessidade, a corretora de seguros ou a seguradora cumprira a sua promessa e fornecerá a assistência necessária. Portanto, a credibilidade da empresa é um fator que influencia consideravelmente a decisão de compra. Avaliações de outros clientes, classificações em sites de avaliação e a reputação da empresa são aspectos que podem influenciar positivamente ou negativamente a escolha do cliente.

Atendimento ao cliente e experiência

O atendimento ao cliente é outro aspecto que pode diferenciar uma corretora de seguros e seguradora da concorrência. A rapidez e a eficácia no tratamento de sinistros ou na resolução de dúvidas podem conquistar a lealdade dos clientes. A facilidade de acesso aos serviços, como um site intuitivo e um aplicativo móvel funcional, também pode impactar significativamente a experiência do cliente.

Além dos fatores acima mencionados, veja outros fatores que Influenciam a Decisão do Cliente:

• Cobertura Adequada: O cliente busca uma apólice que atenda às suas necessidades específicas, fornecendo a proteção adequada ao seu perfil e situação.

• Facilidade de Contratação: Um processo de contratação simples e rápido é valorizado pelo cliente, pois economiza tempo e esforço.

• Benefícios Adicionais: Oferecer serviços ou benefícios extras pode ser um diferencial importante na escolha do cliente.

Embora o preço seja um fator importante na decisão do cliente online no segmento de seguros, ele não é o único critério considerado. A relação custo-benefício, a reputação da corretora de seguros/seguradora e outros fatores influenciam a escolha do consumidor. Portanto, os corretores devem se adaptar ao comportamento do cliente online, investindo em transparência, agilidade, personalização e comunicação efetiva para conquistar a confiança e fidelidade do público-alvo. Ao equilibrar esses pontos os corretores estarão melhor posicionados para atender às demandas e expectativas dos consumidores na era digital.

WhatsApp é um dos principais canais de comunicação entre seguradoras e clientes no Brasil

Pesquisa da Bain mostra que em todas faixas etárias e de renda aplicativo de comunicação já é o segundo meio digital mais utilizado na jornada de serviços assistenciais das companhias

Nova pesquisa realizada pela Bain & Company a partir de dados do NPS Prism teve como objetivo avaliar a relevância dos canais de comunicação e sua avaliação de acordo com os clientes das seguradoras no Brasil. O levantamento mostra que o WhatsApp obteve o crescimento mais expressivo de todos os meios utilizados, passando de 13% para 19% entre 2021 e 2022.

A ferramenta indica que os consumidores estão ampliando o uso da comunicação digital com as companhias de seguros, seja para realizar gestão de apólice ou comunicar sinistros. Outro fator que reforça essa descoberta é que o uso de aplicativos das seguradoras também cresceu, alcançando 23% dos usuários em 2022 (ante os 18% de 2021). Isso não significa que os demais canais tenham sido abandonados pelos consumidores, mas sinaliza a tendência para uma mudança de comportamento.

A adoção do WhatsApp pelos usuários ocorre para os mais diferentes usos, e inclui desde interações rotineiras de gestão do seguro até contatos mais sensíveis, como a solicitação de assistência ou

A pesquisa do NPS Prism apurou que o WhatsApp funciona tanto como um ponto de contato primário, no início dos protocolos de atendimento, como um canal suplementar, o qual serve para registrar números de protocolo ou para informar o andamento de solicitações iniciadas por meio de outros canais, por exemplo. No entanto, a experiência do usuário geralmente é mais positiva em interações humanas, quando comparadas com contatos via chatbots ou híbridos – tendência que a pesquisa também identificou no uso do chat online.

Hoje, o WhatsApp ocupa o segundo lugar tanto em utilização quanto em satisfação do usuário, considerando-se os quatro canais digitais pesquisados. Além disso, tem a preferência de clientes mais jovens, pois é usado por 20% das pessoas entre 18 e 39 anos, contra 14% dos usuários com mais de 50 anos.

Uma vez que a pesquisa NPS Prism mostra que os usuários atualmente preferem o atendimento realizado por humanos, a Bain identifica uma grande oportunidade de otimização na comunicação robotizada. Com os recentes desenvolvimentos na tecnologia de inteligência artificial, essa jornada de melhoria nos canais digitais pode ser facilitada com o aumento na personalização e na assertividade das interações com clientes. Dessa forma, o WhatsApp pode se tornar, em um futuro nada distante, a escolha preferencial dos usuários para suas interações com as companhias de seguro.

