

● ● ●
S E G U R O
NOVA DIGITAL

39ª EDIÇÃO - DEZ/2023

**ESCREVENDO
O FUTURO
TRABALHANDO
O PRESENTE**

Icatu tem crescimento consistente ao longo do ano em todos os ramos de atuação. Expectativa para 2024 é ainda maior. Entenda o porquê



ALEXANDRE VILARDI
VICE-PRESIDENTE
CORPORATIVO DA ICATU



**CORRETOR DE SEGUROS:
O CORAÇÃO E A ALMA DO
NEGÓCIO P.14**



**TROFÉU LÓTUS ENTRA NA
AGENDA DE EVENTOS DO
MERCADO NACIONAL P.44**

SEGUROS



SEGURO MOBI LIVRE

O 1º seguro pessoal de mobilidade do Brasil!

COBERTURA
PARA FRANQUIA
**DO SEGURO DE
CARRO OU MOTO**



ASSISTÊNCIA
24 HORAS EM CASO
DE CRIME



CONTRATAÇÃO
100% DIGITAL



PAGAMENTO EM
ATÉ **12X SEM**
JUROS

Saiba mais em nosso site

 /SegurosSURABrasil

 @segurosurabr

 /seguros-sura



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/>

Mercado com sede de informação

A Seguro Nova Digital chega na sua última publicação de 2023. Ano este para celebrar a quantidade de conteúdo produzido na revista, nas redes sociais e no site, alimentado diariamente por reportagens e notícias da indústria de seguros. Especificamente neste mês de dezembro, o motivo para comemorar é ainda maior: completamos quatro anos de atuação.

Celebramos esta data encerrando o ano com o maior número de revistas já publicadas em um período de 12 meses por aqui. Acreditamos que isso é uma demonstração de que o mercado, conforme cresce, quer informar essa pujança e o seu potencial para os profissionais que nele atuam.

Em destaque nesta edição está a Icatu, seguradora que apresentou importantes resultados em 2023, crescendo em todos os ramos de atuação. Com o desenvolvimento do setor no Brasil, a companhia está focada em espalhar cada vez mais a cultura do seguro e do planejamento financeiro no país. Para isso, ela conta com a tecnologia, investindo R\$ 1 bi nos últimos cinco anos, e, sobretudo, com o apoio dos corretores, seu principal canal de distribuição.

Falando em corretor, neste mês, trouxemos na nossa tradicional página de entrevista pingue-pongue o executivo Bruno Ciolli, da MetLife. O Diretor Comercial e Digital da empresa contou os bastidores de como a seguradora se relaciona com os corretores de seguros, profissionais que ele considera o “coração e a alma do negócio de seguros”.

Novidades no Seguro de Transporte, como o lançamento de um novo produto e atualizações sobre a Lei 14.599 também são destaques nesta edição.

Por fim, a equidade de gênero volta ao tema na Seguro Nova Digital. Agora, divulgando a segunda edição do Troféu Lótus, uma premiação desenvolvida pelo Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB), que marca sua presença na agenda de eventos do mercado segurador nacional.

Em 2024, continuaremos divulgando com ainda mais intensidade todas as atualizações do setor.

Sergio Vitor Guerra

12

COM A PALAVRA

EMIR ZANATTO, CEO DA
TEX, ESCREVE SUA
ÚLTIMA COLUNA DO
ANO

20

CAPA

ICATU PROJETA AMPLIAR
O ACESSO AO SEGURO EM
2024

44

EVENTO

CLUBE PROMOVE
SEGUNDA EDIÇÃO DE
TROFÉU SOBRE
EQUIDADE DE GÊNERO
NO MERCADO

14

ENTREVISTA

O CORAÇÃO E A ALMA DO
NEGÓCIO DE SEGUROS

30

LANÇAMENTO

ESSOR E ALBATROZ MGA
LANÇAM PRODUTO DE
SEGURO PARA SETOR DE
TRANSPORTE

50

SINISTROS

REGULA SINISTROS
TRAÇA PLANO
AMBICIOSO PARA OS
PRÓXIMOS CINCO
ANOS



benefício intelectual assessoria

**A melhor parceira
para pensar em
soluções de saúde
para seus clientes.**



Somos especialistas em benefícios e contamos com profissionais que possuem vasta experiência. Nosso objetivo é ajudar corretores a alcançarem maiores resultados oferecendo as melhores estratégias para o seu negócio.

Nós simplificamos o processo!

Uma assessoria comprometida e dedicada que proporciona suporte especializado e oferece orientação personalizada na escolha de planos de saúde para as tomadas de decisões corretas.

Quando você opta por nossa assessoria, está escolhendo a tranquilidade de contar com profissionais experientes que entendem as complexidades do mercado de saúde.

Nossa equipe está empenhada em garantir que sua jornada conosco seja repleta de vantagens competitivas e oportunidades de crescimento.

O que a Benefício Intelectual pode fazer por você!

- ✓ Ampla equipe para oferecer suporte personalizado e garantir que o seu atendimento seja ágil e eficaz;
- ✓ Campanhas exclusivas com prêmios atrativos;
- ✓ Comissões diferenciadas com vitalício;
- ✓ Incentivos adicionais para impulsionar seu desempenho;
- ✓ Programa de Bonificação;
- ✓ Experiência de mercado
- ✓ Landing Page Exclusiva;
- ✓ Eventos exclusivos.

Temos em nosso portfólio as principais operadoras, administradoras e seguradoras do mercado e não apenas atuamos no mercado de planos de saúde, trabalhamos com todos os ramos elementares incluindo vida, previdência, consórcio e assistências familiares.



Karine Brandão, VP Comercial e Marketing da AXA

AXA avança 19% no Brasil

A seguradora AXA vai crescer 19% no Brasil em 2023. O resultado acontece no primeiro ano de estratégia da companhia que projeta se destacar em todos os ramos de atuação nos próximos cinco anos. Na noite de 30 de novembro, a seguradora reuniu corretores da categoria Premium, Exclusive e Mega Brokers para celebrar o resultado, no seu maior investimento de marca no país: a Roda Rico.

Durante o evento, Karine Brandão, VP Comercial e Marketing da companhia, revelou as ambições definidas no começo do ano com o então recém-constituído comitê executivo. “No dia 1º de janeiro a diretoria se reuniu com um propósito muito claro: ser a quinta maior companhia de seguros nos ramos em que a gente opera. Todo dia acordamos pensando nisso”. Na avaliação da executiva, o começo da jornada foi positivo, já que a seguradora está terminando 2023 com cerca de R\$ 1,7 bilhões em prêmios arrecadados.

O crescimento da AXA reverbera, inclusive, nas corretoras que estão com a companhia. Todas as convidadas para a celebração, por exemplo, aumentaram seu faturamento neste ano.



Mariana Esteves, vice-presidente comercial da Tem Saúde

Distribuição pelo corretor

Após oito anos no mercado, a Tem Saúde amplia o foco de distribuição e passa a comercializar os serviços de cuidado à saúde diretamente para as empresas. Desse modo, o cliente que está sem convênio médico tem a possibilidade de oferecer acesso a benefícios da saúde complementar aos seus colaboradores. A Tem reuniu seus parceiros de negócio na noite de 29 de novembro, em São Paulo, para celebrar mais um ano da companhia no setor.

“Para 2024, além de aumentar as parcerias de afinidades, vamos focar no b2b, que é uma novidade para nós”, projetou Mariana Esteves, vice-presidente comercial da Tem Saúde. Sendo assim, os corretores vão ser os protagonistas dessa distribuição, segundo a executiva. “Com este momento vivido pelos planos de saúde, algumas empresas deixam de oferecê-los aos colaboradores. Por isso, entendemos que os RHs estão precisando de produtos alternativos”, avaliou.

