

SEGURO

NOVA DIGITAL

37ª EDIÇÃO - OUT/2023



SEGURADORA ALM

A COMPANHIA QUE
ESTÁ POPULARIZANDO
OS SEGUROS NO BRASIL

“O SEGURO É
PARA TODOS”

ALEXANDRE DOMINGUEZ
CEO DA SEGURADORA ALM



ENTREVISTA EXCLUSIVA
COM FILIPE ALVES, CEO
DA ESSOR P.26

PERFIL: A VIDA E A
CARREIRA DO ALFAIATE
DO SEGURO P. 54





Saúde é nossa *paixão*,
corretor é nossa *inspiração*.

PLANOS DE SAÚDE COLETIVOS POR ADESÃO

50 OPERADORAS
PARCEIRAS

+ de **90** ENTIDADES

Presente em
20 ESTADOS
BRASILEIROS



**Premiação paga em
48h**, sem burocracia
para você, Corretor.



Plataforma de
vendas **on-line**.



Equipe de relacionamento
dedicada a seus clientes,
com atendimento
100% digital.



Grande **variedade de
operadoras** que atendem
a diferentes necessidades
e com alta capilaridade.



Canal de **atendimento
exclusivo do Corretor**
por e-mail e whatsapp.

f i n /corpesaudeoficial
www.corpesaude.com.br

SERGIO VITOR GUERRA



Editor
MTB 89.595
svitor@seguronovadigital.com.br

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

KAREM SOARES



Jornalista
karemsoares1@gmail.com

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/>

A saga da distribuição

No fim do segundo tempo da prorrogação, o espanhol Andrés Iniesta recebeu um passe dentro da área e finalizou sem chances de defesa para o goleiro holandês Stekelenburg. Foi o último gol da Copa da África do Sul, em 2010, que consagrou a seleção espanhola campeã do mundo pela primeira vez. Esse momento se mantém vivo na minha memória, pois corooou um dos melhores jogadores que já assisti. Iniesta era meio campista clássico, habilidoso, com bom passe e visão de jogo acima da média.

Enxergo o jogador espanhol exercendo dentro de campo o que o corretor de seguros faz fora dele. Enquanto Iniesta distribuía passes para gol, o corretor é o meia habilidoso com as palavras, responsável por colocar o seguro dentro do orçamento familiar. Entretanto, nesse quesito o Brasil ainda não é campeão: mesmo os seguros de automóvel e de vida sendo os mais populares do país, eles têm baixa penetração na sociedade.

A Espanha não chegou à final da Copa somente com Iniesta. Segundos antes dele finalizar, a bola rodou por um time que possuía qualidades raras, treinado por Vicente Del Bosque, um influenciador na sua profissão. Para o corretor “distribuir o jogo”, ele precisa de uma seguradora que abra as possibilidades de se vender um seguro com as características de cada segurado. É preciso, portanto, trabalhar em conjunto, como um time, para aumentar a distribuição de seguros.

Durante o Conec 2023, o presidente do SindsegSP, Rivaldo Leite, falou sobre coalização como chave no aumento do número de brasileiros segurados. “É extremamente importante para o mercado que as lideranças olhem para frente e se unam como agora”.

O tema ‘distribuição de seguros’ será visto com certa constância nesta edição, que celebra o Mês do Corretor, o profissional do meio de campo que faz gol quando fecha uma apólice e faz valer a função social do seguro.

Sergio Vitor Guerra

12

HOMENAGEM

MENSAGEM DAS
EMPRESAS PARA O
CORRETOR DE
SEGUROS

20

CAPA

A COMPANHIA QUE
POPULARIZA OS SEGUROS
NO BRASIL

36

EXPO ABGR 2023

AS EMPRESAS
EVOLUEM... E OS
RISCOS TAMBÉM

18

COM A PALAVRA

EMIR ZANATTO, CEO DA
TEX: O FRUTO DOS
INCANSÁVEIS

26

ENTREVISTA

FILIPE ALVES, CEO DA
ESSOR SEGUROS

54

PERFIL

DE MOTORISTA DE
ÔNIBUS À ALFAIANTE
DO SEGURO

Muito mais que um braço comercial, ele é quem acredita no nosso negócio e faz a nossa trajetória ser cada vez mais sólida.

São 4 anos de parceria com profissionais que se dedicam a promover a cultura do seguro como a melhor proteção para vidas, bens e sonhos.

Todo o nosso respeito e gratidão a você,
Corretor de Seguros.

Nosso muito obrigado por fazer parte da história da EZZE!

12 DE OUTUBRO
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

EZZE SEGUROS.
A GENTE
SE IMPORTA.

CORPe Saúde firma parceria com a Unimed Guarulhos

A CORPe Saúde, administradora de benefícios em expansão por todo o país, firmou parceria com a Unimed Guarulhos para atuar na distribuição dos planos de adesão. No mercado desde 1994, a operadora é referência em assistência à saúde nas cidades de Guarulhos, Arujá, Itaquaquecetuba, Santa Isabel e Ferraz de Vasconcelos. Desde 2008, a rede de atendimento tem sido ampliada com unidades próprias: um Complexo Hospitalar, um completo Centro de Diagnóstico uma unidade que oferece um sistema integrado de cuidados (atendimento ambulatorial, diagnóstico e de medicina preventiva) e a Unidade de Oncologia.

Vanessa Nascimento, gerente Comercial da CORPe Saúde, destaca que a operadora oferece a tradição do Sistema Unimed, com diferenciais de inovação. “A



Unimed Guarulhos integra o Sistema Unimed, o maior sistema cooperativista de trabalho médico do mundo e também a maior rede de assistência médica do Brasil, presente em 84% do território nacional”, conta.

GBOEX recebe premiação Top Consumidor



No dia 29 de setembro, o GBOEX recebeu a premiação Top Consumidor – Marcas de Respeito – Ano 12. O certificado reconhece empresas que se destacam na entrega de serviços e produtos no Rio Grande do Sul. A cerimônia aconteceu na Associação Comercial de Porto Alegre, na capital gaúcha, e foi organizada pelo Instituto do Consumidor Geração X (ICONX),

pelo Portal Academia do Consumidor e pela revista Consumidor.

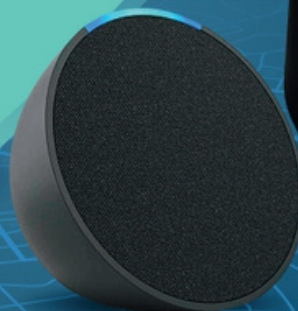
Os indicados passaram pela aprovação do Conselho Consultivo e tiveram os nomes enviados ao Procon Estadual e ao Procon Porto Alegre. Reconhecido no universo corporativo, o projeto foi lançado em 2006 e já premiou mais de 200 marcas. Neste ano, o evento contou com uma palestra do presidente da GS1 Brasil, João Carlos de Oliveira.

“Para o GBOEX, esse reconhecimento causa orgulho e atesta o nosso empenho e preocupação em procurar entregar o melhor para nossos associados. Seguindo a nossa tradição e a missão de apoiar as famílias com proteção e tranquilidade no presente e no futuro, desenvolvemos as nossas ações com base no cuidado e no respeito”, afirmou o diretor Técnico, Otomar Francisco Umann Azeredi, que representou a entidade.

c a m p a n h a



RASTREOU, GANHOU!



Corretor de seguros, venda as soluções de rastreamento da Delta, acumule pontos e troque por prêmios incríveis.

www.deltaglobal.com.br/campanha

Imagens ilustrativas. Para mais detalhes, consulte o regulamento no qr code. Campanha válida a partir de 24/10/2023 até 31/12/2023.



DELTA
GLOBAL

Coris prorroga cobertura do seguro viagem para clientes em Israel



A Coris, empresa especializada em seguro viagem, acaba de anunciar a prorrogação gratuita de todas as coberturas vigentes para os clientes que estão em Israel ou com destino ao país. Com intuito de oferecer ainda mais suporte aos viajantes brasileiros que estão sendo impactados em suas viagens devido ao conflito, a companhia também está oferecendo todo suporte logístico e emocional para os grupos que estão no país, através da sua central própria de atendimento, por meio do WhatsApp (11) 99742-5892.

“Além da prorrogação da apólice, também estamos oferecendo todo apoio necessário aos nossos parceiros agentes e corretores por meio da nossa central de atendimento, mesmo que eles não tenham emitido o seguro da Coris para os seus clientes. Mais do que nunca, é o momento de nos unirmos para trazermos de volta de forma segura e eficaz todos os viajantes brasileiros que se encontram em Israel”, declara Cláudia Brito, sócia-diretora comercial e marketing da Coris Brasil.

Selo GPTW pela quarta vez consecutiva

Pelo quarto ano consecutivo, a Sabemi Seguradora foi reconhecida pelo ranking Melhores Empresas Para Trabalhar no Rio Grande do Sul, elaborado pela consultoria global Great Place to Work. Durante um evento realizado na noite do dia 3 de outubro, a empresa foi anunciada como a 31ª classificada no ranking que reuniu 50 companhias de todo o Estado. Divulgado anualmente, o ranking GPTW tem como objetivo mensurar a percepção dos profissionais não apenas quanto às políticas e práticas internas das empresas, mas também em relação à confiança que elas inspiram.

“Estamos muito orgulhosos de estarmos, mais uma vez, neste ranking tão importante”, comemora a head de Recursos Humanos da Sabemi, Michele Zwetsch. “Essa certificação é ainda mais importante neste ano



do nosso cinquentenário, quando tivemos a oportunidade de reforçar ainda mais o nosso foco na valorização das pessoas, do ambiente de trabalho e da cultura organizacional da companhia”, complementa Michele.

JÁ IMAGINOU PODER OFERECER UM SEGURO SEM CONCORRÊNCIA?

Com a Insert você tem acesso à coberturas exclusivas e suporte operacional dedicado para impulsionar seus negócios e conquistar novos clientes.

COBERTURAS EXCLUSIVAS

Você terá acesso à todas as nossas coberturas exclusivas, o que aumentará muito o seu fechamento.

CUIDAMOS DE TUDO

A Insert fará todo o trabalho operacional, desde a implantação de apólices até a indenização dos sinistros, deixando você, parceiro, livre para as tratativas comerciais.

Integração da Averbação **Cobrança**
Faturamento **Regulação de Sinistro**
Emissão de Apólices **Endossos**
Embarques Esporádicos



INDENIZAÇÃO RÁPIDA

Somos reconhecidos pelo menor prazo de indenização do mercado, com pagamento em até 7 dias úteis.

PROCESSOS OTIMIZADOS

Otimização dos processos, através de tecnologias de última geração, desde o cálculo do faturamento, até o envio dos boletos aos clientes.

CO-CORRETAGEM

Comissionamento atrativo e grandes oportunidades de aumento do seu faturamento.

VAMOS CONVERSAR?



Entre em contato com a **Monique**, nossa gestora de negócios, e conheça todas as nossas condições especiais.



(11) 9 8880-9807



monique.oporto@insertseguros.com.br



Coberturas ampliadas no seguro de vida

A Icatu ampliou sua cobertura e agora conta com 24 doenças graves nos seguros de vida individual Essencial e Horizonte. As novas atualizações já estão disponíveis no portfólio da seguradora.

“Gostamos sempre de reforçar que o seguro de vida é sobre a vida e, mais do que isso, que é uma proteção para todas as fases e momentos dela. É uma satisfação observar uma crescente busca e conscientização por parte da população em relação ao seguro e às diversas possibilidades de cobertura oferecidas, pois essa é uma tangibilização do nosso compromisso social. A chegada destas



novas coberturas – que incluem também doenças como Alzheimer, Parkinson e ELA – é resultado de um processo constante de escuta das necessidades dos nossos clientes, parceiros e corretores. Temos orgulho de dizer que as decisões da Icatu estão sempre em linha com as demandas do mercado e da sociedade”, afirma Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu.

Zurich aumenta base de corretores e registra crescimento



Os corretores de seguros são o principal canal de distribuição do mercado. Na Zurich, são parceiros estratégicos de negócios e a companhia investe para aprimorar o relacionamento com esses profissionais por meio da diversificação dos canais de atendimento e da melhoria recorrente em seus produtos e serviços.

“Já somamos mais de 70 assessorias parceiras. Elas operam como uma extensão de nossas filiais físicas, que, aliás, também estão sendo repaginadas para recebermos de forma ainda mais acolhedora os nossos corretores. Com isso, conseguimos atender com mais qualidade às demandas dos grandes polos, mas também das localidades mais distantes das nossas filiais”, aponta Márcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da Seguradora Zurich.

Do nosso ● de vista,
o corretor de seguros
é essencial para a Icatu.

Afinal, ele também é um
● de partida do propósito
que nos move: **proteger**
cada vez mais brasileiros.

Parabéns, corretor.

E muito obrigado por ser
um ● de encontro tão
importante entre nós
e nossos clientes.

12 DE OUTUBRO
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

ICATU
Vida. Pra toda vida.

icatu.com.br

Icatu Seguros S.A (CNPJ/MF: 42.283.770/0001-39).
SAC: 0800 286 0110 (2ª a 6ª: 8h às 20h; fins de semana e feriados: 8h às 16h). Nos demais horários ou Atendimento em libras:
portal.icatuseguros.com.br/atendimento. Ouvidoria: 0800 286 0047 (2ª a 6ª: 8h às 18h, exceto feriados).

MENSAGENS AOS CORRETORES



"Nós da **Albatroz MGA** deixamos nossos parabéns a todos os corretores de seguros por sua excelência, comprometimento e dedicação a cada cotação e apólice gerada. Reconhecemos e somos gratos ao elo forte e fundamental nesta parceria. Feliz dia dos Corretores de Seguros!"



"Parabéns Corretores de todo o Brasil!
Levar soluções em saúde é uma grande responsabilidade, e vocês são fundamentais nessa missão da Allcare.