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

Associações devem ter as mesmas obrigações das seguradoras, diz presidente do SindsegNNE

No Mesa Redonda do Seguro, programa produzindo pelo CQCS, Ronaldo Dalcin também falou sobre a participação das regiões Norte e Nordeste no crescimento do mercado de seguros

Sergio Vitor Guerra

As associações de proteção veicular devem ter as mesmas obrigações do ambiente segurador. É o que defende o presidente do SindsegNNE, Ronaldo Dalcin, que participou do Mesa Redonda do Seguro no dia 20 de julho. “Elas precisam ter todas as obrigações, inclusive de impostos que as companhias têm, porque daí a competição fica de certa forma justa”, ponderou.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) também compartilha dessa opinião, lembrou Dalcin. “A Confederação tem trabalhado nos bastidores conversando com políticos, justamente para mostrar, além da importância da economia de seguros na sociedade, como algumas associações corporativas têm trazido prejuízos financeiros e de imagem”.

A recorrência do debate sobre a regulamentação das associações dialoga com o expressivo crescimento dessas empresas nos últimos anos no Brasil. Durante a gestão de Alexandre Camillo na superintendência da Susep, a pauta sobre a regulamentação das associações ganhou força. Porém, com a troca de gestão no início deste ano a discussão esfriou.

Para ilustrar a importância das seguradoras, o presidente do SindsegNNE lembrou da tragédia climática no estado de Pernambuco responsável por matar 134 pessoas no fim de maio de 2022. “As seguradoras indenizaram 1,2 mil veículos, o que equivale cerca de R$ 40 milhões. Qual associação tem lastro financeiro para colocar o dinheiro na mesa de uma semana para outra?”.

SindsegNNE reforça olhar regional

Até 2030, o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Segu-ros (PDMS) projeta chegar a 10% de participação do setor no PIB brasileiro. Delcin considera essencial que os estados das regiões Norte e Nordeste, que apresentam potencial de crescimento, estejam alinhados nessa estratégia. No Piauí, por exemplo, o setor cresceu 23,3% em 2022, segundo levantamento da CNseg.

Ronaldo Dalcin, que participou do CongreNorte 2023, reiterou a importância da aproximação dessas companhias para entender as particularidades das regiões e, principalmente, para ouvir os corretores e os clientes.

CORRETORA
RAINHA
SEGUROS

Nós cuidamos da sua empresa, você **foca nos resultados**!

Seguro Empresarial

Proteção garantida para seu patrimônio

Governo acolhe 5 medidas para impulsionar o mercado de seguros e de previdência

Cinco de um total de 17 propostas prioritárias para destravar o crescimento são oriundas do mercado de seguros e serão discutidas no âmbito da Agenda de Reformas Financeiras

O governo federal anunciou no dia 20 de julho um pacote de medidas microeconômicas para destravar setores em potencial no Brasil. Das 17 propostas, cinco pertencem ao mercado de seguros. Em suma, as medidas para o setor são:

- Investimentos das entidades de previdência complementar;
- Desenvolvimento do mercado de anuidades;
- Uso do Seguro Garantia em licitações (concessões);
- Ampliação do alcance do Seguro Rural;
- Regulamentação do PL 2.250/2023, que amplia garantia nas operações de crédito.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) participou do lançamento da Agenda de Reformas Financeiras, ação para discutir propostas que promovam aprimoramentos regulatórios, com o objetivo de aumentar a eficiência nos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de resseguros, de capitalização e de previdência complementar aberta.

A Susep foi representada, na Reunião Inaugural da Agenda, pelo Superintendente, Alessandro Octaviani, que compôs a mesa ao lado do Ministro de Estado da Fazenda, Fernando Haddad, do Secretário de Reformas Econômicas, Marcos Pinto, do Diretor de Regulação do Banco Central do Brasil, Otávio Damaso, e do Superintendente Geral da Comissão de Valores Mobiliários, Alexandre Pinheiro.

No evento, promovido pelo Ministério da Fazenda e pela Secretaria de Reformas Econômicas (SRE), foram apresentados os 18 projetos que serão debatidos com prioridade pelo Governo. As propostas priorizadas surgiram após um amplo debate, que resultou em 120 propostas iniciais, e contou com participação de órgãos e entidades do Governo, além de 40 entidades do setor privado convidadas a participar.