ESTAMOS EM CONSTANTE EVOLUÇÃO PARA IR AINDA MAIS LONGE

São novas tecnologias,
novos métodos, novos
jeitos de pensar.
Mais autonomia,
praticidade e agilidade
para os nossos
corretores.

Seguro Garantia,
Reponsabilidade Civil
Profissional, Empresarial,
Aeronáutico, Rural, Vida,
Habitacional e muitos
outros.

**HÁ 80 ANOS,
QUEM QUER PROTEÇÃO,
ESCOLHE EXCELSIOR.**

Saiba mais:



excelsior
seguros

A chegada no Seguro Auto

A EZZE Seguros iniciou a comercialização de Seguro Automóvel através de seu Canal de Corretores. Trata-se do primeiro produto neste modelo de uma série de lançamentos em Personal Lines programados para 2024. A expectativa é que a companhia atinja R\$ 1 bilhão de prêmios emitidos em todas as carteiras, ainda em 2023, e a projeção de crescimento é de 35% no próximo ano, meta que poderá ser alavancada também pelo produto Auto.

“A EZZE é uma empresa consolidada e abre novos horizontes através da atuação em diversos ramos e ampliação de seu portfólio, agora no segmento de Seguro de Automóveis. Temos o conceito de operação digital, onde o corretor tem total autonomia de definir o melhor modelo de negócio, além de selecionar a melhor oferta de acordo com o perfil do cliente explica Pedro Pimenta, diretor de Personal



Pedro Pimenta, diretor de Personal Lines da EZZE Lines da EZZE.

A seguradora oferece amplas coberturas, as quais incluem serviços para proteção do veículo, desde os básicos até os mais completos, por meio de um sistema on-line muito simples, prático e que permite customizar diferentes necessidades.

“Diversificar e ampliar nossas linhas de negócios estão entre os nossos pilares nestes quatro anos de operação. Unir nosso time de especialistas e nossos corretores parceiros em mais um lançamento, agora focado na área de Automóveis, só fortalece e consolida a EZZE como uma empresa multiproduto e multicanal”, destaca o CEO da EZZE, Richard Vinhosa.

Solução no mercado imobiliário



Marcelo Oliveira, Diretor de Produtos de Capitalização da Icatu

A Icatu expande a sua atuação no setor imobiliário. No dia 27 de novembro, a companhia lança o Icatu Dupla Garantia, solução inédita no mercado que combina título de capitalização com seguro prestamista.

“O grande diferencial desta solução é que ela possibilita uma camada adicional de proteção tanto para o proprietário quanto para o inquilino. Enquanto a garantia de aluguel protege o locador em caso de inadimplência do locatário, o seguro prestamista cobre o pagamento do aluguel em situações de imprevistos que afetem a capacidade financeira do inquilino, como morte ou acidentes. Essa combinação proporciona maior tranquilidade e estabilidade para ambas as partes envolvidas no contrato de locação”, explica Marcelo Oliveira, Diretor de Produtos de Capitalização da Icatu.



O QUE SEU
CLIENTE QUER
PARA A FAMÍLIA?
PROBLEMA.

Corretor de Seguros: você faz dar certo.

PROTEÇÃO.

O seu trabalho é essencial na hora de oferecer soluções para as famílias superarem qualquer desafio no presente e terem um futuro com tranquilidade financeira e mais qualidade de vida. **Porque você é quem faz de tudo para transformar as vidas de milhões de brasileiros e deixar os seus planos na direção certa.**

ICATU
Vida. Pra toda vida.

Timeline para clientes auto

A Seguradora Zurich está lançando o Timeline, serviço que permite ao cliente acompanhar — em tempo real — todo o processo de reparo do veículo em caso de sinistro. A companhia investe no desenvolvimento de soluções que simplificam processos a fim de melhorar a qualidade dos seus serviços.

“Com o novo serviço, as informações sobre status do processo de reparação e prazos são enviadas proativamente ao cliente via e-mail e pelo WhatsApp, sem que ele precise demandá-la”, explica Fabio Santos Silva, superintendente de Sinistros de Personal Lines da Zurich. “O processo se assemelha ao acompanhamento de uma entrega de uma compra feita pelo e-commerce”.



Fabio Santos Silva, superintendente de Sinistros de Personal Lines da Zurich.

Com o projeto, a companhia registrou um aumento de 19 pontos no NPS dos sinistros que passaram pelo processo, e uma redução de 24% nos contatos referentes a reparos nos canais digitais da imprensa. Os resultados fizeram do projeto um dos finalistas na categoria Produtos e Serviços do Prêmio de Inovação CNSEG 2023.



Riscos empresariais: o Apisul Day

Há quase 40 anos no mercado de seguros, o Grupo Apisul anuncia um ciclo de expansão nas áreas de gestão de riscos corporativos, trazendo soluções que vão desde o seguro da

frota, monitoramento até encontrar um condutor ideal para o veículo. Uma cobertura de ponta-a-ponta. Para iniciar esse novo movimento, a marca lança o Apisul Day.

O Apisul Day será um circuito itinerante que levará o Grupo Apisul para dentro das organizações com o objetivo de promover uma imersão, em especial, apresentar seu know-how em gestão de riscos corporativos e todo ecossistema de soluções para o segmento de transporte e logística. Ou seja, será a oportunidade para que as empresas conheçam a fundo as mais de 30 ferramentas que são aliadas para este setor.

Somente em 2022, a companhia teve mais de R\$ 1.2 trilhão em cargas seguradas. Tal volume a classifica como uma das corretoras mais especializadas em transporte de cargas do país. As soluções oferecem assistência em todas as etapas do transporte e garantem uma operação eficiente e segura.

Aumente a rentabilidade da sua corretora.

Faça parte do Grupo A12+ e tenha acesso a diversos benefícios para ampliar o seu mix de produtos, expandir o seu market share e aumentar a sua rentabilidade.

A12+ VANTAGENS

Acesso a produtos e soluções exclusivas do Grupo A12+.



Saúde



A12+ Academia



Gestão de Multas



Tecnologia



Mesa de Frotas A12+

A12+ CORPORATE

Soluções 100% personalizadas em seguros e controle de riscos para o setor corporativo.

Presente em
**TODAS AS
REGIÕES
DO BRASIL**

Mais de
**R\$ 1 BI
EM VENDAS**
em 2022

Mais de
**220.000
CLIENTES**

Mais de
**160
CORRETORAS**



Acesse
sejagrupoa12.com.br

ou ligue
 (11) 91019.8447

GRUPO A12+
Muito além do seguro





COM A PALAVRA

Vamos nessa — juntos

Emir Zanatto, CEO da TEx

Chegamos ao último dos doze meses e à medida que nos aproximamos do final do ano, além da reflexão sobre as nossas resoluções - tema do meu último artigo - é impossível não refletir sobre quem acompanhou nossa jornada até aqui.

Atingir metas e objetivos é uma conquista indiscutível, mas acredito que o verdadeiro brilho de tudo isso está no caminho. Cada passo, cada vitória, foi resultado não apenas da nossa determinação, mas também do poder da união e colaboração de todos os nossos clientes, parceiros e amigos.

Conquistas ao lado de outras pessoas se tornam mais especiais, e os desafios parecem mais gerenciáveis quando são compartilhados. Esse é o segredo: um time que joga junto, que compreende a importância de cada peça no tabuleiro e que se apoia e colabora em prol de um propósito comum.

Portanto, aos protagonistas do mercado, meu mais profundo agradecimento. Vocês tornam possível a transformação de desafios em conquistas, impulsionando o setor para

patamares cada vez mais elevados e esse é só o começo.

Toda realidade, um dia, foi sonhada. E cada realização da TEx foi um sonho coletivo, moldado com a participação e o empenho de cada membro desta equipe extraordinária. Juntos, enfrentamos desafios, celebramos vitórias e crescemos como equipe.

Fruto dos incansáveis. O sucesso é consequência de dias e mais dias de esforço conjunto, de aprendizado mútuo e de uma determinação incansável em superar desafios.