Feliz Dia do Corretor!"

Alexandre Coelho - Diretor Comercial Nacional



"Dia 12 de outubro é dia de celebrar os profissionais que transformam vidas e mostram o caminho da proteção. O corretor de seguros é quem escuta, auxilia e oferece acolhimento quando o outro mais precisa. Aqui na **Assegurou**, todo dia é dia de comemorar: se tornando nosso parceiro, cada vida protegida é um cliente mais feliz e um corretor mais valorizado."



"Parabéns pelo dia, Corretores de Seguros!
Temos a certeza que vocês são peças fundamentais para o crescimento do nosso mercado. Junto com vocês, a **AXA** chegará ao topo sempre protegendo o que importa!"



"No Dia do **Corretor de Seguros**, agradecemos a todos os parceiros que têm em seu nobre propósito o foco em proteger nossa saúde, nossos sonhos, nossas conquistas e total dedicação do bem estar, segurança e felicidade. Parabéns não só nesta data especial, mas todos os dias, na qual nesta oportunidade valorizamos e agradecemos muito a sua parceria".



“Parabéns, corretor de seguros, pelo seu dia! Obrigado por ajudar a proteger o nosso futuro. A **Conhecer Seguros** tem orgulho de participar da sua jornada de conhecimento”.



“Nós da **DELTA GLOBAL**, juntos com os corretores nossos parceiros estratégicos de negócios, estamos prontos para abraçar as oportunidades que a inovação e a tecnologia nos oferecem, mas não sem antes parabenizá-los por esse dia 12, dia do CORRETOR, e que continuemos essa parceria nessa jornada emocionante rumo a um futuro brilhante e mais seguro para todos nós, sempre trabalhando em colaboração para oferecer soluções de serviços e produtos para o mercado de seguros e aos nossos clientes”.



"Há 4 anos nos unimos a profissionais que, assim como nós, acreditam que o seguro transforma vidas, bens e negócios. Celebramos o sucesso da nossa marca e a parceria com os melhores corretores que podemos ter!"

Ivo Machado, vice-presidente Comercial e de Marketing da EZZE Seguros



“No seu dia, corretor e corretora, a **GEO** quer exaltar e celebrar você — nosso maior aliado quando o assunto é transformar riscos e preocupações em tranquilidade e segurança. Conte sempre conosco!”



“O **Grupo A12+** tem como propósito proteger pessoas e patrimônios, e o corretor de seguros é o protagonista desta missão. Por isso, temos o compromisso de trazer novas soluções, produtos e oportunidades de negócios para você ir **MUITO ALÉM DO SEGURO**”.

Parabéns pelo seu dia!



“**Corretor**, você é essencial para a Icatu. É o ponto de partida do propósito que nos move: proteger cada vez mais brasileiros. Obrigada por ser o ponto de encontro entre nós e nossos clientes. Parabéns”.



“Neste mês do corretor, homenageamos os profissionais responsáveis por guiar pessoas e empresas pelo melhor caminho rumo ao seu desenvolvimento e segurança.

Parabéns, **corretores de seguro**, por sua dedicação e excelência em garantir tranquilidade e proporcionar as melhores soluções para seus clientes.”



“Ser **corretor de seguros** é mais do que uma profissão: é uma missão de vida. Dia 12 de outubro é o dia de exaltar estes profissionais que trazem tranquilidade quando mais precisamos. Parabéns, corretor!”



“Aos **corretores de seguros**, o nosso muito obrigado por fazer a diferença na vida das pessoas e em todo o mercado segurador. O seu lado humano, prestativo e resiliente é o que nos torna mais fortes e digitais para superarmos limites e fortalecermos juntos os relacionamentos e conexões, tendo como resultado disso, o crescimento em escala do seu negócio e do ecossistema de seguros como um todo.”



“A **Rainha Seguros** celebra e agradece a todos os corretores e corretoras que, com dedicação e expertise, transformam desafios em soluções, medos em confiança e proteção em realidade. Nosso compromisso em proteger vidas e sonhos faz do mundo um lugar mais seguro. Parabéns pelo seu dia!”



“Parabenizamos todos os Corretores de Seguros, que se dedicam para unir, aproximar, orientar e auxiliar, se fazendo presentes nos momentos decisivos da vida de qualquer pessoa, seja física, ou jurídica, tanto para ajudar a descobrir as melhores opções de produtos, como para socorrer nos momentos de necessidade. Neste 12 de outubro, damos nossos parabéns e nossos votos de que o seguro seja um instrumento de proteção para a sociedade”.



“Comemorar essa data mais um ano com vocês é um privilégio para a **TEx**.

Juntos, fazemos a diferença na vida de milhares de pessoas, construindo um amanhã onde a proteção é o pilar. Feliz dia do Corretor!”



“Celebramos essa valiosa contribuição em proteger as conquistas das pessoas e nos destacamos como guardiões da segurança. Parabéns pelo Dia do Corretor, pilares fundamentais na construção do futuro”.

O que pode dar certo?

No dia a dia, são muitas perguntas sobre proteção para novos começos, desafios e novas aventuras.

Por isso, em 12 de outubro, homenageamos aqueles que estão ao nosso lado, garantindo respostas e a tranquilidade de pessoas, empresas e do planeta.

Parabéns a todos os corretores de seguros!



12 de outubro
Dia do Corretor de Seguros



O corretor digital e os novos consumidores de seguros

Não é novidade para ninguém que a transformação digital faz parte do presente e o corretor de seguros faz parte desse contexto. Com a evolução da tecnologia, é preciso acompanhar todas as etapas desse processo e se adaptar a cada uma delas. Os gestores de negócios precisam reconhecer que os métodos ultrapassados de gerenciamento para corretoras precisam ser modernizados.

Simone Macedo, diretora de operações da Assegurou, afirma que atuar no digital se tornou fundamental. “No mundo em constante evolução dos seguros, a transformação digital está se tornando uma necessidade incontornável. Corretores de seguros se encontram em um cenário desafiador, no qual a concorrência é intensa, os processos manuais limitam a eficiência e a adaptação à tecnologia é uma exigência iminente. É nesse contexto que o “Corretor Digital” surge como uma solução inovadora”.

A executiva explica que a motivação por trás do “Corretor Digital” era clara: ajudar os corretores de seguros a abraçarem a era digital. É preciso manter o atendimento personalizado e superar os desafios da indústria. Essa plataforma inovadora nasceu da compreensão de que,

em um mundo cada vez mais tecnológico, as relações pessoais e a confiança dos clientes são inestimáveis. Com o “Corretor Digital”, a tradição encontra a tecnologia, criando uma oportunidade emocionante para os corretores de seguros modernos”, destacou.

Recentemente, a Assegurou criou uma plataforma chamada “Corretor Digital”. “É possível ter uma loja online, com todo suporte para captar e fidelizar clientes, além do corretor de seguros ter a chance de aumentar a rentabilidade do seu negócio. O novo recurso tem como objetivo trazer em um único lugar as melhores soluções de proteção para o seu cliente de forma digital. Aliando expertise e tecnologia, nosso grande propósito é revolucionar a experiência do consumo de seguros, trazendo para o Brasileiro o poder de escolha de se sentir seguro”, explica Simone.

Com o “Corretor Digital” desenvolvido pela Assegurou, é possível ter um site de seguros e vender no ambiente virtual. Os pacotes oferecem o atendimento para apólices de outros produtos Kit marketing. São dez peças personalizadas para e-mail e redes sociais, acesso a todos os produtos (Auto, Moto, Vida, Viagem, Celular, Bike e Telemedicina), relatórios de vendas no site e o suporte em casos de dúvidas.



A Rainha Seguros agradece
àqueles que encontram as
melhores soluções, mesmo nos
momentos mais desafiadores.

FELIZ DIA DO
CORRETOR/CORRETORA
DE SEGUROS



COM A PALAVRA

O fruto dos incansáveis”

Emir Zannatto, CEO da TEx

O QUE É UM “INCANSÁVEL”?

Um ser que não se abate, por muito tempo, ao receber uma notícia desfavorável? Uma pessoa que não deixa de insistir porque disseram para ela que isso ou aquilo não é possível, ou que até mesmo nunca foi feito?

Talvez. Mas não se trata de ignorar a realidade. Não é o tolo que ao identificar uma dificuldade, ignora e permanece com a cabeça na parede. Mas sim, aquele que aceita, que compreende os motivos e impactos e por isso, não mede esforços para mudar e transpor essa barreira.

E isso nada tem de relação com fúria, briga ou atalhos. Tem sim como característica muita colaboração, raciocínio, resiliência e trabalho. Trabalho duro.

De forma que essas pessoas, as incansáveis, não se parecem em nada com um super-herói, com qualidades extremas. Elas se parecem com qualquer um de nós

Mas esse não é um perfil comum, acho que porque a maior parte das pessoas se habitua a parar quando encontra uma justificativa ou força contrária, que indicam que aquilo não pode ser feito.

Muitas vezes, se tiver uma justificativa para o “não” ou para não ter feito, já é o suficiente.

VOCÊ CONSEGUE ENTENDER?

O que difere não são as circunstâncias, o tamanho das empresas que estão dizendo “não” ou a justificativa

Só importa o desejo. O que move essas pessoas é construir algo que elas acreditam.

E quando pessoas assim têm a oportunidade de se encontrar com outras, que pensam e agem igual, é fascinante ver o que acontece.

Elas dobram o mundo.

Quando buscamos pela mudança, vejo que cada vez mais a busca deve ser pelos Incansáveis

Porque o fruto dos incansáveis, é a mudança!

Essa coluna é uma homenagem aos milhares de Corretores de Seguros que temos o privilégio de nos relacionar todos os dias na TEx.

Aqueles que escutam dizer que o “mercado está difícil”, “que o corretor vai acabar” ou que “cliente só se importa com preço” e, por serem incansáveis, encontram as formas de mudar o status-quo e colhem os frutos da mudança.

Isso acontece quando alinhamos, Corretores, Seguradores e o Time TEx para construir, todos os dias, o futuro do nosso mercado!



Mudança na legislação cria **novos mercados** para as corretoras de seguro.

Loteadoras e incorporadoras agora são obrigadas a contratar o seguro habitacional em diversos casos. A mudança na legislação protege consumidores e pode representar uma **expansão de vendas para o seu negócio.**



Aponte a câmera do celular e saiba mais.

geodigital.tech

GEO



Alexandre Dominguez
Presidente da Seguradora ALM

A companhia que populariza os seguros no Brasil

Com foco especial nas classes D e E, Seguradora ALM foi para mercado em 2022 com ticket médio superior a R\$ 20, e aposta em produtos, coberturas assistenciais e serviços ao público de baixa renda para democratizar o acesso no país

Um estudo publicado recentemente pela FGV, em conjunto com uma seguradora, mostrou que nove a cada dez brasileiros não estão cobertos por qualquer tipo de seguro. Mais de 60% dos desassistidos dizem estar intranquilos com a situação e revelam que o fator renda é o maior empecilho para a contratação de uma apólice. O seguro de vida, por exemplo, é o que mais cresce no Brasil, mas só chegou a 17% da população, segundo dados da Fenaprevi.

De olho em chegar ao público sem proteção, a Seguradora ALM, companhia carioca nascida no início de 2016 que vendia, inicialmente, seguros de vida embarcados nos planos funerários de porta em porta, incrementou sua carteira quando deixou de ser uma empresa cativa, passando a comercializar os demais ramos de seguro e coberturas assistenciais. “A seguradora nasceu para vender planos funerários e teve a sacada de aumentar os produtos. Ou seja, além desse serviço, os sócios pensaram em montar o seguro de vida e criar coberturas assistenciais aos clientes”, lembrou o CEO Alexandre Dominguez.

A partir da chegada de Dominguez em setembro de 2022, a companhia vem conquistando os clientes, sobretudo os de baixa renda. “Cinco mil reais é muito dinheiro, principalmente quando é um gasto inesperado. Não conseguir fazer o velório digno e decente de um ente querido é uma das coisas mais dolorosas e assustadoras para as famílias”, destaca Dominguez, experiente executivo do mercado que iniciou o processo de reformulação da empresa assim que chegou.



Loja de atendimento em Copacabana, Rio de Janeiro

Segundo a tabela de referência do estado de São Paulo, os gastos com funeral simples podem variar de R\$ 3,5 mil até R\$ 10 mil. De acordo com os dados do IBGE, mais de 50 milhões de brasileiros (cerca de 25% da população) vivem na linha de pobreza e têm renda familiar equivalente a R\$ 387,07 por pessoa.

Até o momento da publicação desta reportagem são 12 colaboradores, sendo que oito trabalham exclusivamente no atendimento ao consumidor. Recentemente, inclusive, a companhia anunciou a contratação de Simoni Cavalcanti, que assumiu o posto de gerente de produtos.



LINHA DO TEMPO

- 2016: INÍCIO DA EMPRESA
- SETEMBRO DE 2022: CHEGADA DO CEO ALEXANDRE DOMINGUEZ E IDA DA SEGURADORA PARA O MERCADO
- JUNHO DE 2023: COMPANHIA PARTICIPA DO INSURTECH BRASIL
- OUTUBRO DE 2023: SEGURADORA REFORÇA RELACIONAMENTO COM OS CORRETORES NO CONEC



A troca de sistemas, a criação do quadro de colaboradores, o desenvolvimento da área de produto e o atendimento ao cliente foram os pilares da reestruturação da ALM. O CEO avalia, porém, que uma das suas maiores preocupações era de entender os anseios do seu público. “Foi preciso criar produtos que efetivamente fizessem sentido para o consumidor. Se ele enxergar valor naquela proteção, certamente vai pagar por isso”.

Criar soluções que beneficiem as camadas economicamente mais vulneráveis é a expertise da seguradora, que até pretende fazer um upgrade de marca, chegando às pessoas com poder de consumo mais elevado, mas continuará voltando seus esforços a dar suporte para o público de baixa renda. “É um dom entender o que

eles precisam”, reitera Dominguez.