Para o Superintendente da Susep, o diálogo entre os diversos atores é imprescindível para o sucesso dos projetos priorizados. “O amplo diálogo deve ser uma constante entre o setor público e o setor privado, sendo essa uma das marcas da atual gestão da Susep, que vem realizando reuniões com diversos atores, com o objetivo de colher contribuições para o desenvolvimento do setor segurador brasileiro”, destacou Octaviani.

PARA A EZZE,
CADA PESSOA IMPORTA

Nos momentos imprevisíveis, estaremos ao seu lado para te ajudar a seguir por um caminho seguro.

+ 80 seguros
para proteger você,
seus bens e a sua família

AJUDAR TRANSFORMA VIDAS.

EZZE SEGUROS.
A GENTE
SE IMPORTA.

Saiba mais sobre a EZZE:
ezzeseguros.com.br

10,8 milhões de pessoas têm planos de previdência privada aberta

De acordo com o Censo 2022, a população brasileira apresenta o menor ritmo de expansão anual média desde 1950, reflexo de envelhecimento e da queda da natalidade

Levantamento realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi, referente a maio de 2023, revela que 10,8 milhões de pessoas possuem planos de previdência privada aberta no país. Considerando o último Censo Demográfico, o dado revela que apenas 5,3% da população brasileira está se preparando para uma aposentadoria mais tranquila por meio desses planos.

"O percentual da população coberta pelo sistema de previdência privada é muito baixo. Se considerarmos o sistema como um todo (aberta + fechada), é de, apenas, 7,2%", diz Edson Franco, presidente da Fenaprevi, que acrescenta: "Tudo isso demonstra que o seggmento de previdência privada tem o desafio de aumentar a inclusão previdenciária, para que um maior número de pessoas tenha acesso a essa importante forma de proteção financeira. Os empregadores podem ser um forte aliado para alcance desse objetivo", explica o executivo.

De acordo com dados da Fenaprevi, apenas 2,3 milhões de pessoas têm planos coletivos (considerando os contratados pelas empresas em favor de seus colaboradores e as demais formas de contratação coletiva), o que equivale a aproximadamente 4,6% dos trabalhadores formais.

Segundo o presidente da Fenaprevi, "os dados revelam que é necessário incentivar os empregadores a ajudar seus colaboradores a se prepararem para o momento da aposentadoria, inclusive no que diz respeito ao aspecto financeiro".