Minha gratidão a cada um de vocês. Que o próximo ano seja repleto de novos desafios e conquistas ainda maiores.

E a vocês, clientes, parceiros e amigos do mercado, meu mais sincero agradecimento e os meus votos de um excelente encerramento de ano para todos.

Que 2024 traga ainda mais oportunidades para fortalecermos laços, colaborarmos em novos projetos e para continuarmos essa jornada de crescimento conjunto. Vamos nessa — juntos.



**VOCÊ PRECISA
CONHECER
ONDE TEM
ESSES SERVIÇOS.**

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



SEGURADORA ALM
"Seguros para pessoas"

O CORAÇÃO E A ALMA DO NEGÓCIO DE SEGUROS

O desenvolvimento da tecnologia criou desafios e avanços para todas as profissões. Na corretagem de seguros, o tradicional corretor pastinha batia de porta em porta para vender os produtos de proteção. Agora, boa parte deles está na internet, divulgando-se, relacionando-se e, por vezes, conquistando a confiança do segurado sem nunca ter se encontrado pessoalmente com ele.



Bruno Ciolli
Diretor Comercial e Digital

Para que esse atendimento se torne cada vez mais humano, o corretor conta com o apoio das seguradoras. As companhias, por sua vez, trabalham para facilitar o cotidiano do seu principal canal de distribuição. É o caso da MetLife, por exemplo. Com mais de 150 anos de história no mundo, a empresa avalia que apoiou e apoia esses profissionais durante os seus 25 anos de atuação no Brasil.

Veja a entrevista exclusiva com o Diretor Comercial e Digital da empresa no país, Bruno Ciolli.

Seguro Nova Digital - A MetLife é uma das principais seguradoras do país e preza pela distribuição dos seus produtos via corretor. Conte como é esse relacionamento.

Bruno Ciolli - A MetLife tem uma história de mais de 150 anos no mundo e quase 25 anos de Brasil. Desde sua origem, a parceria com corretores é fundamental para o nosso negócio. Estamos sempre trabalhando para oferecer produtos e serviços que apoiem esses profissionais na gestão de sua carteira.

SND - Qual é o perfil do corretor que trabalha com a companhia?

BC - Temos diversos perfis de corretores de todos os portes que trabalham em parceria com filiais e executivos espalhados pelo Brasil inteiro. Desde pequenas corretoras familiares até as gigantes do mercado.

SND - Como você avalia a importância desse profissional na distribuição de seguros?

BC - Os corretores parceiros são o coração e a alma do negócio de seguros. Eles são responsáveis por entender o perfil de cada cliente, sendo o elo entre o segurado e a seguradora. Este profissional nos ajuda a entender a necessidade do cliente, auxiliando na missão de oferecer a melhor forma de proteção aos clientes, aquela que se encaixa na realidade de cada um. Além, é claro, de serem os responsáveis por abrir os olhos de muitos que não conseguem enxergar as imprevisibilidades que o futuro pode trazer.

SND - De que maneira você definiria o nível de relacionamento da seguradora com os corretores parceiros?

BC - Nós buscamos ter um relacionamento bem próximo com os nossos corretores parceiros para que possamos incentivá-los e apoiá-los a crescer cada vez mais. Temos executivos de vendas dedicados para auxiliá-los com qualquer necessidade para a evolução dos negócios, oferecemos treinamentos exclusivos de produtos e vendas, desenvolvemos ferramentas e damos suporte para a aceleração dos negócios. Outra ação importante para o relacionamento são as campanhas de incentivo, momento em que os corretores têm a oportunidade de trocar experiências com nossos diretores e líderes do negócio, além de interagir com outros parceiros.

SND - O mercado de seguros está mudando e os corretores se adequam cada vez mais ao ambiente digital. Como a companhia ajuda os profissionais nesse processo?

BC - A MetLife é uma empresa antenada às novidades do mercado e que procura oferecer as melhores práticas e ferramentas de trabalho para que os corretores cheguem aos seus objetivos com rapidez. Além de treinamentos constantes, continuamente modernizamos nossas plataformas, apps e portais para que ele possa oferecer ao seu cliente a melhor experiência digital. Oferecemos um processo de underwriting 100% digital, um cotador online integrado com o que o corretor pode precisar e um portal com todas as informações para acompanhamento do processo de sinistros, entre tantas outras.

SND - Conte como ferramentas digitais da MetLife impactam o negócio.

BC - Nos últimos anos, implantamos inovações importantes para facilitar a vida do corretor, tornando sua interação com a MetLife mais rápida e simples. Alguns exemplos são o nosso cotador que é simples e intuitivo, um dashboard do corretor, que é uma ferramenta que permite fazer toda a gestão do seu negócio de forma rápida e simples, como a geração de uma cotação, por exemplo, em até dois minutos. Por fim, vale destacar os incentivos, uma vez que realizamos muitas campanhas ao longo do ano.

SND - O número de abertura de empresas no Brasil cresce anualmente. O seguro de vida é um importante investimento para reter colaboradores. Qual é o potencial que a companhia estima especificamente neste setor?

BC - O mercado de trabalho é muito competitivo e sabemos que, cada vez mais, os benefícios ajudam a reter os talentos. O seguro é um produto que não só protege o colaborador, mas que é visto como essencial por ele, no caso de um imprevisto financeiro que possa impactar a sua vida e a da sua família. Acreditamos muito neste potencial e por isso investimos continuamente em soluções, coberturas e assistências que possam ser aquilo que o cliente deseja. Outro ponto importante é o benefício agregado na contratação; nos seguros de vida empresariais, por exemplo, oferecemos o Einstein Conecta e diversas coberturas customizadas e serviços que são vistos como diferencial para o segurado. Como já temos produtos de referência no mercado para grandes empresas, agora, queremos trabalhar ainda mais para oferecer um seguro que ofereça ainda mais proteção para todos os tipos de empresas.

SEGURO EMPRESARIAL: PROTEÇÃO E SEGURANÇA PARA O SEU NEGÓCIO

O seguro Patrimonial ou também denominado Seguro Empresarial destina-se a garantir as instalações e conteúdo nele existente, inerentes ao ramo de atividade contratado na apólice, no local de risco, oferecendo proteção e segurança para as empresas em caso de eventos adversos.

É fundamental para garantir a continuidade dos negócios e minimizar os impactos financeiros causados por imprevistos, sendo um grande aliado na proteção do seu patrimônio.

Uma das principais razões para a contratação deste seguro é a proteção contra danos materiais, roubos, inundações, incêndios, fenômenos naturais, e outros eventos que podem causar prejuízos para as empresas.

O seguro empresarial cobre esses danos, permitindo a recuperação do patrimônio e a reposição de equipamentos, estoques e demais bens afetados, evitando perdas financeiras e garantindo a continuidade da operação da empresa.

Além da proteção contra danos materiais, o seguro empresarial também oferece cobertura para responsabilidade civil de danos causados a terceiros.

Essa cobertura é especialmente importante para empresas que lidam com o público, como prestadores de serviços, hotéis, restaurantes, lojas comerciais, entre outros, garantindo a empresa de possíveis processos judiciais.



Por exemplo, se um cliente escorregar e cair dentro da empresa, o seguro pode cobrir as despesas médicas e indenizações que possam ser exigidas. Isso evita que a empresa tenha que arcar com esses custos, o que poderia comprometer suas finanças.

Ao contratar um seguro, a empresa garante que, em caso de sinistro, terá recursos para reparar os danos causados e retomar suas atividades o mais rápido possível. Isso é especialmente importante para pequenas e médias empresas, que muitas vezes não têm capital suficiente para arcar com os prejuízos causados por um evento inesperado.