Na medida em que a Seguradora ALM se aproxima do seu público, ela cria mais soluções que facilitam o seu cotidiano. A materialização disso é a plataforma de serviços financeiros que está

prestes a ser lançada: a Aki (aqui ponto). Segundo o CEO da empresa, esse será o melhor lugar para as pessoas terem acesso a serviços de proteção ao patrimônio, como coberturas do seguro residencial, e cuidados com a saúde ao usufruir dos serviços de telemedicina.

A novidade vai desencadear o projeto da seguradora de criar uma plataforma de serviços financeiros para os seus clientes receberem a indenização, já que parte do público de baixa renda não



FOI PRECISO CRIAR PRODUTOS QUE EFETIVAMENTE FIZESSEM SENTIDO PARA O CONSUMIDOR. SE ELE ENXERGAR VALOR NAQUELA PROTEÇÃO, CERTAMENTE VAI PAGAR POR ISSO





QUANTO MAIS
CONSEGUIRMOS
INSERIR OS
PRODUTOS EM
HÁBITOS E EM
SITUAÇÕES
COTIDIANAS, MAIS
GENTE TERÁ ACESSO
A SEGUROS NO
BRASIL. ABORDAR
UMA PESSOA NA RUA
E EXPLICAR A
APÓLICE FORA DO
CONTEXTO É UM
PROCESSO
INEFICIENTE



possui uma conta bancária. “Estamos criando um ecossistema totalmente diferente. Todo serviço que estiver ao nosso alcance vamos prestar”, salienta Dominguez.

MARCANDO PRESENÇA NACIONAL

Vendendo seus produtos no Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, a seguradora vai seguir um plano de expansão nacional a partir de 2024. São cerca de 400 corretores na sua base, mas a ideia é firmar cada vez mais parcerias com os profissionais, que são os principais responsáveis na distribuição de produtos de proteção financeira e familiar no Brasil.

A Seguradora ALM também entende que a venda de seguros embarcados numa jornada de compras é uma tendência mundial, principalmente em lugares onde a penetração do seguro é baixa. Por isso, a

companhia busca promover parcerias com lojas de diversos segmentos, portes e regiões para oferecer produtos personalizados.

De acordo com a InsTech London, empresa que produz relatórios em seguros e em gerenciamento de risco em todo mundo, o seguro embutido deve crescer mais de seis vezes até 2030, um salto para US\$ 722 bilhões, com a maior parte do crescimento na América do Norte e na China. “Conseguimos fazer com que o seguro seja viável em lojas, cujo produto oferecido varia de acordo com a finalidade do estabelecimento e da região onde ele se encontra”, pondera Dominguez.

Por meio do corretor e das vendas em lojas, a empresa vai levar ao público os produtos de Vida, Acidentes Pessoais, Residencial, Garantia e outros que estão no seu radar. “Precisamos entender a cultura de cada região e tornar a experiência de contratação de seguros cada vez mais cativante”, pondera Dominguez.

EXPANSÃO DA CARTEIRA

Projetando os próximos anos, o CEO da Seguradora ALM lembra que recentemente a companhia alcançou a marca de 400 mil clientes ativos e que pretende chegar a 650 mil vidas até o fim do próximo ano. “Quando você expande a carteira de uma seguradora e se posiciona mais fortemente no mercado, o prêmio médio acaba subindo, pois conseguimos agregar ainda mais valor ao produto”, explica.

O setor como um todo está preocupado em atender as demandas da população. No primeiro semestre deste ano, a CNseg lançou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), que visa aumentar a participação da indústria no PIB nacional, aumentando em 20% a sua penetração. Para atingir a meta, a confederação vai precisar da concordância de uma série de fatores. Um destes será as seguradoras entenderem que precisam desenvolver produtos que não só caibam no bolso do brasileiro, mas também que se encaixem nas suas necessidades.



Seguradoras faturaram R\$ 15,9 bilhões em julho, alta de 6,5%

Acumulado do ano registra R\$ 106,2 bilhões, avanço de 11,9%.

Sinistralidade geral do setor foi de 35,6% em junho, com queda de nove pontos percentuais (p.p.)

O mercado de seguros faturou R\$ 15,9 bilhões em julho, o que representa alta de 6,5% ante o mesmo período de 2022. É o que mostra a 34ª edição do Boletim IRB+Mercado divulgada, hoje (10/10), pela plataforma IRB+Inteligência, com base nos dados da Susep, agência reguladora do setor, informados em 25/09. O segmento Individual Contra Danos, cujo avanço foi de 13,1%, foi o destaque. Já no somatório dos sete primeiros meses do ano (7M23), o setor emitiu R\$ 106,2 bilhões em prêmios, crescimento de 11,9%. No período, Crédito e Garantia teve a maior variação: 17,9%.

Em julho, a sinistralidade recuou nove pontos percentuais (p.p.) se comparado ao mesmo período de 2022, fechando em 35,6%. Nos 7M23, o índice ficou em 43,1%, o que representa uma queda

de 12 pontos percentuais (p.p.), impulsionada, principalmente, pelo segmento Rural.

ALTA EM TODOS OS SEGMENTOS

O segmento de Vida, que representa 32,7% do mercado de seguros, faturou R\$ 5 bilhões em julho, alta de 5,4% na base anual. No ano, o aumento foi de 8% devido, sobretudo, à evolução dos seguros de Vida, principalmente, na modalidade Individual (19,2%). A sinistralidade caiu 2,3 p.p. e fechou os 7M23 em 29,9%.

Automóvel, responsável por 30,1% do mercado, também emitiu R\$ 5 bilhões em prêmios, registrando alta de 8,3% frente a julho de 2022. Apesar de positiva, a taxa é a menor do ano e segue a trajetória de suavização do crescimento. Um dos efeitos deste comportamento são os altos valores da base de comparação, uma vez que, em 2022, o segmento registrou variação média mensal de 33,2%. No acumulado, a alta foi de 16,5%, e a sinistralidade caiu de 73,1% (7M22) para 59% (7M23).

Corporativo de Danos e Responsabilidades, que responde por 18,7% do mercado, arrecadou R\$ 2,6 bilhões em julho, crescimento de 6%. No acumulado de 2023, a alta foi de 11,8% frente aos 7M22. A taxa de sinistralidade caiu de 41,7% (7M22) para 39,4% (7M23), seguindo o comportamento iniciado em 2020.

Individual contra Danos, que detém 7,6% do mercado teve, a maior variação de julho entre os segmentos apurados: +13,1% em relação ao mesmo mês de 2022, com faturamento de R\$ 1,2 bilhão. Já no acumulado de 2023, o segmento registrou avanço de 13%, e queda da sinistralidade em cinco p.p.: 33,4%.

12 | Dia do Corretor

outubro

Hoje é o dia de homenagear e reconhecer o incansável trabalho dos corretores, verdadeiros alicerces da segurança e proteção. Nós dedicamos nossas habilidades e conhecimentos para assegurar que os sonhos e bens de nossos clientes estejam protegidos, mesmo diante das adversidades.

Parabéns para nós, todos os corretores de seguros, cuja missão é transformar o imprevisto em segurança.



Além da distribuição de seguros

As transformações do mercado de seguros deram ainda mais luz à função do corretor. Um setor ainda com baixa penetração na sociedade brasileira depende desse profissional não só para vender os produtos que estão na prateleira, mas também para ajudar as seguradoras a desenvolver outros que façam a diferença na vida do consumidor.

Conhecendo seu cliente e entendendo os seus anseios, o corretor precisa trabalhar com uma companhia que seja flexível o suficiente a ponto de ouvi-lo e desenvolver soluções a partir desse feedback.

Neste mês de outubro, quando tradicionalmente se destaca a relevância do corretor, o CEO da Essor Seguros, **Filipe Alves**, concedeu uma entrevista exclusiva à SND. O executivo destaca o relacionamento próximo que a seguradora possui com seus 9 mil parceiros cadastrados. Segundo ele, a companhia entende que o corretor desempenha um papel que vai muito além da distribuição. “A Essor trabalha para entender o que o corretor busca aos seus clientes e entregar uma solução completa e de forma rápida”, pondera.

Filipe Alves,
CEO da Essor
Seguros

Foto: Manoel Petry



Seguro Nova Digital - Responsável pela maior parte da distribuição de seguros no país, o corretor convive com as constantes transformações tecnológicas do mercado. Como ele consegue sobreviver a essas mudanças e de que maneira ele pode usá-las ao seu favor?

Filipe Alves - O setor de seguros e os corretores de seguros, assim como inúmeros outros setores e seus profissionais, vem enfrentando mudanças cada vez maiores e mais frequentes em diversas frentes: demográficas, regulatórias, econômicas e tecnológicas, para citar algumas.

A Essor Seguros tem utilizado novas ferramentas tecnológicas para auxiliar os corretores e seus parceiros de negócios a oferecer novos produtos e soluções aos seus clientes, como por exemplo, o seguro paramétrico ou a regulação de sinistros via inteligência artificial.

O corretor consegue sobreviver tendo uma seguradora que seja sua parceira para conhecer, entender e analisar como as transformações tecnológicas impactam os produtos e serviços de seguros e gestão de riscos e, principalmente, como estas mudanças podem ajudar aos seus clientes a ter soluções mais adequadas às suas necessidades atuais e emergentes, em função das mudanças que estes clientes também vêm enfrentado.

SND - Até dezembro do ano passado, 8.600 corretores estavam cadastrados na Essor. Qual é o nível de importância que a companhia classifica esse profissional na distribuição de seguros no Brasil?

FA - Hoje temos mais de 9 mil corretores cadastrados e este número continua em crescimento. O corretor é um ator fundamental na distribuição de seguros no Brasil, e com isto no entendimento das necessidades das pessoas, empresas e entidades que demandam soluções para adequada gestão de riscos e nas respectivas respostas a estas solicitações.

Importante destacar que a importância do corretor de seguros pode ir além da distribuição de seguros, incluindo a parte de desenvolvimento de soluções que atendam às necessidades específicas das pessoas e/ou empresas, o acompanhamento e monitoramento dos respectivos riscos assegurados e eventualmente o apoio na gestão de sinistro, sendo um elo muito relevante entre a seguradora e o segurado.



O CORRETOR É UM ATOR FUNDAMENTAL NA DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO BRASIL



SND - Qual é o perfil de profissional que se encaixa com o propósito da companhia?

FA - A Essor e o Grupo SCOR, um dos maiores resseguradores do mundo e acionista da Essor, tem o propósito de contribuir para a sociedade ser mais resiliente, via conhecimento, ferramentas e soluções de seguros para prevenir, gerenciar e mitigar riscos.



**A ESSOR
TRABALHA PARA
ENTENDER O QUE
O CORRETOR
BUSCA AOS SEUS
CLIENTES E
ENTREGAR UMA
SOLUÇÃO
COMPLETA E DE
FORMA RÁPIDA.**

A Essor atende a todos os corretores que representem clientes atuais e/ou em prospecção interessados em renovar ou adquirir alguma cobertura de seguro disponível via Essor. Trabalhamos com profissionais que tenham o objetivo de desenvolver uma parceria de longo prazo, sustentável e com confiança e transparência. Adicionalmente, a Essor Seguros foca em produtos de nicho e pequenas e médias empresas.

SND - Conte como a seguradora pode ser uma parceira do corretor no seu cotidiano.

FA - A Essor trabalha para entender o que o corretor busca aos seus clientes e entregar uma solução completa e de forma rápida. Também olhamos a parceria de uma forma ampla e não apenas transacional, para que haja a adequada flexibilidade e reciprocidade nas decisões tomadas.

SND - Os bancos tradicionais e as fintechs se aproximam cada vez mais do setor,

oferecendo, por exemplo, seguros dentro do aplicativo. Como você avalia a chegada desses 'players' e a venda direta de produtos de proteção?

FA - Como ocorre com muitas outras mudanças e com novos "players" em um determinado setor, surgem oportunidades e ameaças. Entendo que haja seguradoras e corretores que estão explorando novos negócios ao mesmo tempo que outros que estão enfrentando uma concorrência muito mais acirrada. O saldo inicial parece ser positivo para o cliente, dado o crescimento do mercado de seguros, com um maior leque de produtos e soluções e uma maior penetração do seguro na economia. Ainda assim, é importante atender às exigências regulatórias e observar para que a compra do seguro seja feita com o nível adequado de informações.

SND - Em 2022, a Essor cresceu 50% em prêmios emitidos em comparação ao ano anterior. A companhia também projeta um crescimento até o fim deste ano?

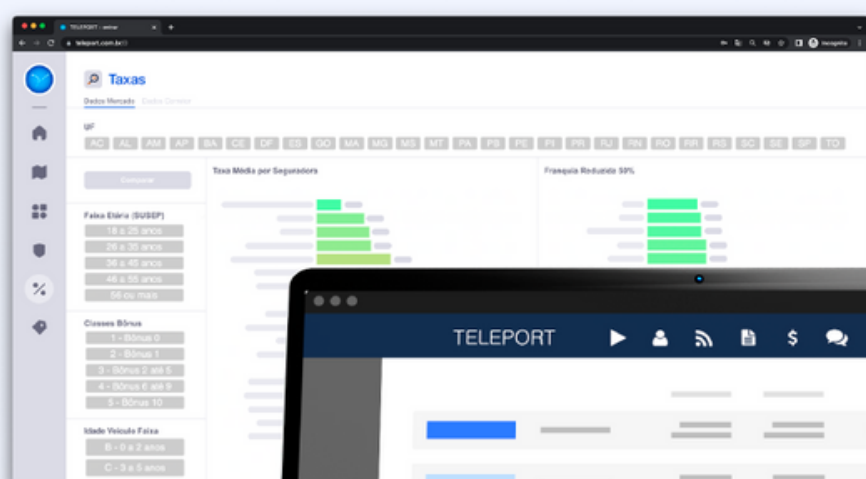
FA - A Essor projeta um crescimento em linha com o mercado até o final deste ano. Algumas linhas terão um crescimento maior, como por exemplo o seguro de painéis solares, o que reflete o compromisso do Grupo SCOR com questões "ESG" (meio ambiente, social e governança).