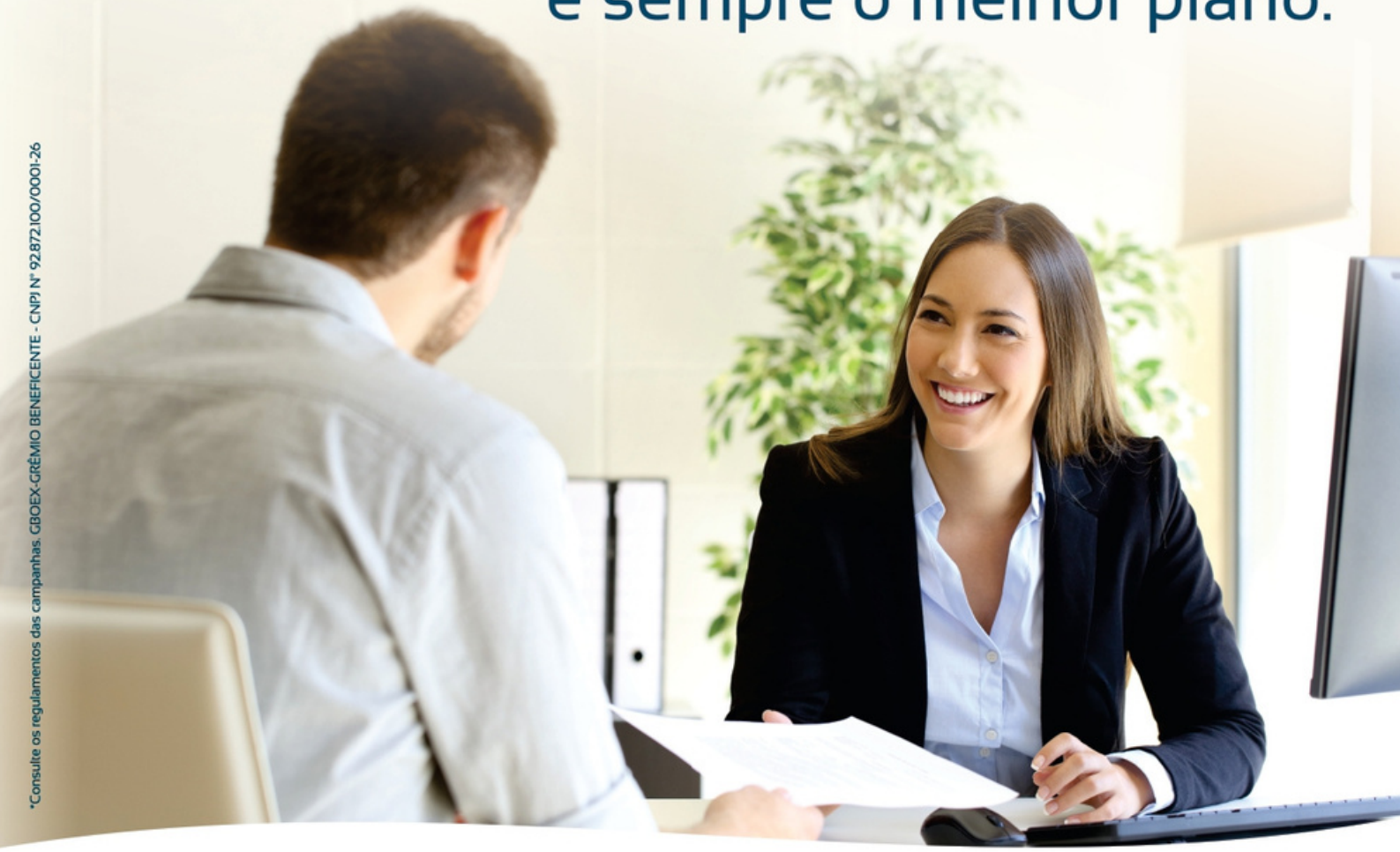
Setor acumula R$ 1,3 trilhão em ativos

O setor acumula R$ 1,3 trilhão em ativos, montante equivalente a 12,5% do PIB brasileiro e 12,9% acima do registrado em maio de 2022. Apenas em maio foram aportados R$ 13,3 bilhões em planos de previdência privada aberta, o que levou o resultado acumulado nos cinco primeiros meses de 2023 para R$ 63,7 bilhões, valor 2,3% acima do observado no mesmo período do ano passado.

Entre janeiro e maio deste ano foram resgatados R$ 55,3 bilhões, levando a captação líquida do setor – que significa o resultado dos aportes menos os resgates – para R$ 8,4 bilhões.

Considerando-se apenas o mês de maio, a captação líquida foi de R$ 1,9 bilhão, enquanto os resgates somaram R$ 11,4 bilhões no mês, elevação de 10,3% em relação a maio de 2022.

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!

MAIS INFORMAÇÕES

51 999836842 | corretoras@gboex.com.br

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.

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.

Desde 1913
GBOEX 110 Anos
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para os seus clientes.

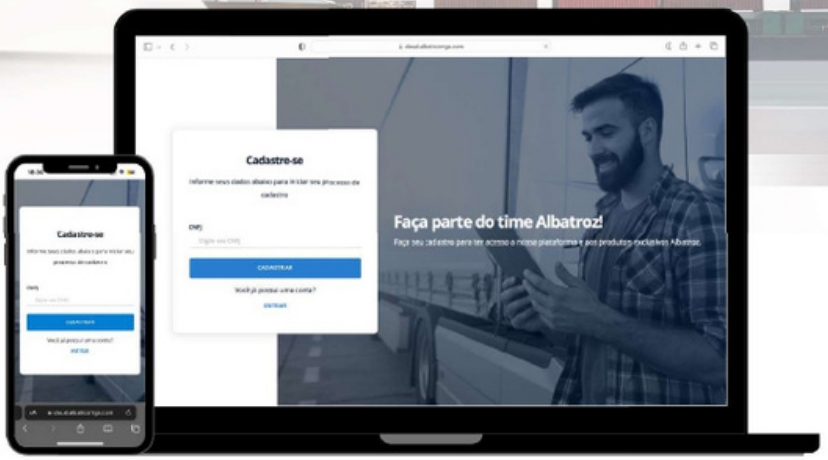
www.gboex.com.br

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

Transporte Nacional - anual e avulsa

Transporte internacional
(Importação e exportação) - anual e avulsa

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



CORRETOR,
Faça seu cadastro!

E tenha acesso a primeira e única plataforma ***100% digital*** *e integrada com o sistema da seguradora!*

- Sua cotações em até 5 minutos
- Emissão de apólice imediata
- Emissão de endossos
- Acompanhamento do Pipeline
- Faturamento

Parceira Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

Siga nossas redes sociais

albatroz MGA

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

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