Outro aspecto relevante do seguro empresarial é a proteção contra interrupção das atividades em casos de sinistros que impeçam o funcionamento da empresa, como desastres naturais ou incêndios, o seguro empresarial pode cobrir as despesas fixas e a perda de lucro durante o período de paralisação. Essa cobertura é essencial para evitar prejuízos que poderiam levar ao fechamento da empresa e garantir a sua sobrevivência.

Recentemente em Brasília tivemos fenômenos da natureza com ventos fortíssimos que arrasaram um complexo gastronômico, atingindo vários restaurantes, trazendo grandes prejuízos.

Em alguns clubes sociais da cidade as perdas financeiras também foram enormes, fortalecendo ainda mais a necessidade da importância e relevância do seguro empresarial.

É importante ressaltar que o seguro empresarial não é um gasto desnecessário, mas sim um investimento na segurança e proteção do negócio e patrimônio.

Os custos de um sinistro podem ser muito superiores ao valor pago.

Outro benefício do seguro empresarial é a proteção contra roubos e furtos, minimizando perdas financeiras.

Além disso, o seguro empresarial também pode oferecer cobertura para danos elétricos, que podem ocorrer devido a problemas na rede elétrica ou a falhas nos equipamentos. Esses danos podem causar prejuízos significativos, como a queima de equipamentos eletrônicos, por exemplo. Com um seguro, a empresa

pode ser indenizada pelos danos causados, evitando assim um impacto financeiro negativo.

É importante ressaltar que o seguro empresarial deve ser personalizado de acordo com as necessidades de cada empresa. Cada negócio possui características e riscos específicos, e o seguro deve ser adequado a essas particularidades. Por isso, é fundamental contar com a assessoria de um corretor de seguros especializada, que poderá identificar os riscos e indicar as coberturas mais adequadas.

Além disso, é importante que a empresa esteja atenta às cláusulas e condições do contrato de seguro. É fundamental também manter o seguro sempre atualizado, informando à seguradora sobre eventuais mudanças no negócio, como aquisição de novos equipamentos ou mudança de endereço.

CORRETORA RM7 SEGUROS CONQUISTA IMPORTANTE PREMIAÇÃO

CEO da empresa, Rosane Mota celebra o reconhecimento na categoria Corretora Destaque 2023

Com quase 12 mil votos, a RM7 Seguros levou o prêmio Universo Awards 2023 como corretora destaque. O reconhecimento acontece no fim de um ano marcado pelo avanço da companhia em produtos como o seguro de vida e de crédito, além da premiação do Sincor-DF como destaque em seguro garantia.

A CEO da empresa, Rosane Mota, comemora o reconhecimento para fechar o ano. “Foi uma alegria ter a RM7 Seguros indicada a Melhores do Ano pelo Universo do Seguro e estar ao lado de corretoras referência no mercado segurador e que têm todo nosso respeito”.

Fundada em 2021 por Rosane, a corretora brasileira começou com dez parceiros de negócios e conseguiu rapidamente o respeito do mercado. Com

o apoio fundamental da sua equipe, das seguradoras que foram consultadas pela executiva e também do seu marido Luis Fernando, com quem é casada há 13 anos, Rosane fundou o seu primeiro negócio.

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

A executiva conta que receber o reconhecimento é uma honra não só para ela, mas também para os colaboradores, clientes, amigos e família. “Fechamos o ano com mais esse reconhecimento e o meu coração é só gratidão”, pondera.

CORRETOR DIGITAL: A FORÇA DO PEQUENO CORRETOR DE SEGUROS

Por: Assegurou

Segundo dados da Susep (Superintendência de Seguros Privados) o setor de seguros conta - no momento e em franca expansão - com 129.449 Corretores de Seguros registrados, dos quais 71.458 são pessoas físicas.

A mesma pesquisa ainda revela que a maioria dos Corretores de Seguros habilitados está em São Paulo (54.527), seguido pelo Rio de Janeiro (13.749) e Minas Gerais (11.285). Na região Sul, a maior parte atua no Paraná (9.752). No Nordeste, a maioria das empresas está na Bahia (4.152) e, no Centro-Oeste, no Distrito Federal (3.419).

O segmento de seguros está em franca expansão. Com o movimento da ciranda de cadeiras nas empresas gerada pela pós pandemia, a opção por se tornar um Corretor de Seguros entre os executivos de diversos setores veio à tona. A profissão garante bons rendimentos, flexibilidade de tempo e liberdade de atuação. As carteiras são geradas inicialmente entre os familiares e depois se expandem por indicações, num ciclo bem relevante de crescimento em curto espaço de tempo, com receitas recorrentes e, algumas delas, perenes.

Pensando nisso, a ASSEGUROU - plataforma digital de venda direta de seguros com forte atuação entre as Seguradoras de todos os ramos - criou o "Corretor Digital", uma plataforma online (um site próprio) onde o Corretor de Seguros contrata por valores bem acessíveis e, além de promover acesso direto à venda uma série de

seguros aos seus clientes e prospects, consegue também estar "plugado" diretamente a diversas Seguradoras do país.

Mas, as inovações e benefícios não param por aí: o Corretor ao contratar a plataforma, ganhará uma customização visual com o seu nome e, ainda, usufruirá de todo o atendimento do backoffice da ASSEGUROU realizado em seu nome, totalmente exclusivo e personalizado.

Conclusão: o Corretor (Pessoa Física) que contratar a plataforma "Corretor Digital" se empoderará de muita tecnologia, exposição digital a novos clientes, estrutura backoffice de atendimento e para sinistros, além de estar plugado imediatamente às maiores e melhores Seguradoras do país, com acesso a todos os tipos de seguros.

A comissão? A ASSEGUROU garantirá as mesmas condições que o Corretor teria diretamente com a Seguradoras. E o melhor: com toda a proteção, fidelidade, segurança e sigilo da carteira de clientes oriunda do Corretor - a carteira sempre será legítima do Corretor.

O Corretor Digital é a modernidade que o pequeno Corretor de Seguros precisa para crescer rapidamente, com investimentos pequenos e autossustentáveis. Confira!

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



ALEXANDRE VILARDI
VICE-PRESIDENTE
CORPORATIVO DA ICATU

AMPLIANDO O ACESSO AO SEGURO E ESTIMULANDO O PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Crescendo de forma consistente em todos os ramos de atuação, Icatu celebra os resultados impulsionados pelo investimento de R\$ 1 bi em tecnologia feito nos últimos cinco anos; Para 2024, companhia prevê inserir inteligência artificial (IA) para melhorar a experiência dos corretores

A Icatu celebra os resultados do ano. Dentro da companhia, a avaliação é de que o investimento em tecnologia foi fundamental para o crescimento em todos os ramos de atuação.



VIDA

R\$ 3.4 BI EM PRÊMIOS
21% DE CRESCIMENTO

PREVIDÊNCIA

CONTRIBUIÇÕES **R\$ 4.9 BI** -
CRESCIMENTO DE **31%**
R\$ 50.8 BI EM RESERVAS

CAPITALIZAÇÃO

R\$ 3,7 BI EM PROVISÕES
R\$ 1,7 BI EM FATURAMENTO

O Vice-presidente Corporativo da Icatu, Alexandre Vilardi, conta que 2023 foi um ano de avanços no portfólio de produtos de proteção e planejamento financeiro. “Seguimos com o objetivo de promover experiências e ofertas mais simples e intuitivas para garantir ainda mais conveniência aos nossos clientes, parceiros e corretores”.

Um dos destaques, segundo Vilardi, foi o desenvolvimento de uma solução para otimizar os processos de aceitação de risco, combinando, a partir da segregação, tratamento e análise de dados, o uso de inteligência artificial e machine learning. “Além disso, promovemos melhorias constantes no processo de venda com intuito de proporcionar uma jornada simplificada e com facilidades tecnológicas, como assinatura eletrônica, pagamento confiável e online via cartão de crédito e nossa subscrição digital, possibilitando ao corretor mais autonomia e agilidade no dia a dia”, explica.