SND - Deixe sua mensagem para o corretor de seguros.

FA - Prezados Corretor, Considere a Essor Seguros uma seguradora que busca atender as necessidades dos seus clientes e desenvolver uma parceria de longo prazo, com confiabilidade, agilidade e conhecimento, e focada em seguros de nicho e pequenas e médias empresas.

A TEx fornece um ecossistema de soluções para o Mercado Segurador

Tecnologia, inovação e educação com foco no desenvolvimento e transformação do Mercado de Seguros.



TEx Mercado

nimble

TELEPORT



Entre em contato

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



textecnologia

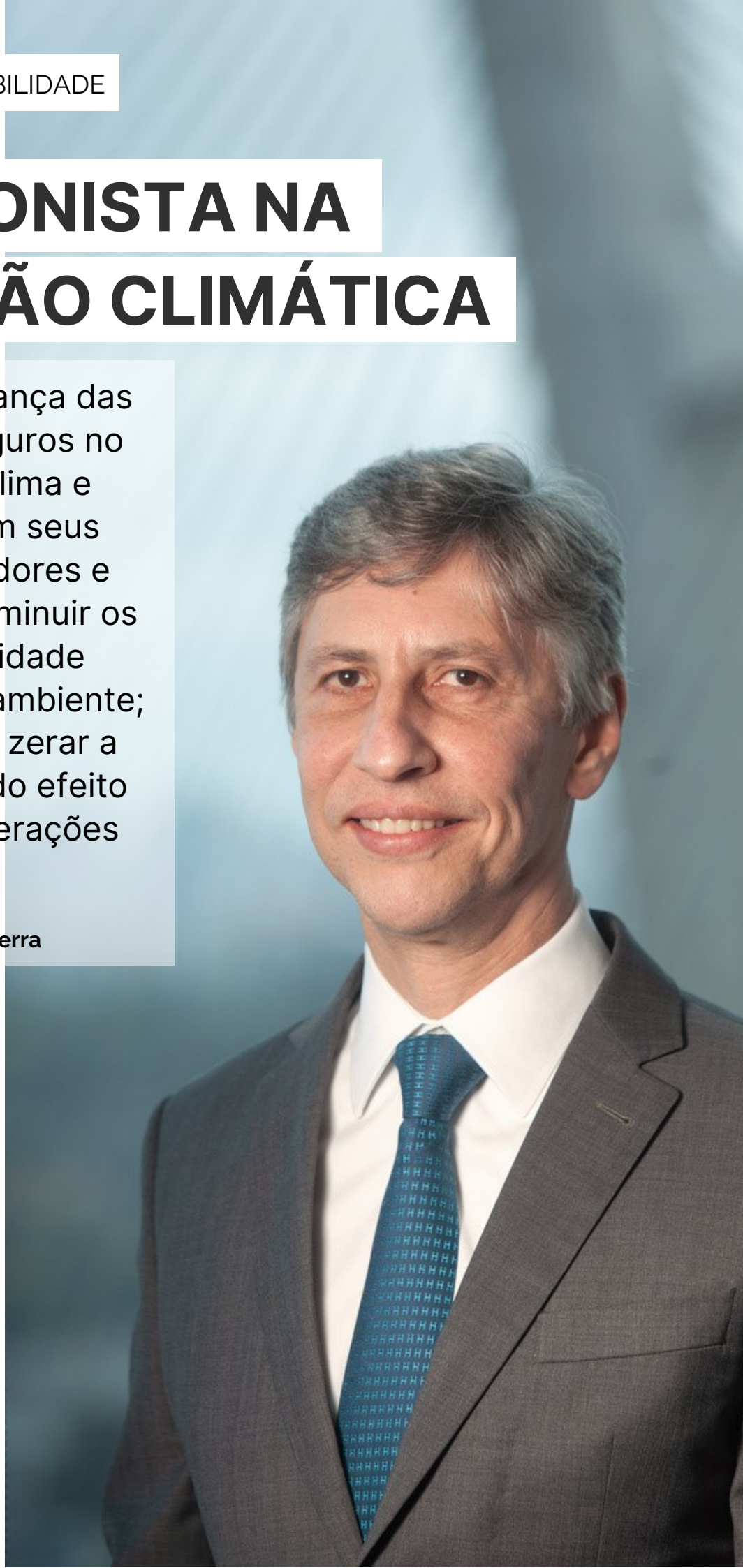
www.textecnologia.com.br

PROTAGONISTA NA DISCUSSÃO CLIMÁTICA

Zurich apoia a liderança das companhias de seguros no debate sobre o clima e divulga ações com seus clientes, colaboradores e prestadores para diminuir os impactos da atividade securitária no meio ambiente; companhia projeta zerar a emissão de gases do efeito estufa em suas operações até 2030

Por: **Sergio Vitor Guerra**

Jose Bailone, Diretor Executivo de Seguros Corporativos e de Subscrição de Ramos Elementares da Zurich



Os eventos climáticos extremos se intensificaram globalmente nos últimos anos e estão no centro da discussão de governos, instituições, indústrias e empresas espalhadas pelo mundo. No mercado de seguros, segundo o relatório sigma da Swiss Re, 2022 foi o segundo ano consecutivo em que as perdas ocasionadas por catástrofes naturais ultrapassaram a marca de UU\$ 100 bilhões, reafirmando a tendência de aumento médio anual entre 5% a 7%.

Pelo terceiro ano seguido, a seguradora Zurich divulgou o seu Relatório de Sustentabilidade, um documento que, segundo a empresa, ressalta o seu compromisso de liderar o impacto positivo no planeta. “A Zurich, como um grupo forte e global, deve ser protagonista nessa jornada”, avalia Jose Bailone, Diretor Executivo de Seguros Corporativos e de Subscrição de Ramos Elementares da companhia.

Antes de se engajar nesse propósito, a seguradora se preocupou em começar de dentro para fora, com campanhas que estimulam seus clientes, colaboradores e prestadores a diminuírem os impactos no meio ambiente em comportamentos rotineiros e durante a atividade securitária.

Mesmo acreditando que as companhias devem assumir o protagonismo na discussão sobre o clima, Bailone alerta que é fundamental o engajamento de toda a sociedade na discussão. “A agenda ESG, que impulsiona na mesma proporção as boas práticas de governança e sociabilidade, além do ambiente, vem para enfrentar os desafios que a humanidade já começou a perceber com a escalada dos eventos climáticos extremos no planeta”.

Combustível

Fomento da utilização do álcool em veículos de colaboradores e prestadores parceiros;

Frota

Fim do veículo à combustão. Todos os automóveis da frota global têm que ser elétricos ou híbridos até 2025;

Viagens

Em comparativo com 2019, ano pré-pandemia, a companhia reduziu em 70% as emissões de carbono em viagens aéreas;

Educação nas empresas

Apoio na construção de processos inovadores nas empresas que diminuam a pegada de carbono.



“

AS COMPANHIAS DE SEGUROS ESTÃO ENTRE AS ORGANIZAÇÕES MAIS BEM EQUIPADAS PARA AJUDAR À SOCIEDADE E PREPARAR OUTRAS EMPRESAS A FAZER ESSA TRANSIÇÃO DE ECONOMIA DE BAIXO CARBONO”

Conec 2023: Bailone no estande da Zurich

”

Recentemente, a seguradora divulgou o estudo Acelerando a Transição Climática 2023, que mostra os desafios das empresas para zerar suas emissões de carbono. A pesquisa, feita em conjunto com a agência global de insights Horizon Group, conversou com 660 líderes de sustentabilidade ao redor do mundo. 70% dos entrevistados afirmaram que as seguradoras devem ajudar na gestão de risco e na mitigação deles.

“O core business de uma seguradora é o entendimento de riscos e a modelagem matemática atuarial dele. Entendo que as companhias de seguros estão entre as organizações mais bem equipadas para ajudar à sociedade e preparar outras empresas a fazer essa transição de economia de baixo carbono”, avalia Bailone.

Ainda de acordo com o estudo, 50% dos especialistas ouvidos afirmaram que o maior desafio

para as empresas que buscam se tornar NetZero até 2050 será a realocação de capital, que pode chegar a cerca de US\$ 275 trilhões de investimento.

Atuação em produtos sustentáveis

Em setembro deste ano, a Zurich anunciou sua entrada no segmento de energias renováveis. Agora, além do setor de hidrelétricas, a companhia passa a oferecer proteções na geração de energia eólica e solar, com os seguros de Riscos Nomeados e Operacionais e Riscos de Engenharia. Bailone afirma que a chegada nesse mercado dialoga em dois aspectos com a companhia: prestação de serviços e oferta de produtos que apoiem a transição energética. “Claramente a energia renovável é um seguro que vai nessa direção”.

O executivo avalia que o segmento tem um grande potencial de desenvolvimento em virtude da localização geográfica do Brasil. Um levantamento da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) mostra que em 2022 a energia renovável avançou no país, chegando ao seu maior patamar de participação dos últimos dez anos.

“Nos últimos dois anos, quase todo o investimento é feito em energia solar e eólica. As agências brasileiras têm a perspectiva de, em pouco tempo, já estar dividindo o consumo dessas energias com a hidrelétrica. O Brasil, sem dúvida, vai se destacar”, projeta Bailone.

De acordo com o executivo, a sede da Zurich entende e apoia esse investimento da companhia no Brasil. “Somos uma seguradora bastante técnica. Por isso, para subscrever um negócio e estreitar em um segmento, fazemos questão de ter expertise interna, contando com o apoio de nossos especialistas ao redor do mundo para formar equipes tanto para engenharia de risco, quanto para subscrição”, observa.

Atualmente, a companhia promove iniciativas locais, que vão desde a reciclagem de produtos sinistrados, como aparelhos celulares e eletrodomésticos, até a compensação integral nas emissões de carbono feitas pelos prestadores de serviços que atendem os sinistros de automóvel. “A sustentabilidade está na base de tudo o que a gente faz”, finaliza Bailone.

Corretor de Seguros.

O guardião do bem-estar financeiro.

O **GrupoA12+** acredita que o corretor de seguros é a figura chave para promover a gestão da segurança da vida e do patrimônio dos seus clientes. Conheça o nosso ecossistema exclusivo com soluções para você ir muito além do seguro.

Parabéns pelo seu mês!



Acesse
sejagrupoa12.com.br
ou ligue
(11) 91019.8447

#SomosTodos**GrupoA12+**

GRUPO A12+
Muito além do seguro



Como recuperar leads antigos?

Por: GTI Solution

Leads são a busca principal de todo tipo de empreendimento na internet. Seja por meio de landing pages, campanhas nas redes sociais ou webinars, todos visam conquistar contatos de pessoas interessadas em seus produtos. Você certamente já preencheu um formulário online para ter acesso a um conteúdo, como um guia, e-book, curso, ou algo do tipo. Quem está oferecendo esse conteúdo, o desenvolve justamente para conseguir contatos e fazer futuras vendas.

Entretanto, apenas uma pequena parte dos leads se torna cliente. A maioria acaba sendo descartada e o contato entre marca e lead é breve. Com certeza sua corretora já passou por isso: conseguiu um contato que acreditou que se converteria em uma venda, mas que não chegou a avançar. E aí? O que fazer nessa situação? Será que todo lead que é descartado, deve ser esquecido para sempre? Qual a chance de recuperar leads antigos?

Separamos algumas dicas para te ajudar nisso



1 - USE NOVOS CANAIS

Qual foi o canal que você utilizou inicialmente para abordar esse lead? O ideal é tentar abordá-lo por um canal que ainda não foi usado. Servidores como Gmail e Outlook, por exemplo, encaminham para o lixo eletrônico mensagens encaminhadas por endereços de e-mail que foram ignorados inicialmente.

Ou seja, se o lead passou semanas sem abrir seus e-mails, agora ele sequer vai visualizá-los em sua caixa de entrada. Por isso, recorra a novas formas de abordagem, como ligações telefônicas ou mensagens de WhatsApp.

2 - OFEREÇA UM CONTEÚDO COMPLEMENTAR

De qual forma esse lead converteu inicialmente? Essa pergunta é essencial para definir qual o próximo passo na conversa entre vocês. O conteúdo a ser oferecido a ele precisa ser coerente e complementar ao que foi enviado antes e gerou essa conversão. Quer um exemplo?

Vamos dizer que você conseguiu este lead na landing page de um e-book que fale sobre dúvidas sobre acidentes e sinistros de carro no geral. Fica claro que este lead tem interesse no setor automotivo. Você pode encaminhar para ele então, vídeos e textos que demonstrem a importância do seguro auto. Obviamente, esses conteúdos precisam conter um CTA que fale da sua corretora e como contratar um seguro com você é muito mais vantajoso do que com a concorrência.

3 - ENVIE MENSAGENS PERSONALIZADAS

Mostre ao lead que você se lembra dele. Em sua mensagem, cite conversas que vocês já tiveram, relembre dores que ele havia apresentado, pergunte como está sua vida atualmente, se conseguiu resolver os problemas que estava enfrentando etc. Essa conversa humanizada irá mostrar a ele, que existe uma real intenção de sua parte em oferecer produtos agregadores.

Essa abordagem pode ser feita de diversas formas, mas a conversa telefônica costuma dar melhores resultados visto que pela voz é possível transmitir sensações humanizadas que não são transmissíveis via mensagem de texto.