A seguradora entende que tem um olhar atento para revisar o seu portfólio a fim de melhorá-lo com novas opções de cobertura para empresas e pessoas. O recente lançamento do Dupla Garantia, por exemplo, solução que se destaca pelo pioneirismo, combinando título de capitalização e seguro prestamista. A ideia é trazer ainda mais segurança nos contratos de locação de imóveis no Brasil.

“Essa sinergia entre os nossos produtos é uma característica da Icatu que vem inovando o mercado”, observa Vilardi. Ele revela que a empresa deseja evoluir na jornada de democratização do acesso ao seguro e no planejamento financeiro das famílias brasileiras. “A aposta na proteção completa é a chave para nós no próximo ano. A nossa premissa é ter uma grade de produtos que se complementam, com opções flexíveis para diversas fases da vida do cliente e para vários perfis”.

CENÁRIO POSITIVO, PROMISSOR E, SOBRETUDO, DESAFIADOR

Ao passo que a demanda por seguro de vida cresce no Brasil, a busca por planejamento financeiro se torna uma preocupação cada vez maior entre as famílias. A seguradora considera essa conscientização uma tendência promissora. Vilardi enxerga que existe um movimento no mercado, atrelado à longevidade, estimulando a cultura do seguro. Essa mudança de pirâmide etária, segundo ele, é a consequência da transformação no comportamento dos brasileiros.

“Isso nos faz acreditar cada vez mais no avanço contínuo dos produtos de seguros e nos investimentos de proteção financeira no país. Nossa expectativa, enquanto seguradora, é continuar crescendo acima do mercado”, projeta o executivo.

Embora o cenário seja animador, Vilardi entende que ainda há muito espaço no mercado para ser explorado. Isso porque, atualmente, apenas 17% dos brasileiros têm um seguro de vida. Na previdência privada, o número cai para 5,3% das pessoas. Diante desses números, a Icatu avalia que existe uma grande oportunidade de crescimento.

Para quebrar essa barreira no desenvolvimento, a seguradora entende que é preciso mostrar o seguro como algo descomplicado e acessível para parcela significativa da população. Nesse sentido, o mercado passa a estimular cada vez mais o acesso a informações sobre planejamento financeiro com a intenção de gerar valor aos potenciais consumidores.

Em dezembro, a companhia promoveu o Encontro com Gestores 2023, que debateu, ao lado de especialistas em fundos, parceiros e corretores, o cenário de investimentos e a importância da previdência privada nesse contexto. “Fazemos isso tanto nos nossos canais proprietários diariamente, com lives e conteúdos nas redes sociais, mas também por meio de fóruns e eventos relevantes”, avalia o Vice-presidente Corporativo da Icatu.

Além dos investimentos em educação financeira, a companhia destinou parte da sua estratégia de distribuição no modelo de negócio B2B2C. De acordo com Vilardi, existe um olhar tanto para a oferta dos produtos nos variados canais quanto para a parceria com os corretores de seguros.

CORRETOR, O PRINCIPAL CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

Uma pesquisa da FenaPrevi mostrou que 64% dos brasileiros não sabem apontar os benefícios do seu produto de seguro. Nesse sentido, a Icatu considera que o corretor tem um papel fundamental, pois os produtos de proteção e o planejamento financeiro exigem uma abordagem consultiva na venda, diferentemente nos bens de consumo.

Durante 2023, a seguradora investiu em melhorias na Casa do Corretor, uma plataforma digital desenvolvida exclusivamente para os profissionais. Com a atualização, as corretoras passaram a contar com um relatório de gestão de produtividade, no qual é possível visualizar o desempenho geral e individual dos seus corretores na oferta de seguro de vida. “Para 2024, essa aposta em dados será intensificada com a introdução de ferramentas de inteligência artificial (IA) na jornada do corretor, com intuito de auxiliá-los a terem ainda mais tempo para se dedicar aos seus clientes”, projeta o executivo.

Os canais de comunicação online da companhia também passaram por transformações neste ano. O IcatuCast, um videocast sobre planejamento e proteção financeira, foi um dos lançamentos. Foram lançados oito episódios, com temas focados no mercado segurador.

Para tornar esses profissionais ainda mais estratégicos, a Icatu vem investindo neles. Renato Gomes, Superintendente de Venda Consultiva da empresa, tem percorrido o Brasil para auxiliar a fortalecer e sensibilizar a relação entre corretor e cliente. Em 2024, a expectativa é que o experiente profissional amplie o seu time para multiplicar esse conhecimento. Seu objetivo é estimular a cultura de venda consultiva, ou seja, de escuta empática, para entrar nas particularidades financeiras do cliente e entender as suas necessidades.

“Além dele, contamos com times comerciais espalhados pelo Brasil trabalhando ativamente no relacionamento com estes profissionais, acompanhando sua jornada, necessidades, e atuando para atender suas demandas”, conta Vilardi.

DNA DE INOVAÇÃO

O executivo da Icatu lembra que a companhia não só acompanha as tendências de mercado, mas também é pioneira em inovação nos seus mais de 30 anos de história. A prova disso, segundo ele, foi o lançamento de produtos e soluções que revolucionaram o setor em âmbito nacional, “como a criação do primeiro marketplace de previdência aberta do país, o primeiro Fundo de Fundos (fund of funds) do mercado, além do lançamento do primeiro seguro de vida do Brasil inspirado no ‘Universal Life’ americano, o Equilíbrio”.

Por isso, a seguradora deixa de enxergar os fenômenos tecnológicos

“
O CORRETOR É
QUEM ENTENDE
O CONTEXTO E O
MOMENTO DE
VIDA DO CLIENTE
E CONSEGUE
SUGERIR O
PRODUTO E A
SOLUÇÃO MAIS
ADEQUADA AO
SEU PERFIL



do mercado como desafios, mas sim como oportunidades. No modelo de embedded insurance, por exemplo, a companhia criou o primeiro seguro de vida com jornada 100% digital que pode ser embutido na plataforma dos parceiros “de forma simples e intuitiva”, explica Vilardi. “Ele foi possível a partir de outra inovação da companhia, que foi o desenvolvimento do nosso portal de APIs (Application Programming Interface)”, complementa.

Já no que diz respeito à Inteligência Artificial, o executivo revela que a companhia está adaptada e a expectativa é que o seu uso seja impulsionado em 2024 especialmente para a jornada do corretor. O objetivo, de acordo com ele, é otimizar os processos operacionais por meio da geração de dados e insights para decisões cada vez mais acertadas.

A avaliação da seguradora é que os seus corretores tenham sempre dados relevantes à mão, de forma simples e intuitiva. Essas informações, conseqüentemente, vão permitir que os profissionais se dediquem ao que importa: ouvir seus clientes e realizar vendas cada vez mais personalizadas e assertivas.

“O que podemos garantir para 2024 e para os próximos anos é que seguiremos atentos às tendências e principalmente comprometidos em oferecer sempre os melhores serviços e soluções aos nossos clientes, parceiros e corretores”, conclui Vilardi.

SUA JORNADA NO MUNDO DOS SEGUROS ACABA DE EVOLUIR

© futuro dos corretores chegou!



Tenha seu próprio site



Venda 100% digital



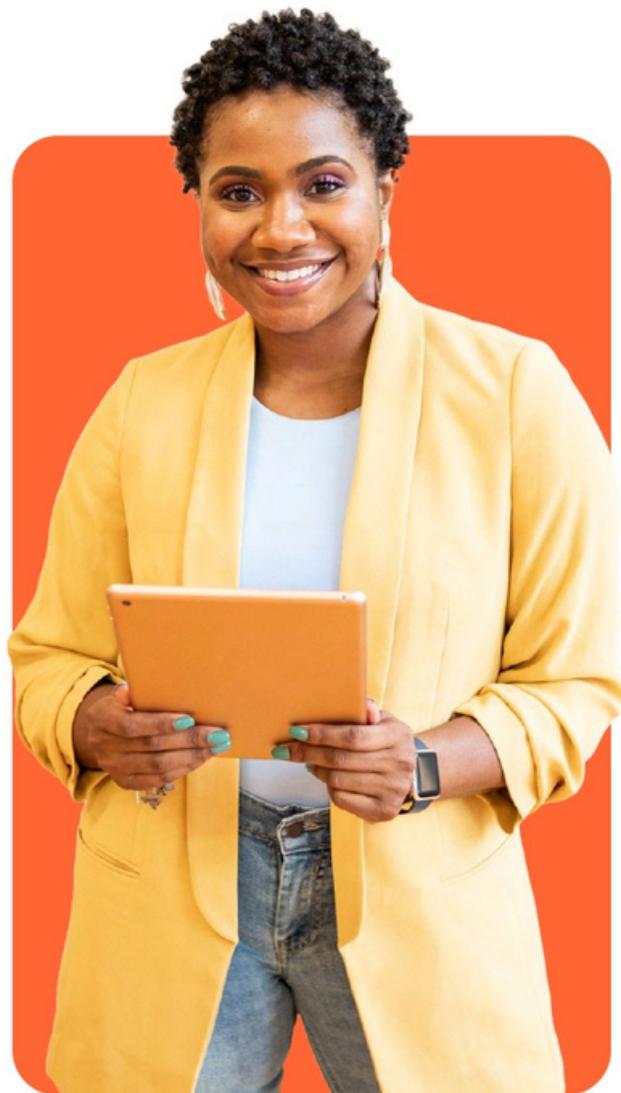
Aumente suas vendas



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.assegurou.com.br

1977



PATROCÍNIO NO CORINTHIANS REPRESENTA NOVO PASSO DA EZZE NO MERCADO BRASILEIRO

A EZZE Seguros entra em campo e investe no esporte como plataforma para ampliar a visibilidade de sua marca no mercado brasileiro. A companhia, que acaba de se tornar patrocinadora do Corinthians, terá a estratégia combina a exposição da marca na camisa oficial com a entrega de conteúdos de alta relevância, como o lançamento do Seguro Automóvel, primeiro produto de uma série de soluções da EZZE em personal lines [com foco em pessoas físicas] que serão anunciadas ao longo de 2024.

Há quatro anos, a EZZE iniciou sua operação no Brasil através de um modelo de partnership, no qual os executivos são sócios da seguradora, e tem investido na contratação de profissionais que participam

ativamente das áreas responsáveis por consolidar sua estratégia multiproduto e multicanal.

Hoje a EZZE já distribui mais de 80 produtos em todo o Brasil e se aproxima da marca de quase \$ 1 bilhão de prêmios emitidos.

Com o novo patrocínio, a seguradora acredita que a força de um dos maiores times brasileiros trará ampla visibilidade para a companhia no cenário nacional em 2024. “Estampar a nossa marca em eventos esportivos que terão a presença do Corinthians nos enche de orgulho e representa um passo muito importante para tornar a EZZE uma das principais seguradoras nos próximos anos. Além de todo o apoio dos nossos corretores parceiros, lançamos esse novo canal de divulgação, desta vez direcionado ao consumidor final, que poderá adquirir o Seguro Automóvel, além de muitos outros produtos que estão sendo desenvolvidos pelo nosso time de especialistas”, celebra o CEO da EZZE, Richard Vinhosa.

Reta final: estamos encaixando a última peça de 2023 para construir mais um ano de muitos desafios e sucesso para todos nós.

Seja bem-vindo 2024!

wim Corporate

9% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA POSSUI PLANOS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA

São 11 milhões de pessoas que possuem planos de previdência privada aberta no país, equivalente a 9% da população adulta de acordo com o Censo Demográfico de 2022

De acordo com a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fena-previ, o mercado de planos de previdência privada aberta no país continua em expansão. Atualmente são 11 milhões de pessoas com planos de previdência privada no país, desses 8,8 milhões possuem planos individuais e o restante planos coletivos. Ao todo são 14,0 milhões de planos, no entanto, apenas 2,8 milhões na modalidade coletiva, indicando o potencial de crescimento do setor.

Ao todo, os planos de previdência privada aberta acumulam R\$ 1,4 trilhão em ativos, aproximadamente 13% do PIB. Ao longo de janeiro a outubro de



2023, esse resultado apresenta um crescimento de 12,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

CRESCIMENTO DE 13,0% NA CAPTAÇÃO LÍQUIDA ENTRE JANEIRO E OUTUBRO

No mesmo período, o montante arrecadado nos planos de previdência privada somou R\$ 139,1 bilhões, alta de 7,2%. Já R\$ 106,7 bilhões foram resgatados no ano, resultando em uma captação líquida de R\$ 32,4 bilhões, 13,0% acima da registrada entre janeiro e outubro de 2022. Considerando apenas o resultado de outubro de 2023 foram arrecadados R\$ 14,2 bilhões, crescimento de 15,4% em relação a outubro de 2022, resgatados R\$ 10,6 bilhões, logo R\$ 3,6 bilhões ficaram de saldo, alta de 8,8%.

VGBL COMO A MODALIDADE FAVORITA

O levantamento separa a arrecadação por tipo de contratação do plano de previdência. Os planos VGBL — Vida Gerador de Benefício Livre — foram responsáveis por R\$ 127,3 bilhões, cerca de 91,5% do total e correspondem a 62% dos planos comercializados. Outros R\$ 9,3 bilhões foram no PGBL — Plano Gerador de Benefício Livre — equivalente a 6,7% do total, e que representam 21% do total de planos. Os demais planos contratados foram os Tradicionais (17%) que arrecadaram R\$ 2,5 bilhões, equivalente a 1,8% do total.

Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

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



RM7
SEGUROS

 CLIQUE NOS ÍCONES



RM7 Seguros



@rm7_seguros

RM7
SEGUROS

SEGURO NOVA DIGITAL | 49

Essor Seguros e Albatroz MGA anunciam o RC Trajeto Seguro

Anunciado no 9º Congresso Expo CIST 2023, produto inédito no mercado está em linha com a Lei nº 14.599/23 sancionada neste ano

O RC Trajeto Seguro é o mais novo produto do mercado segurador brasileiro. Desenvolvido pela Essor Seguros em conjunto com a Albatroz MGA, o seguro poderá ser contratado pelas empresas transportadoras por uma apólice anual, “O produto já está em fase de homologação apenas para alguns corretores e será lançado oficialmente para todo o mercado em fevereiro do próximo ano”, adianta Salvatore Lombardi, CEO da Albatroz.

O setor de seguro de transporte passa por um momento de mudanças no Brasil. Sancionada no primeiro semestre deste ano, a Lei nº 14.599/23 é a mais recente delas. Entre as novidades que o texto traz está a obrigatoriedade do adicional de Roubo (antigo RCF-DC) e determinações acerca do RC-V por parte do transportador.

Na avaliação de Mauricio Silva, Head de Transporte de Carga da Essor, este seguro foi desenvolvido para levar proteção e segurança no transporte de carga efetuado por meio de Motoristas Agregados ou Transportadores Autônomos de Carga (TAC) a serviço de empresas transportadoras, sendo o único que amplia as exigências da Lei 14.599/2023, que entrou em vigor em junho deste ano.



Mauricio Silva, Head de Transporte da ESSOR Seguros

“

É um Seguro de Responsabilidade Civil de Veículos que indeniza danos materiais e corporais involuntários causados a terceiros pelo veículo conduzido pelo Transportador Autônomo de Carga (TAC) ou equiparado ou pela carga nele transportada

Mauricio Silva, Head de Transporte de Carga da Essor

”



Salvatore Lombardi, CEO da Albatroz MGA

O RC-V (Seguro de Responsabilidade Civil de Veículos) que era opcional, adicional ao seguro de frota, tem como objetivo reembolsar o segurado por danos materiais, corporais e causados a terceiros em acidentes de trânsito.