4 - DICA EXTRA: SAIBA A HORA DE PARAR

Uma das maiores habilidades de um bom vendedor é saber a hora de desistir. Existem vendas que não conseguiremos conquistar mesmo com muita persistência. Se o lead realmente não tem interesse na contratação dos seus produtos mesmo com várias tentativas suas, talvez ele realmente não seja o cliente ideal para sua corretora de seguros.

Ao perceber que a venda de fato não irá acontecer, despida-se com educação. Encaminhe um e-mail ou mensagem de WhatsApp agradecendo a atenção e informando formas que ele pode usar para entrar em contato com você caso mude de opinião no futuro.

**“Lembre-se:
persistência sempre,
chatice jamais!”**

Que tal ter mais tempo para gerir os leads da sua corretora de seguros? Com o Ping Seguro, você tem acesso a um sistema de gestão que te ajuda a otimizar processos burocráticos e digitalizar documentos importantes, garantindo sua segurança e economizando seu tempo. Assim, você acelera sua corretora e tem mais disponibilidade para o relacionamento com o cliente!

Faça um teste grátis no sistema que vai revolucionar sua corretora [clikando aqui](#).



AS EMPRESAS EVOLUEM... E OS RISCOS TAMBÉM

XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros, o **Expo ABGR 2023**, abordou os desafios do gerenciamento de riscos nas empresas e a relevante função do Risk Manager, profissional que assume um papel cada vez mais estratégico nas corporações; Na presença de líderes de entidades de seguros, PLC 29/2017, considerado o marco legal do setor, também foi debatido no evento

Por: **Sergio Vitor Guerra**



Os atuais desafios do gerenciamento de risco nas empresas foram debatidos no Expo ABGR 2023, o seminário mais aguardado do ano no setor. O encontro teve a presença de profissionais especialistas em avaliação de riscos e compradores de seguros, seguradores, instituições de ensino e representantes de entidades. A 15ª edição do evento aconteceu nos dias 11 e 12 de outubro, em São Paulo.

O painel de abertura contou com a presença massiva da diretoria da ABGR. O Presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Haroldo Araújo, frisou a importância da organização do encontro em mais um ano. “É crucial a realização do evento, porque reúne todas as partes relacionadas. No dia a dia, o risk managers não tem a oportunidade de estar próximo de tantas pessoas que podem oferecer-lhe soluções

tanto no gerenciamento de risco, quanto em seguros. Um evento como este agrega e aumenta muito o conhecimento de todos”.

Na avaliação de Haroldo, o mercado precisa trabalhar em conjunto com os compradores a fim de discutir as melhores práticas de gestão.

“A cadeia produtiva deve conhecer o potencial dos grandes criadores de seguros. O estudo constante e a pesquisa são primordiais para se fechar o melhor negócio”



Haroldo Araújo,
Presidente do Conselho
Deliberativo da ABGR



Leonardo de Castro,
Diretor Vice-
Presidente da ABGR



Luiz Otavio Artilheiro,
Diretor Presidente da
ABGR

De acordo com Luiz Otavio Artilheiro, Diretor Presidente da ABGR, o profissional risk manager precisa desempenhar uma função de mais relevância dentro das companhias. Segundo ele, é importante que esse papel seja no nível de governança, como no corpo conselheiro da empresa.

“O papel do gestor de risco vem se tornando cada vez mais importante como um todo e não só como um comprador de seguros. Ele deve analisar o risco, fazendo a avaliação e o fechamento da apólice com a transferência do risco correto”

Leonardo de Castro, Diretor Vice-Presidente da ABGR, lembrou que hoje o mercado passa por um momento conhecido como ‘hard market’, quando há muita procura pela capacidade de seguro, enquanto a oferta está limitada. Desse modo, o executivo alerta que é preciso equilibrar o setor o mais rápido possível.

“A gente está dependendo do mercado de resseguro facultativo e essa dependência tem se tornado maior a cada dia. Não temos previsão para isso mudar”. Por essa razão, segundo Leonardo, a área de subscrição das companhias tem se aproximado dos seus clientes a fim de entender os seus riscos e apoiar no gerenciamento. “A seguradora apoia o cliente, que busca com seu broker a experiência de evoluir e equilibrar esse mercado o mais rápido possível”, avaliou.

A Vice-Presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Rafaela Barreda, destacou a relevância dos gerentes de riscos. Segundo a executiva, ao saberem como funciona a operação das companhias, os profissionais constatarem quais são as necessidades de cobertura e fazem a transferência do risco da forma mais adequada. “Não adianta utilizar só os produtos de prateleira, porque nem todos vão funcionar”.

PL DOS SEGUROS

Rafaela esteve no painel “As Instituições: desafios, tendências e oportunidades do mercado segurador”. Um dos assuntos tratados foi o PLC 29/17, que tramita há quase duas décadas no Congresso Nacional, mas que voltou a ser discutido neste ano. O projeto de lei promete aumentar a proteção

e a transparência para o consumidor. Representantes de entidades do setor deram seu ponto de vista durante o seminário.

A executiva reconheceu o esforço da CNseg, da FenSeg e da Susep em promover mudanças no texto. Segundo ela, “da maneira que foi desenvolvido, o projeto trazia uma situação de retrocesso”.

Segundo o diretor da Susep, Carlos Queiroz, o projeto pretende ser uma lei geral dos contratos de seguros e vai precisar de muito trabalho técnico e político. “É possível construir uma relação consensual e que possa dar a base para que o mercado continue crescendo e prestando adequadamente sua função social”, avaliou.

“Após muitos anos de debate, fizemos do limão uma limonada”, classificou o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira. No seu ponto de vista, o projeto tem um viés positivo acerca da proteção do segurado e da clareza e transparência nessa relação. “Existe um estabelecimento de prazos precisos para regulação de sinistros, o que exige mais clareza sobre os documentos necessários para serem entregues às seguradoras.

Já sobre os deveres da companhia, Oliveira lembrou que elas vão ter que justificar a negativa da cobertura, inclusive compartilhando documentos técnicos que foram utilizados para isso. “São elementos que, ao meu ver, não atrapalham o funcionamento do mercado segurador, exigindo um esforço operacional de ser mais criterioso na subscrição, mas que ao fim resultam numa relação mais confiável, transparente e litigiosa”, destacou.



Antonio Trindade, presidente da FenSeg; Rafaela Barreda, Vice-Presidente da Fenaber; Luiz Artilheiro, Diretor-Presidente da ABGR; Carlos Queiroz, Diretor da Susep; Dyogo Oliveira, presidente da CNseg

Além do conteúdo no auditório durante os dois dias, os participantes tiveram a oportunidade de visitar a exposição do evento e visitar os estandes de seguradoras, resseguradoras e de instituições como a Conhecer Seguros, que promove cursos de capacitação para profissionais do mercado. Na análise do diretor da instituição, Sidney Dias, o evento destacou-se por promover o encontro de especialistas do mercado de seguros com risk managers das principais empresas do país.

“As palestras e os painéis foram de alto nível, abordando temas de grande relevância. A exposição, que reuniu provedores de soluções voltadas para a gestão de riscos e para o uso de seguros, foi planejada com muita competência pela ABGR, o que possibilitou interações bastante produtivas dos expositores com os risk managers. Nós da Conhecer Seguros ficamos muito felizes por apoiarmos a realização desse evento e parabenizamos a ABGR pela excelência na sua realização”, ponderou Sidney.





Parabéns pelo seu mês, corretor!

Em outubro, reforçamos nossa trilha para seguirmos juntos por um caminho de sucesso:



O Corretor Pro traz treinamentos e conteúdos exclusivos para você e seus negócios;

**Top
Club**

A campanha Top Club leva os melhores corretores para conhecerem destinos incríveis no Brasil e no mundo;



E, neste mês, você pode ganhar Pontos em Dobro para garantir seu lugar nas viagens do ano que vem. Confira no Portal do Corretor o regulamento.

Você no topo com a AXA!



Aponte a câmera do seu celular e acesse nosso portal do corretor. Se ainda não é corretor AXA, cadastre-se!





EZZE completa 4 anos de operação rumo a R\$ 1 bi

Expansão de linhas de negócios, maior capacidade de resseguros e investimento em tecnologia estão entre marcos do amadurecimento da companhia

Após quatro anos de atividade, desde a emissão da 1ª apólice, a EZZE Seguros celebra a conquista de uma receita de R\$ 885 milhões em prêmios emitidos e R\$ 35 milhões de lucro nos últimos 12 meses. Focada em um portfólio multiproduto e multicanal, a companhia tem ampliado suas linhas de negócios, que já somam mais de 80 produtos, e espera atingir a meta de R\$ 1 bilhão ainda em 2023.

Em 2023, a companhia apresentou uma nova identidade visual ao mercado para reforçar o DNA empreendedor, representado pelo modelo partnership, no qual os executivos são sócios da seguradora. Também neste ano, a EZZE conquistou o selo Great Place to Work (GPTW), um dos certificados mais importantes no que se refere à gestão de pessoas.

No que diz respeito à ampliação do portfólio e aumento da capacidade de resseguro, a companhia tem investido, inclusive, em imersões junto a resseguradores na Europa e nos Estados Unidos para apresentar as melhorias e processos executados no último ano. “Com muita humildade, sei que ainda temos muito a fazer e estamos nesse caminho diariamente. Hoje, fazemos melhor que ontem, e pior do que amanhã, pois queremos melhorar continuamente para entender e atender os clientes, colaboradores, parceiros e corretores”, declara Richard Vinhosa.

SUA JORNADA NO MUNDO DOS SEGUROS ACABA DE EVOLUIR

O futuro dos corretores chegou!



Tenha seu próprio site



Venda 100% digital



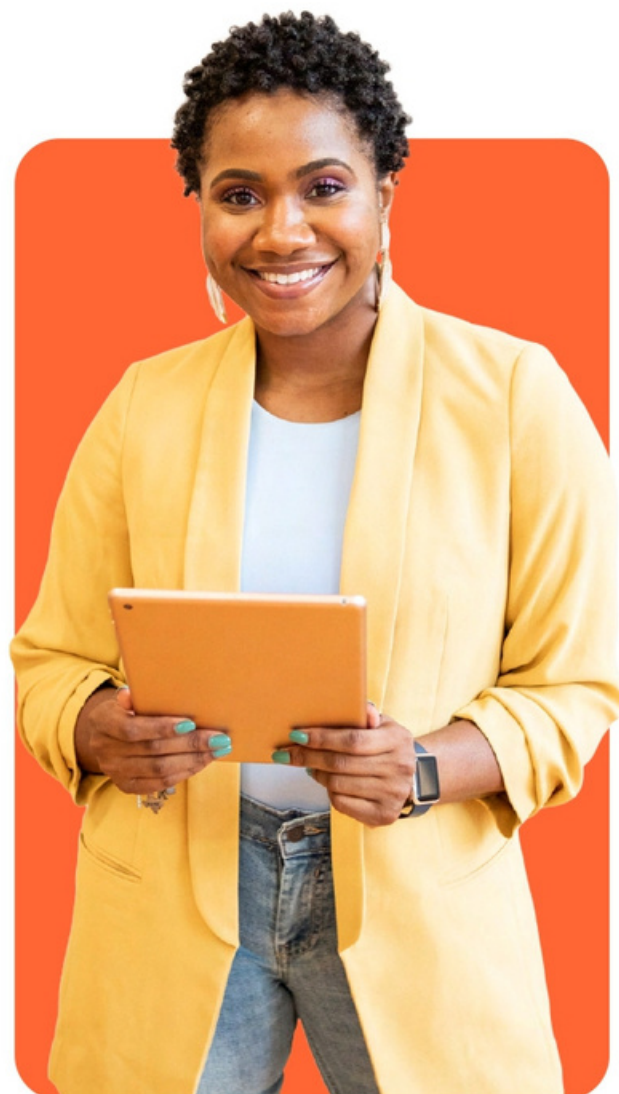
Aumente suas vendas



Clientes fiéis



Não perca mais o
controle das suas vendas



O FUTURO É AGORA

Junte-se à revolução do Corretor Digital

assegurou
ESCOLHA SE SENTIR SEGURO



+55 (11) 94285-3857



corretordigital@assegurou.com.br



www.corretor.assegrou.com.br



APÓS CINCO ANOS, UM RESPIRO DE **SUPERAÇÃO**

Conec 2023 marca o retorno do maior evento do mercado de seguros da América Latina que contou com a presença de 10 mil pessoas. A palavra 'superação' deu o tom dos painéis nos três dias de evento

O mercado de seguros foi um dos setores da economia mais resiliente perante os desafios apresentados pela pandemia. Em um momento inédito para todas as gerações presentes, as companhias e os agentes que fazem a indústria se mover se adaptaram e chutaram as adversidades para escanteio. Pela primeira vez desde 1982, quando aconteceu a primeira edição, o Conec parou por cinco anos. A realização programada para 2020 pulou para 2023, mas manteve o engajamento: o Transamérica Expo, em São Paulo, recebeu 10 mil pessoas que acompanharam o congresso da superação nos dias 5, 6 e 7 de outubro.

Pela primeira vez à frente do Sincor-SP no Conec, o presidente Boris Ber comemorou o aumento do número de associados ao sindicato. “O Conec contribuiu para esse crescimento”. O executivo alertou que ainda existem grandes desafios pela frente. “A transformação é iminente. É um momento de muita reflexão e de tomadas de decisão. Firmo o compromisso do Sincor com esse desafio”, ponderou.

De acordo com Boris, o congresso foi construído pensando nos corretores de seguros e, por isso, desejava um evento rico de conteúdo e de troca de conhecimento. “A retomada do congresso pós-pandemia reafirma o significado do tema. Superamos esse período, além de nos superarmos diariamente como corretores de seguros”, destacou.

Além dos corretores, o evento contou com a presença de representantes de entidades do mercado e seguradores. O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, alertou que os profissionais que trabalham em prol da indústria de seguros devem se superar a cada dia para aumentar a quantidade de pessoas seguradas no país.