Salvatore Lombardi lembra que a apólice do seguro RC-V pode abranger toda a frota da empresa de forma global, dispensando apólices individuais por veículo. “A transportadora contratante do TAC (Transportador Autônomo de Cargas) é responsável pela contratação do seguro RC-V por viagem, em nome do TAC subcontratado”

Os transportadores autônomos, sejam eles agregados ou terceiros, não possuem a responsabilidade de contratar o seguro de RC-V; Já a contratação aos autônomos (TAC) fica sob a responsabilidade da transportadora contratante (em nome do subcontratado).

Até então, o RC-V contava com amparo por apólice apenas para a frota do transportador,

1 - COBERTURA POR DANOS CORPORAIS E MATERIAIS CAUSADOS A TERCEIROS PELO VEÍCULO TRANSPORTADOR UTILIZADO NO TRANSPORTE OU PELA CARGA

O seguro indeniza, conforme limites estabelecidos, situações como danos materiais ou corporais sofridos por terceiros por acidente causado pelo caminhão ou pela carga, despesas médicas e hospitalares, indenização a famílias em caso de invalidez ou morte ou danos a equipamentos e obras de vias públicas, como postes, pontes e viadutos, por exemplo.

COBERTURA	LIMITES	
	A	B
Responsabilidade Civil – Danos Corporais e materiais causados a Terceiros pelo Veículo de Transportes ou Pela Carga	R\$ 365.000,00	R\$ 400.000,00

Oferecendo ainda verbas para coberturas adicionais como:

TIPO	COBERTURA	LIMITES – COBERTURA	
		A	B
RESPONSABILIDADE CIVIL CONTRATUAL (CARGA)	1. Recompra de Franquia	R\$ 7.000,00	R\$ 10.000,00
	2. Cobertura Adicional de Despesas	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
	3. Auxílio por Paralisação	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
	4. Cobertura Adicional de Frete	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
RESPONSABILIDADE CIVIL EXTRA CONTRATUAL	5. Assistência por imobilização operacional	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
ACIDENTES PESSOAIS	6. Cobertura adicional de acidentes pessoais – “morte / assistência funeral – acidentes pessoais” para condutor e /ou auxiliar do veículo transportador	R\$ 40.000,00	R\$ 60.000,00

2 - COBERTURA ADICIONAL DE PERDA PATRIMONIAL POR DANOS OU PERDA DE CARGA “RECOMPRA DE FRANQUIA”

A responsabilidade contratual do segurado pela carga transportada durante seu transporte é protegida, inclusive nas operações de carga e descarga, protegendo seu

patrimônio de eventuais reclamações de embaçadores afetados, desde que o segurado seja responsável em caso de sinistro e até o patrimônio líquido da perda sofrida pelo segurado, no curso normal de sua atividade.

O seguro cobre os desembolsos que o segurado realizar decorrentes de franquias ou participação obrigatórias para processos de indenização e/ou processos de recuperação de seguros de transportes. É condição para a utilização desta cobertura que exista uma indenização de sinistro em apólice de seguro de transporte primário ou RC contratual e que haja a devida comprovação para o acionamento desta cobertura, até o limite estipulado para essa cobertura.

3 - COBERTURA ADICIONAL PARA REEMBOLSO DE DESPESAS

Em caso de acidente de trânsito envolvendo o veículo transportador objeto deste seguro, que impeça a continuidade da mobilização do veículo transportador e como consequência o impedimento de entrega da mercadoria, a Seguradora indenizará o Segurado, até ao limite indicado para esta cobertura na especificação da apólice e/ou certificado de seguro, as despesas relacionadas a combustível, manutenção, portagens e outras despesas administrativas que lhe foi entregue ao motorista atribuído ou ao proprietário do veículo, devidamente comprovadas por recibos, notas fiscais, etc.

4 - COBERTURA ADICIONAL POR PARALISAÇÃO

Fica entendido e acordado que em caso de acidente de trânsito que impeça a continuidade da mobilização do veículo e como consequência seja necessário reparar os danos sofridos, o Segurado fará jus a indenização desta cobertura, para compensar o valor da renda não recebida durante o período de reparação.

Esta cobertura somente será concedida desde que a reparação dos danos próprios demore mais de 5 dias úteis a contar da data em que o veículo efetivamente entra na oficina para a sua reparação.

5 - COBERTURA ADICIONAL DE FRETE

Em caso de acidente de trânsito que impeça a continuidade da mobilização do veículo e consequentemente o impedimento da entrega da mercadoria, o segurado fará jus a indenização a título de frete já custeado pela transportadora.

6 - COBERTURA ADICIONAL POR IMOBILIZAÇÃO – DESPESA OPERACIONAL

Considera risco coberto as despesas incorridas pelo Segurado, Condutor Designado e/ou pelo proprietário do veículo transportador a título de guincho, sob a forma de benefício econômico para descarregar, proteger, transportar e/ou rebocar o veículo transportador quando este estiver em dificuldade decorrente de acidente de trânsito, incluindo as despesas incorridas pelo segurado para recuperar, proteger e transbordar a mercadoria ou o contêiner que a transporta e colocá-la a bordo de outro veículo no mesmo local do acidente de trânsito.

7 - COBERTURA ADICIONAL DE ACIDENTES PESSOAIS – “MORTE / ASSISTÊNCIA FUNERAL – ACIDENTES PESSOAIS” PARA CONDUTOR E /OU AUXILIAR DO VEÍCULO TRANSPORTADOR

As coberturas deste Seguro de Acidentes Pessoais de Passageiros e/ou Tripulantes do veículo garante ao(s) segurado(s), passageiros e/ou tripulantes ocupantes do veículo indicado na apólice, sob a responsabilidade do Estipulante / Sub estipulante, o pagamento de indenização, até o limite do capital segurado contratado e estipulado na apólice, caso ocorra um acidente de trânsito envolvendo o veículo e seja um evento coberto pela(s) cobertura(s) contratada(s) de Acidentes Pessoais com Passageiros ou Acidentes Pessoais com Tripulantes.



Boas Festas!

São os votos da Insert Seguros,
especialista em Seguro de Transportes!



insert
seguros

@insertseguros
insertseguros.com.br

Lei do Seguro de Transporte dá autonomia ao transportador, avalia CEO da Inset Seguros

Sancionada pelo Governo Federal no primeiro semestre deste ano, Lei nº 14.599/23 gera mudanças na contratação do seguro de transporte pelas transportadoras; em entrevista exclusiva, o CEO da Inset Seguros, Roberto Schimith, esclarece as principais dúvidas

O setor de Seguro de Transporte passou por uma importante mudança de legislação neste ano. Em junho, o Governo Federal sancionou a Lei que impactou a contratação do seguro por parte dos transportadores. As mudanças previstas no texto impactam diretamente as operações das transportadoras, segundo avaliação da Inset Seguros, corretora



com 17 anos de mercado. "A Lei 14.599 contribuiu para o transportador ter mais autonomia na contratação, principalmente no gerenciamento de risco", explica Roberto Schimith, CEO da empresa.

Entre as mudanças presentes no texto está a obrigatoriedade da contratação do Seguro de Responsabilidade Civil de Veículos (RC-V). Schimith explica que o Seguro RC-V surge como uma medida obrigatória para as transportadoras, "visando reembolsar o segurado por danos materiais e corporais causados a terceiros em acidentes de trânsito".

Com a mudança na legislação, a contratação de cobertura RC-V se tornou obrigatória para as transportadoras e estabeleceu um padrão no setor. O CEO da Inset ressalta que essa modalidade pode abranger

toda a frota da empresa, inclusive quando ela é global, dispensando apólices individuais por veículo.