“O corretor entra com toda garra na distribuição de produtos. Ele é o profissional responsável por aumentar a penetração em cada ramo de seguros, possibilitando que as pessoas usufruam dessas proteções”, avaliou Octaviani. Segundo ele, a Susep dará todo esse apoio. “É preciso elaborar uma política nacional de seguros, aumentando a procura pelos produtos assim como raríssimos países costumam fazer”, acrescentou.

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, aproveitou sua fala para elogiar o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, lançado pela CNseg no 1º semestre deste ano. “Um evento como o Conec traz propostas e decisões que vão criar as bases para sustentar um futuro melhor, não apenas para o corretor de seguros, mas também para a sociedade brasileira”. Seguindo o plano do PDMS, Vergilio propôs uma projeção de 10% de representatividade do setor no PIB brasileiro até 2023. “Não é uma pretensão absurda. As possibilidades de ampliar os negócios são infinitas”, observou.

Para atingir esse objetivo, o presidente da Fenacor lembrou que o corretor tem um papel fundamental. “No

Brasil, há uma rede de distribuição de seguros muito forte: o corretor de seguros. É uma força de 130 mil profissionais responsáveis por mais de 90% da venda de seguros. A porcentagem prova a efetividade deste canal de distribuição. O que já está definido e nunca mudará é o apoio da Fenacor e da Escola de Negócios e Seguros em ajudar a qualificar essa força de vendas permanentemente”.

Representando o SindsegSP, o presidente Rivaldo Leite prega a união entre as lideranças do mercado. Segundo ele, o diálogo é essencial para que mais famílias brasileiras tenham acesso a produtos de proteção. “É fundamental para o mercado que as lideranças olhem para frente e se unam como agora. Eu torço pela inovação. O caminho está alinhado e temos muito trabalho pela frente. O mercado está inovando e se modernizando cada vez mais. Tenho certeza que o futuro será próspero”, lançou.

Boris Ber comemora o crescimento dos corretores associados



CESB participa do Conec 2023



Da esq. para a dir.: Geísa Pinheiro, Bancobras Corretora; Alessandra Gaiato, West Assessoria; Kelly Anderly, Alfa Seguradora; Larissa Arruda, Asserta Corretora; Alessandra Gonçalves Monteiro, Bancobras Corretora; Regina Lacerda, Rainha Corretora e Presidente do CESB.

O Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) marcou presença no maior encontro de corretores de seguros da América Latina. No evento, o clube foi representado por executivas que acompanharam as palestras e fizeram network com uma série de profissionais do mercado. Uma das representantes foi Regina Lacerda, presidente do CESB e CEO da Rainha Seguros. “Foi muito importante a participação das executivas de Brasília para mostrar a nossa representatividade e o quão forte tem sido o nosso trabalho para promover a equidade de gênero e a capacitação de mulheres corretoras de seguros”, avalia.

Ela lembra que as mulheres representam 55% da força de trabalho do mercado. “É muito importante que a cada dia mais a mulher se posicione como detentora de conhecimento, de informação e de capacitação para ocupar efetivamente o seu espaço individual e coletivo”.

Das executivas que não puderam comparecer no evento, Regina afirma que está compartilhando todo conhecimento adquirido para elas. “Isso aumentou a nossa força e a importância do Conec para o setor em Brasília. Espero que nas próximas edições o CESB seja ainda muito mais representado”, finalizou.

Uma resenha do
Conec 2023 com
Richard Furck,
criador do Mentor
do Corretor
Aperte o **play**:



Na capa da revista, Insert Seguros marca presença no Conec 2023

Corretora especializada em seguro de transporte participou do evento com destaque na revista do mês de setembro

Uma das principais corretoras de seguros de transporte do país, com 17 anos de atuação no mercado, a Insert Seguros esteve no Conec 2023. O CEO da empresa, Roberto Schimith, foi destaque da 36ª edição da revista Seguro Nova Digital, que circulou no evento para cerca de 10 mil pessoas. O tema de capa tratou sobre o crescimento da Insert e a estratégia de parceria com as corretoras que desejam impulsionar sua carteira de transporte.

Monique Oporto, Gestora de Relacionamento e Novos Negócios da Insert, foi uma das representantes da empresa no evento. A executiva relatou a experiência de estar em um encontro dessa proporção. “A Insert teve a oportunidade de expandir o relacionamento com os corretores e mostrar esse projeto que está sendo válido para todo o Brasil. Desejamos unir os profissionais dentro dessa parceria, com as condições exclusivas que a empresa tem no mercado”.

A parceria citada por Monique consiste em proporcionar ao corretor qualidade operacional e os produtos exclusivos da Insert. Logo, com o apoio dessa estrutura de operação, inclusive na regulação de sinistros, o corretor se preocupa com o que mais sabe fazer: gerar novos negócios para crescer de forma consistente.



Monique Oporto no Conec 2023 - Foto: William Anthony/Universo do Seguro

Segundo Schimith, o seguro de transporte demanda bastante trabalho operacional e mão de obra qualificada. “Estes são dois pontos difíceis para o corretor que não é especialista conseguir desenvolver na sua empresa”, avalia. Com a parceria, segundo o executivo, o corretor entrega aos seus clientes uma eficiência operacional acima da média. “A prova disso é o nosso prazo de indenização, que é, em média, de sete dias úteis”, constatou.

Os benefícios dessa parceria foram apresentados no Conec, que Monique classificou como “uma grande oportunidade”. Segundo a executiva, o evento foi um agregador de conhecimentos, com conteúdos de relevância e com a possibilidade de fazer network. “Foram palestras enriquecedoras”, concluiu.

UMA INCUBADORA DE SOLUÇÕES PARA O CORRETOR

Com foco no desenvolvimento de pequenas e médias corretoras, o Grupo A12+ aposta na versatilidade dos profissionais ao se desenvolverem em mais de uma carteira.

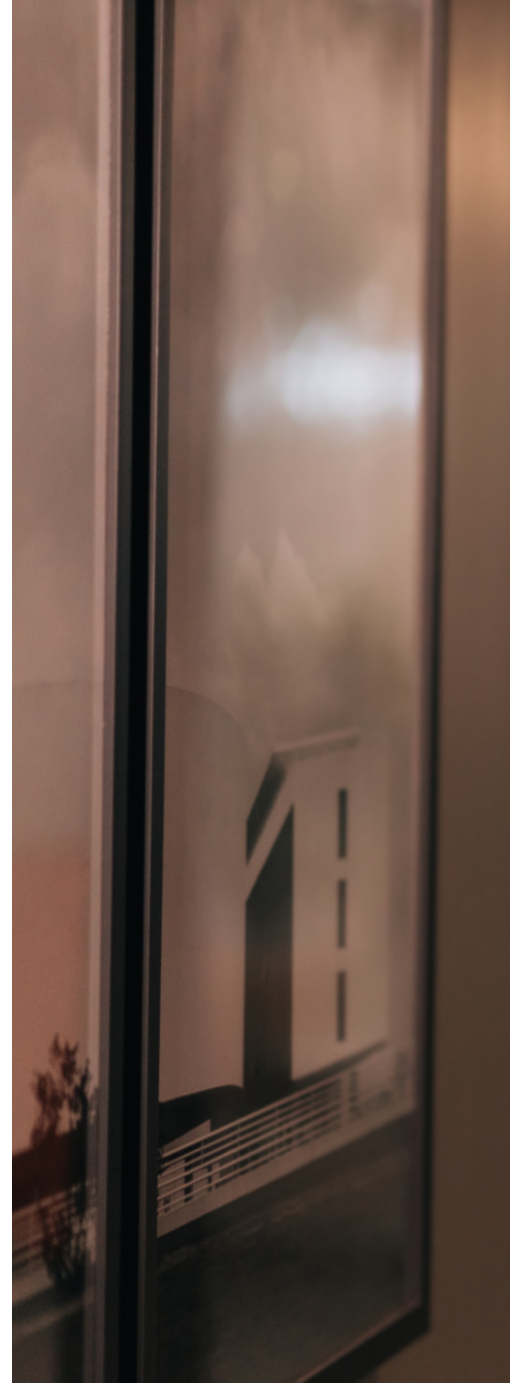
Em 2015, uma sociedade formada por 11 corretoras e uma empresa de investimento, de diversas localidades do Brasil foi fundada com o propósito de levar soluções que vão muito além do seguro para o mercado brasileiro e já no primeiro ano chegou R\$ 100 milhões em produção.

Sete anos se passaram e a companhia, agora composta por 17 cotistas, registrou mais de R\$ 1 bilhão em vendas, contando com mais de 160 corretoras em sua base e terminou 2022 com mais de 220 mil clientes. “O Grupo A12+ está no seu melhor momento”, destacou o CEO Renner Fidelis durante a realização do Conec 2023, evento que reuniu 10 mil pessoas durante os dias 5, 6 e 7 de outubro, em São Paulo.

Segundo Fidelis, um dos motivos para esse sucesso é a sensibilidade da empresa em entender as necessidades dos corretores parceiros e dos seus respectivos clientes. Isso envolve levar soluções não só de seguros, mas também de consórcios, planejamentos financeiros e serviços que estão em alta no Brasil. Neste ano, o grupo já alcançou R\$ 250 milhões em vendas de consórcio. “Em um momento de alta da taxa Selic, este é um importante produto de planejamento”, avaliou o executivo.

De acordo com a Associação Brasileira de Administradores de Consórcio (ABAC), no primeiro semestre deste ano o setor registrou um aumento de 10,3% nas cotas ativas.

O desenvolvimento do Grupo A12+ se dá pelo processo de crescimento mútuo, tanto da companhia, quanto das empresas que aderem ao Programa Partners – modelo de expansão do grupo, através do qual corretoras de pequeno e médio porte passam a acessar diferenciais mercadológicos, de infraestrutura e tecnológicos. A expertise da empresa é aumentar a participação das corretoras parceiras em outras carteiras ainda pouco ou ainda não exploradas por elas.



“Trabalhamos numa indústria na qual o céu é o limite e estando no Grupo A12+, a corretora vai ter acesso a todos os produtos de seguros e outros tipos de investimentos que o seu cliente precisa. O histórico mostra que os Partners crescem em um ritmo muito maior do que a média de mercado e isso nos deixa muito alegres, porque não

Renner Fidelis
CEO do Grupo A12+



é só business, mas é também colaborar para que pessoas desenvolvam o seu negócio”, ponderou o CEO do grupo.

Para 2024, a empresa projeta seguir com o seu propósito de impulsionar pequenas e médias corretoras. Por isso, “a meta é ampliar as parcerias e chegar a 400 até o final do próximo ano”, destacou Fidelis.

Experiência do Conec 2023

Reforçando a tradição de ser o maior evento do mercado de seguros da América Latina, o Conec 2023 recebeu 10 mil pessoas no Transamérica Expo, na Zona Sul de São Paulo. O tema ‘Superação’ norteou os painéis nos três dias de congresso que esteve de volta após cinco anos.

Com o grande case de sucesso, o Grupo A12+

compareceu com uma delegação de mais de 100 pessoas, que acompanharam as palestras e fizeram network com centenas de participantes. “É um evento de extrema relevância para o mercado e, sobretudo, para o corretor”, destacou o CEO da empresa.

A expectativa de Fidelis ao levar a maior delegação do grupo em um evento do mercado é que os colaboradores tenham saído com uma bagagem cheia de conhecimento e antenados com as tendências do setor. “O mercado é muito dinâmico e temos novos desafios constantemente. Adquirir conhecimento é essencial para levar à nossa sociedade aquilo que entendemos ser o nosso propósito: proteger pessoas e os seus patrimônios”, finalizou.

Recife terá Semana Municipal do Seguro a partir de 2024



Projeto de Lei 150/2023, de autoria do vereador Zé Neto, foi aprovado na câmara

A Câmara do Recife aprovou o Projeto de Lei 150/2023, de autoria do vereador Zé Neto, que cria a Semana Municipal do Seguro. A ação entrará no calendário oficial de eventos da capital pernambucana a partir de 2024 e acontecerá anualmente, sempre na segunda semana do mês de agosto.

De acordo com o vereador Zé Neto, que já atuou como corretor de seguros, a ideia da proposta é difundir e valorizar a cultura e o mercado securitário, como forma de fortalecer a sociedade em suas mais diversas relações. “Também visamos valorizar os profissionais que fazem parte do setor e levar informações importantes sobre proteção para os recifenses”, afirma.

O presidente do Sindicato da Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne), Ronaldo Dalcin, comemorou a aprovação do

Projeto de Lei. “A criação da Semana Municipal do Seguro no Recife é, de fato, algo que coroa uma indústria que vem demonstrando sua importância na economia e na sociedade e, cada vez mais, trazendo essas iniciativas à tona para que elas alcancem toda a população”, aponta.

Segundo Dalcin, a iniciativa será uma importante ferramenta para que a bela história do mercado de seguros continue sendo construída, promovendo proteção, soluções securitárias, geração de empregos, recolhimento de impostos e tudo o que, de fato, essa indústria pode proporcionar a todos os países, a todos os estados e à cidade do Recife.

Carlos Valle, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de Pernambuco (Sincor-PE), também registrou seu agradecimento. “A Semana Municipal do Seguro é de uma importância muito grande, até porque virou uma lei, sendo assim, passa a ser obrigatório que o poder público promova ações que divulguem o mercado segurador, em favor dos consumidores e da proteção das pessoas. É muito bom termos um aliado como o vereador Zé Neto nessa missão de difundir cada vez mais a cultura do seguro”, celebra.

De acordo com dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor de seguros pagou, no primeiro semestre de 2023, mais de R\$4 bilhões em indenizações, benefícios, resgates e sorteios apenas no Norte e Nordeste (sem Saúde e DPVAT). Em Pernambuco, retornaram para a sociedade mais de R\$ 860 milhões em pagamentos, entre janeiro e junho deste ano.



Parabéns,

**CORRETOR
DE SEGUROS**

DIA 12 DE OUTUBRO

Chegou o momento de
celebrar o dia do profissional
que transforma **conhecimento**
em **segurança**.

Vocês são nossa garantia de um futuro seguro.

Contem com a **Conhecer Seguros** para ampliar,
ainda mais, essa visão inovadora.

www.conhecerseguros.com.br



Setor de seguros cresce 7,2% em agosto e fatura R\$ 17,5 bilhões

De janeiro a agosto, alta acumulada é de 11,2% na comparação com 2022. No mesmo período, sinistralidade caiu 11 pontos percentuais (p.p.)

O mercado de seguros faturou R\$ 17,5 bilhões em agosto, crescimento de 7,2% na comparação com o mesmo mês do ano passado. A informação é da 35ª edição do Boletim IRB+Mercado, divulgada hoje pela plataforma IRB+Inteligência, com base nos dados da Susep, agência reguladora do setor, informados em 16/10.

No acumulado dos oito primeiros meses do ano, os prêmios emitidos somaram R\$ 123,7 bilhões, alta de 11,2% ante o mesmo período de 2022. Todos os segmentos tiveram variações positivas, com destaque para Crédito e Garantia, com crescimento de 19%.

O índice de sinistralidade de agosto apresentou recuo de 4,9 p.p. na comparação com o mesmo mês em 2022, fechando em 40,5%. De janeiro a agosto, a queda foi de 11 p.p., resultando em 42,7%.

RURAL APRESENTA RETRAÇÃO EM AGOSTO

Vida, que teve faturamento de R\$ 5,7 bilhões em agosto, registrou crescimento de 6,5% na comparação anual. Nos oito primeiros meses do ano, o aumento foi de 7,8% em relação a igual período de 2022. A modalidade Individual, com evolução de 18,5%, foi a principal responsável pelo desempenho do segmento. A sinistralidade do período teve redução de 1,8 p.p. e fechou em 30,3%.

Em Automóvel, o faturamento registrado no mês foi de R\$ 5,2 bilhões, avanço de 3,2% sobre agosto de 2022. No acumulado do ano, o segmento cresceu 14,5% sobre os oito primeiros meses de 2022 e teve seu faturamento impulsionado em R\$ 4,7 bilhões. No mesmo intervalo, a sinistralidade caiu 13,8 p.p. e fechou em 58,8%.

O segmento Corporativo de Danos e Responsabilidades, destaque de agosto, cresceu 18,5% ante agosto de 2022, registrando faturamento de R\$ 2,9 bilhões. O destaque foi a linha de negócio Petróleo, que respondeu por 81% da evolução no mês. No acumulado do ano, alta de 12,6% frente ao mesmo período de 2022, principalmente por conta do produto Riscos Nomeados e Operacionais, que cresceu 19,8%. A taxa de sinistralidade caiu de 40,8% nos 8M22 para 38,8% no mesmo período de 2023.

Individual Contra Danos cresceu 13,6% em relação a agosto de 2022, faturando R\$ 1,3 bilhão. No acumulado do ano, o aumento foi de 13%, em especial por conta dos avanços dos ramos Compreensivos Empresarial (21,2%) e Residencial (13,3%). Nos 8M23, a sinistralidade reduziu 4,8 p.p.

Na Allcare, reconhecemos que cuidar da saúde é mais do que apenas uma promessa, é um compromisso!

E neste mês especial em comemoração ao Dia do Corretor, queremos agradecer vocês, corretores, que estão comprometidos com esta mesma missão.

Dia após dia vocês são responsáveis em levar acesso à saúde de qualidade a milhares de brasileiros, tornando a proteção acessível e personalizada para cada cliente.

Parabéns Amigo(o) Corretor(a)!
Juntos, construindo um futuro com mais saúde e cuidado a todos.



allcare

DE MOTORISTA DE ÔNIBUS À ALFAIATE DO SEGURO

A história do pernambucano José Carlos da Silva, corretor que mudou o rumo do seu destino ao conhecer o mercado de seguros

Por: **Sergio Vitor Guerra**

Duas horas para ir e outras duas para voltar. Para chegar à escola mais próxima de onde morava, o jovem José Carlos da Silva andava por um trajeto de 10 km todos os dias. A volta para a casa em Ribeirão, cidade do interior pernambucano que fica a 87 km de Recife, funcionava da mesma forma. O mais novo de cinco irmãos via-os trabalhando no engenho de cana de açúcar de São Pedro em condições precárias e com um salário baixo. Usou os exemplos de casa como seu combustível diário para estudar.

“A melhor profissão que se poderia almejar era a de motorista de caminhão”, constata José Carlos, hoje um dos corretores de seguros mais reconhecidos do Brasil. Para alcançar esse patamar, ele se inspirou no seu pai, o motorista José Farias, e na sua mãe, a empregada doméstica Severina, que trabalhavam duro para deixar a casa em ordem.

O pai, apesar de ser motorista, tinha dificuldades em decorar o nome das ruas por onde passava, principalmente quando viajava até a capital Recife: era semianalfabeto. Ele recorria ao filho mais novo que passou a acompanhá-lo no seu trabalho e a memorizar os pontos de referência. “Essa técnica me fez desenvolver uma memória muito boa até os dias de hoje”, frisa o corretor.

Entre uma viagem e outra, José Carlos, aos 20 anos, conseguiu um emprego no escritório do engenho Coimbra, localizado na cidade de Cabo de Santo Agostinho, onde morou sozinho





A casa de esquina no engenho de São Pedro, onde José Carlos morou dos 4 até os 20 anos

durante três anos. Apesar da vida humilde no engenho, a convivência familiar era fundamental para a saúde emocional do jovem, que se viu, ao mesmo tempo, longe da escola e distante da família.

“Durante alguns meses, o que eu mais comia era bolacha com refrigerante”

As dificuldades se agravaram quando soube que o seu pai foi acometido por um câncer no pâncreas. José Carlos não hesitou e voltou à sua cidade natal para ficar ao lado da sua referência como cidadão e acompanhar os seus últimos dias de vida. Encerrava-se o ciclo de vida de José Farias, enquanto o destino profissional e pessoal do seu filho estava só começando. Mais experiente, o irmão caçula, enfim, terminou os estudos, um feito inédito na família.

Mãos no volante, pés na estrada e sol no rosto

Mesmo depois de formado, o desemprego bateu à porta de José Carlos. No final dos anos 1990 entrou

no curso de informática, sonhando em ter a oportunidade de ir para São Paulo. Um velho conhecido de engenho, porém, entrou em contato repentinamente. O interlocutor o convidou para integrar a equipe de motoristas de transporte alternativo em

Recife. O emprego informal naquele momento seria a única forma de conseguir uma fonte de renda, e José Carlos aceitou o

convite.

Antes de iniciar o trabalho, uma luz no fim do túnel acendeu: a Borborema, uma companhia de ônibus da região, selecionou motoristas que estavam na informalidade para trabalhar. Sem nunca ter colocado as mãos no volante de coletivo, ele foi um dos escolhidos. Seria a primeira vez que a sorte estava do seu lado?

Não naquele momento. “Era um emprego bem desgastante. Trabalhava por volta de 13 horas por dia e, além de dirigir, tinha que ser o cobrador. A violência era assustadora. Fui assaltado três vezes dentro do ônibus”, recorda. Mesmo com tamanha dificuldade, a perspectiva de trocar de profissão era mínima, sobretudo depois do nascimento de Karolinne e José Neto, seus primeiros filhos.

O então evangélico José Carlos já havia se acostumado com a rotina perigosa, desgastante e sem expectativas de mudança. Os endereços, as empresas na beira das avenidas e até os passageiros eram iguais. Foram oito anos com as mãos no volante, o pé no acelerador e o sol no rosto. A claridade solar só não iluminava as oportunidades que o cotidiano maçante escurecia até deixá-las invisíveis.

Entre os seus passageiros diários estava a corretora Lindinalva Farias, e a responsável pelo treinamento dos profissionais, Ana Mônica. Ambas trabalhavam na sucursal da Mongeral (atual MAG), uma das companhias que o motorista passava em frente todos os dias.

O culto mais importante da sua vida

Em 2008, a sucursal da Mongeral em Recife atingiu a meta em vendas de seguro de Vida e Previdência. Como forma de agradecimento religioso, os gerentes convidaram uma igreja evangélica para celebrar um culto nas instalações da empresa. Foi a primeira vez que José Carlos pisou numa seguradora e se interessou pela indústria. “Naquela ocasião, eu estava desempregado outra vez”, lembra.

Na Mongeral, as antigas passageiras o reconheceram e ele logo foi apresentado para Marcia Urbana, sua primeira gerente que viria a ser sua esposa. O caçula de cinco irmãos, que só enxergava a oportunidade de trabalhar no engenho de cana de açúcar, passou no teste para se tornar corretor de seguros especialista em Vida e Previdência.

“Pouco antes de começar, uma outra empresa de ônibus entrou em contato me chamando para ser motorista de novo. Já tinha passado no teste na Mongeral, mas não sabia nem o que era e-mail. Por isso, passei o final de semana inteiro orando e Deus me mandou ser corretor de seguros. Comecei em 16 de junho de 2008”, conta José Carlos sem conter as lágrimas.



2008: José Carlos, iniciando a carreira no mercado, ao lado de Marcia Urbana, sua então gerente, que mais tarde se tornaria sua esposa. “Foi ela a responsável por me formar no mercado segurador”.

Assim como nada foi fácil na sua vida, o começo como corretor foi desafiador. Mesmo se adaptando rapidamente, o que recebia ainda não era o suficiente para as suas despesas. “Eu chegava todo dia cedo na Mongeral para me alimentar e depois passava o resto do dia sem comer nada”, relembra. Em casa, a situação também era preocupante. “Um dia minha filha me ligou e reclamou que não tinha nada para comer. Perguntou se eu não poderia voltar a ser motorista, pois pelo menos recebia pontualmente”.

Com aperto no coração, ele pediu compreensão aos filhos e persistiu. A insistência gerou resultado. O grande negócio da sua vida não demorou para acontecer. Uma reportagem da NE TV, programa jornalístico da filial da Globo no Nordeste, mostrou que Pernambuco é responsável por 90% da fabricação de gesso no Brasil, gerando mais de 10 mil empregos diretos. “Comecei a entender que o trabalho estruturado dá retorno e estudei muito esse setor. Fui para convenção coletiva e de cara fechei uma parceria com o sindicato das empresas de gesso”, conta o corretor.

No polo gesseiro, ficou conhecido como ‘O Homem do Seguro’.

Nasce o Alfaiate do Seguro

O produto sob medida se transformara na sua marca. Além de dinheiro, José Carlos ganhou reconhecimento e respeito na sucursal. Foi campeão de vendas durante seis meses consecutivos e conquistou a placa de melhor corretor do ano de 2009 na sucursal da Mongeral.

O Homem do Seguro, então, se casou com sua antiga gerente Marcia Urbana, enquanto se projetava ainda mais na profissão. Foi a Petrolina para assumir como gerente da seguradora e remanejou a filial para o segundo lugar no ranking de produção da região. Em seguida, tornou-se gerente da sucursal do Rio Grande do Norte e promovido à superintendente Norte e Nordeste da área corporativa da Mongeral.

Devido ao sucesso, já não bastava mais para José Carlos continuar seu trabalho como pessoa física. Por isso, em 2015, ele abriu a Projeto Corretora a fim de expandir sua atuação para outras carteiras. Logo em seguida foi convidado pela Porto para assessorar na elaboração do salão de vendas da seguradora. Um ano depois da sua fundação, a corretora conquistou o primeiro lugar em seguro de vida na campanha Conquistadores da Porto, sendo a primeira colocada do estado de Pernambuco.

Desde quando fez seu primeiro grande contrato no ramo de gesso, o corretor entende que a maneira correta de aumentar a distribuição de seguros no Brasil é oferecer produtos que estejam alinhados com a necessidade do consumidor. “Isso só acontece por meio de técnicas de vendas consultivas. Começamos a fazer treinamento de seguro de vida com os colegas. Nunca enxerguei outro corretor como concorrente”, salienta. De ‘Homem do Seguro’, José Carlos passou a ser chamado de ‘Alfaiate do Seguro’. “É aquele que faz a proteção sob medida”, explica.

O treinamento realizado para os corretores é focado no Seguro de Vida em Grupo, a carteira que deu o pontapé inicial na sua carreira no mercado. Junto da mentoria, o Alfaiate do Seguro elaborou um E-book com o estudo sobre acidentes de trabalho no país. Na pesquisa, ele identificou que o Brasil é o 4º país no mundo onde mais ocorre eventos dessa natureza. O material tem o propósito de apoiar o aluno na definição de estratégias na comercialização e fechamento de parcerias com Associações, Cooperativas e Sindicatos.

Levando duas horas para ir e outras duas para voltar da escola, o Alfaiate do Seguro aprendeu a valorizar o estudo. De aluno virou professor: promove treinamentos de capacitação



para centenas de corretores. “É fundamental estudar e se capacitar. A forma de contratar mudou, sobretudo depois da pandemia”, observa. Para ser corretor, José Carlos conta os itens que todo profissional deve ter nos cinco dedos da mão: caráter, vocação, talento, esforço e disciplina. “Somos um realizador de sonhos”, enfatiza.

Em Ribeirão nas décadas de 1980 e 1990, era difícil sonhar com outro trabalho a não ser aquele que via os seus irmãos em ação todos os dias. Do primeiro emprego no engenho até os tempos de motorista de ônibus, o trabalho rotineiro inibia as oportunidades postas no seu cotidiano. O fruto depois de tantos anos de esforço e frustrações já tinha lugar para ser colhido. “O mercado de seguros mudou a minha vida e é por meio dele que o corretor deve mudar a vida das pessoas. Não são suas condições que definem o sucesso, mas sim suas decisões”, finaliza.



Resseguro pode alavancar seguro de vida no país

De acordo com especialistas reunidos no Café CVG-SP, além de capacidade, resseguro pode oferecer às seguradoras serviços, produtos, tecnologia, inovação, gestão de capital e mais

Entendendo o papel do Resseguro para o mercado de Vida” foi o tema da segunda edição do Café CVG-SP, realizado no dia 19 de outubro, nas dependências da associada anfitriã Swiss Re. Após as boas-vindas de Fred Knapp, Head Reinsurance Brazil & Southern Cone da Swiss Re, o presidente do CVG-SP, Marcio Batistuti, diretor de Varejo da MAG Seguros, destacou que “o mercado conhece superficialmente as possibilidades que o resseguro oferece para impulsionar o seguro de vida”.

De acordo com dados apresentados por Marcos Salum, Life & Health Client Manager e Market Underwriter para a região do Cone Sul da Swiss Re, o mercado de seguro de pessoas, no segmento de não-acumulação, fechou o último ano com R\$ 57 bilhões em prêmios e até agosto já acumulou R\$ 39

bilhões, registrando um crescimento de 7% em relação a 2022. No entanto, deste valor, apenas 2% dos prêmios são cedidos ao resseguro, percentual mais baixo que os demais países da América Latina, que variam entre 5% e 7%. “Por que essa diferença?”.

Para Alessandra Monteiro, o resseguro no país ainda é muito associado à capacidade. “O resseguro pode apoiar os seguradores com proteção para eventos catastróficos, com treinamento, ferramentas de subscrição e troca de expertise, impulsionando suas carteiras”, disse. Gustavo Silvestre acrescentou que resseguro não é apenas para grandes riscos. “Pode participar em várias pontas dos negócios, oferecendo desenvolvimento de produtos, serviços de subscrição e expertise”, disse.

FELIZ DIA DO CORRETOR!

Comemore este dia **renovando** a **gestão da sua corretora**. Conheça o **Ping Seguro**, o CRM que cuida de **todos os seus ramos** com eficiência, agilidade e muita segurança por um preço que **cabe no seu bolso!**

Acesse www.pingseguro.com.br e

Faça um teste grátis!





Perdas por desastres naturais dispararam em 2023

Preparação empresarial e colaboração público-privada: chaves para a prevenção

Por: **Conteúdo Net**

No primeiro semestre de 2023, os desastres naturais já custaram mais de 120 milhões de dólares em todo o mundo, sendo a América Latina e Caribe uma das regiões mais impactadas, segundo a Swiss Re. Até agora, apenas em 2023, ocorreram 7 grandes desastres naturais na região, incluindo os incêndios no Chile, as inundações no Uruguai e na Argentina, entre outros.

Diante deste panorama e no âmbito do Dia Mundial da Prevenção de Desastres Naturais (13 de outubro), são novamente relevantes as conclusões do Relatório de Risco Global 2023, publicado pelo World Economic Forum em parceria com a Marsh McLennan, no qual as empresas latino-americanas concordam que a principal ameaça aos seus negócios nos próximos dez anos sejam os eventos climáticos extremos, sendo fundamental a preparação e construção de resiliência para

para uma região que, ao longo da história, enfrentou uma série de desastres naturais devastadores que deixaram cicatrizes profundas e consideráveis custos econômicos.

Basta ver que, em 2022, as perdas materiais globais causadas por desastres naturais alcançaram 270 milhões de dólares. Grande parte destes danos concentrou-se nos Estados Unidos e em Cuba, onde apenas o furacão Ian, que afetou ambos os países, causou danos avaliados em mais de 100 milhões de euros.

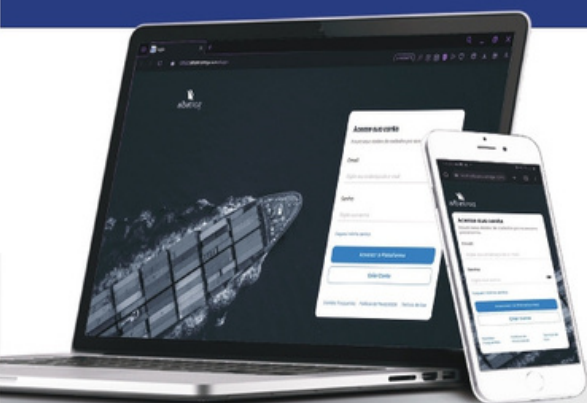
Acrescente-se a isso a inflação, que disparou nos últimos dois anos, atingindo uma média de 7% nas economias avançadas, e 9% nas economias emergentes, o que resultou em um aumento do valor nominal dos edifícios, equipamentos e outros bens seguráveis.

O custo destes desastres naturais não é apenas em propriedades, mas também em vidas. E o total é verdadeiramente chocante: mais de 10 mil pessoas em 2021, e perdas materiais de 280 milhões de dólares em 2021, dos quais apenas aproximadamente 120 mil dólares (43%) foram cobertos por (res)seguros, de acordo com Guy Carpenter, líder global de corretagem e negócios de resseguros da Marsh McLennan.



12 DE OUTUBRO DIA DO CORRETOR

Nós da Albatroz MGA entendemos e reconhecemos a suma importância da representação dos corretores de seguros, e por isso **desenvolvemos nossa plataforma pensando em otimizar e potencializar cada vez mais o dia a dia desse profissional.**



Com nossa **plataforma 100% digitalizada e a única integrada com o sistema da seguradora**, o corretor conta com mais autonomia e eficácia para apresentar a cotação de seguros de transportes aos seus clientes.



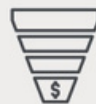
SUA COTAÇÃO EM
ATÉ 5 MINUTOS



EMIÇÃO DE
APÓLICE IMEDIATA



EMIÇÃO DE
ENDOÇOS



ACOMPANHAMENTO
DE PIPELINE



FATURAMENTO

**A MELHOR PLATAFORMA,
A MELHOR MANEIRA DE FAZER SEGURO**

Parceria Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

  /albatroz_mga


albatroz
MGA

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



Simoni Calvalcanti é a nova gerente de Produtos da Seguradora ALM

A Seguradora ALM, focada em oferecer proteção individual e coletiva aos seus segurados, anuncia a contratação de Simoni Cavalcanti, como nova gerente de Produtos. Com 24 anos de experiência no setor, a executiva chega para assumir um dos maiores desafios na sua carreira, após passagens por grupos seguradores, como Bradesco, Mapfre e BB Seguros.

Esta é mais uma novidade significativa para a companhia, que vem seguindo seu plano de expansão e consolidação. “Posso afirmar sem dúvidas, que é uma das minhas maiores oportunidades profissionais que tive até o momento. Terei a oportunidade de colocar em prática toda a experiência adquirida nesses anos de mercado, numa empresa que possui o propósito de inovar e ampliar os serviços voltados para o seguro de pessoas”, afirma a executiva.

Simoni Cavalcanti é formada em Engenharia Mecânica pelo CEFET-RJ, graduada em Gestão Estratégica pela Universidade Cândido Mendes, e possui MBA em Gestão Empresarial, pela Fundação Getúlio Vargas. Ela traz em sua bagagem a expertise na vivência em formação de rede, negociação de preços, atendimento a área comercial e corretores, gestão de contrato de fornecedores, acompanhamento do SLA para monitoramento da qualidade e a habilidade no gerenciamento de projetos de implantação de sistemas operacionais, projetados para a melhoria na qualidade dos serviços prestados, nos seguros para pessoas.

É uma honra trabalhar ao seu lado e proporcionar proteção para as pessoas.



Dia do Corretor **12 de outubro**

Cuidar de milhares de brasileiros e suas famílias é a sublime tarefa de quem se empenha diariamente para garantir um amanhã mais protegido e seguro para todos. Hoje é dia de celebrarmos o sucesso da nossa parceria!

Parabéns, Corretores de Seguros!
Muito obrigado por confiar no GBOEX.



www.gboex.com.br



Seguro auto apresenta queda pelo quinto mês consecutivo, mostra IPSA

Por: **A4&HOLOFOTE**

A TEx, insurtech especializada em soluções online para o mercado segurador, divulga os números de Setembro de 2023 do IPSA – Índice de Preços do Seguro Automóvel. De acordo com o estudo, o Índice de Preços do Seguro de Automóvel apresentou redução em setembro, apresentando queda de 1,7% em relação ao mês anterior, chegando ao valor de 5,8%. Na comparação com 12 meses antes também houve queda de 10,8%. Pelo quinto mês consecutivo o índice registrou redução.

De acordo com Emir Zanatto, CEO da TEx, um dos fatores que contribuem para a quinta queda seguida do índice está ligado à diminuição de roubos e furtos de veículos. “Os dados mais recentes da Secretaria de Segurança Pública de São Paulo (SSP-SP) apontam queda mensal nos casos de roubo e furto de veículos da Região Metropolitana de São Paulo. Esse resultado (na maior praça do Brasil) explica, em grande parte, o movimento de queda mensal e anual do IPSA, pois as seguradoras levam em consideração os indicadores de segurança na hora de precificar o valor”, explica o executivo.

TAXA DE FRANQUIA

Desde a última edição, o IPSA traz a curva da participação obrigatória do segurado, em eventos de colisão parcial (mais conhecida como franquia), dos últimos 13 meses. Essa taxa refere-se a um percentual do valor do veículo, sendo uma forma da seguradora controlar seus custos e ao mesmo tempo fazer com que o segurado cuide do seu próprio bem. “Atualmente, a maioria dos seguros contratados faz uso da franquia reduzida, uma alternativa em que o prêmio aumenta e a participação do segurado diminui, então, por isso, ela será nosso foco aqui”.

O levantamento mostra que a taxa de franquia em setembro de 2022 era de 4,5% e hoje se encontra em 5,1%, o que significa um aumento aproximado de 13% em 13 meses. Desde março de 2023, a taxa de franquia se firmou na casa dos 5,0%, alternando entre 5,0% e 5,1%. “A curva da franquia não apresenta as mesmas oscilações do IPSA, e suas variações são geralmente sutis e na mesma direção”, detalha Emir.

O IPSA de setembro apresentou estabilidade para o gênero masculino, batendo 6,2%, bem como para o sexo feminino, que ficou em 5,4%. Apesar da regularidade entre os sexos, vale destacar que as mulheres pagam 12,9% a menos que os homens.



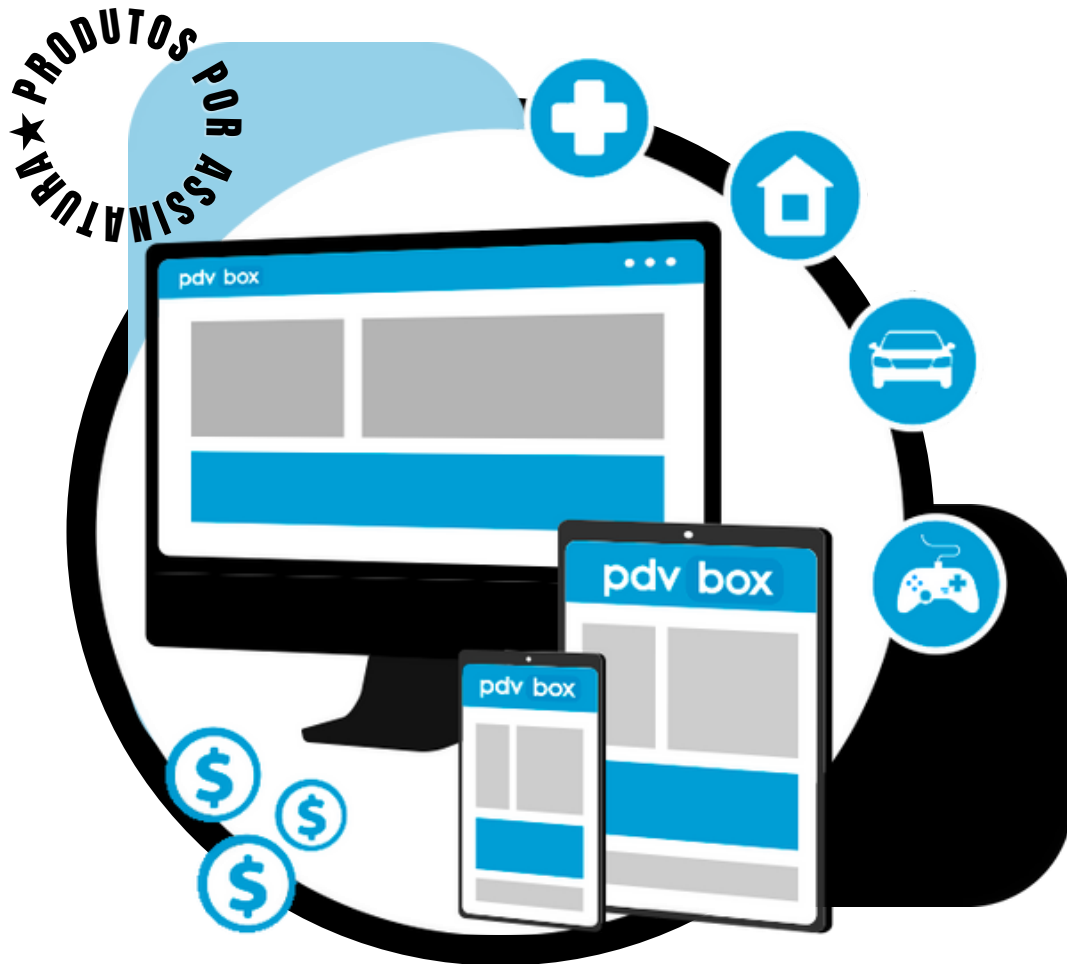
**ONDE VOCÊ
ENCONTRA
OS MELHORES
FORNECEDORES
E SERVIÇOS?**

(21) 3553-9999
www.almseguradora.com.br



SEGURADORA ALM

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