“A cobertura mínima para indenizações é de 35.000 DES (Direitos Especiais de Saque) para danos corporais e 20.000 DES para danos materiais”, explica o executivo. Os DES, citados por ele, são unidades monetárias internacionais baseadas nas principais moedas, como dólar, euro, libra esterlina, iene japonês e yuan chinês.

Outro ponto a destacar, segundo o CEO da corretora, é a responsabilidade da contratação do seguro pelo Transportador Autônomo de Cargas (TAC). “A transportadora contratante do TAC é responsável pela contratação do seguro RC-V por viagem, em nome do TAC subcontratado. Contudo, questões envolvendo a emissão por viagem ainda aguardam homologação junto à Susep para sua oferta”, informa.

IMPACTO POSITIVO NO MERCADO

Na Insert Seguros, a avaliação é de que a Lei traz importantes avanços para o setor, pois dá clareza na relação entre o transportador e o embarcador. “A Lei foi muito positiva para o transportador, que passa a ceder agora a gestão e a contratação do seguro de transporte. Isso vai trazer muita redução de custo para ele”, projeta o Schimith

“

A Lei foi muito positiva para o transportador, que passa a ceder agora a gestão e a contratação do seguro de transporte. Isso vai trazer muita redução de custo para ele

”

O executivo ressalta, ainda, a importância da transportadora ter atenção no gerenciamento de risco, terceirizando essa atividade para uma corretora. “A Insert Seguros oferece consultoria especializada para implementar planos eficazes de gerenciamento de riscos”.

Com 17 anos de atuação no mercado, a Insert Seguros tem em seu portfólio coberturas exclusivas responsáveis, segundo Schimith, em proporcionar maior segurança operacional às transportadoras. “O mercado de seguros de transporte se adapta diante das mudanças. Enquanto isso, as transportadoras buscam compreender e se beneficiar das novas diretrizes, visando uma operação mais eficiente e segura”, conclui





COMO COMEÇAR 2024 COM SUCESSO NA MINHA CORRETORA?

Por: Ping Seguro

2023 está acabando. Foi um ano de aprendizados, conquistas, desafios e muitas novidades no mercado de seguros. Tivemos a volta da Conec, evento tradicional do setor segurador, que reuniu corretores de todos os estados para conferirem lançamento de produtos, palestras de especialistas e diálogos de qualidade.

Além disso, a tecnologia passou a ser mais presente na vida do corretor: inúmeros profissionais passaram a automatizar suas rotinas, com ferramentas digitais para desburocratizar processos manuais.

Mas e 2024? Como começar o novo ano trazendo mais eficiência para sua corretora? Separamos algumas dicas para te ajudar nesse processo! Confira:

1 - REUNIÕES SÃO IMPORTANTES

Converse com os sócios e colaboradores da sua corretora sobre os acertos e erros do ano que está acabando. Apresente seus pontos de vista, escute a opinião de seus colegas e decidam os próximos passos. Lembre-se de levar números e situações concretas para embasar seu lado, mas esteja aberto para mudar de visão também.

Feedbacks de clientes também são fatores importantes para saber qual caminho a corretora deve seguir, por isso, colete opiniões de seus segurados para entender onde você errou e onde acertou em 2023.

2 - PLANEJE 2024 MÊS A MÊS

Analise estrategicamente o ano para definir suas campanhas, abordagens e métodos de venda. 2024

será ano de Olimpíadas, por exemplo. É uma ótima oportunidade para lançar campanhas temáticas, ou até mesmo realizar uma “Olimpíada de vendas” na sua corretora.

Pegue o calendário e fique atento às datas, eventos e principais fatos que nos esperam no ano que vem por aí.

3 - NÃO ABRA MÃO DO DESCANSO

Lembre-se de achar espaço para férias. A rotina de um corretor de seguros não é fácil e você merece um bom descanso para recarregar as energias. Seja no início, meio ou final do ano, tire alguns dias para viajar, repousar e dormir até mais tarde com a cabeça fresca.

Antes de tirar suas férias, avise todos os seus clientes por e-mail e mensagem de texto, avisando em qual dia estará de volta para não deixar ninguém desamparado.

4 - ABRAÇE A TECNOLOGIA

Se a sua corretora ainda não utiliza ferramentas digitais para automatizar a rotina, facilitar processos e digitalizar documentos, saiba que já passou da hora de mudar sua forma de gestão. O CRM Ping Seguro é a plataforma online que permite que você tenha sua corretora de seguros na palma da sua mão, te fazendo poupar tempo e facilitando sua relação com seus clientes. Faça um teste grátis em:

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

O Ping Seguro deseja a todos um feliz Natal e um ano novo maravilhoso!



A Allcare celebra a reta final de 2023! Em retrospecto, tivemos um ano de grande desempenho e dedicação. Juntos, cultivamos os alicerces para um futuro repleto de vendas excepcionais e ampliação dos cuidados com a saúde, visando a completa satisfação dos nossos clientes.

Desejamos que 2024 seja ainda mais promissor, e seguimos na expectativa de colher os frutos dessa parceria. Agradecemos a cada corretor pelo comprometimento, estamos prontos para avançar juntos!

Boas festas

allcare

Programa A12+ Partners amplia a parceria com os corretores e mantém a expansão para 2024

O Programa A12+ Partners celebra as conquistas de 2023 com crescimento expressivo no número de corretores associados. O programa tem como objetivo oferecer as melhores soluções para as corretoras parceiras aumentarem a rentabilidade, ampliarem o mix de produtos, expandirem o market share, aprimorem seus sistemas de gestão e promoverem o acesso a melhores condições comerciais.

O propósito de ir muito além do seguro possui um diferencial em toda a operação do Grupo A12+. Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+, afirma que as vantagens e benefícios do Programa A12+ Partners são voltados para as corretoras que planejam a ampliação da carteira, oferecendo um gerenciamento personalizado, com suporte e orientação diferenciados. "Fazer parte do Grupo A12 através do Programa A12+ Partners é fazer parte de um ecossistema de excelência, onde é possível contar com uma estrutura de gestão, produtos exclusivos, negociações estratégicas e recursos únicos que só o Grupo A12+ oferece aos seus parceiros".

O Programa proporciona à corretora parceira a autonomia desejada, com presença no mercado, assessoria comercial, melhor aceitação, manutenção da identidade da corretora, atendimento diferenciado das seguradoras, diversificação dos negócios com acesso a todas as modalidades de seguros, mesa exclusiva de Negociação de Frota, Hubs com especialistas em Seguro Saúde,



Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+

assim como acesso à A12 Corporate - com expertise para negócios corporativos, suporte no A12 Finanças - com soluções diferenciadas nos produtos financeiros e investimentos, assessoramento no "cross-selling" na sua carteira, além das vantagens do Gestão de Multas e do diagnóstico Cyber.

O Programa A12+ Partners esteve presente nos eventos do mercado de seguros, com a finalidade de compartilhar com os corretores os detalhes para fazer parte do Grupo A12+:

“Em 2023 estivemos presentes no Conseg-NE, no evento do Clube dos Seguradores da Bahia, na Maratona do Seguro, promovida pelo JRS, no Conec e no A12 Corporate Experience, em Belo Horizonte. Onde houver um corretor em busca do crescimento da sua operação, estaremos presentes para impulsionar esse profissional a aumentar a sua demanda de negócios”

A iniciativa reforça o compromisso em promover reconhecimento para essas corretoras, por serem uma parcela essencial para o avanço do grupo, que conduz a evolução da parceria, tendo como finalidade potencializar os serviços, impulsionar a eficiência operacional e agregar valor ao consumidor final.

Empenhado em contribuir para as transformações do mercado de seguros, o Grupo A12+, juntamente com suas corretoras associadas, atua como consultor de proteção patrimonial. Promovendo a gestão da segurança do patrimônio dos seus clientes com soluções que vão muito além do seguro. Presente em quatorze estados e no Distrito Federal, contabiliza mais de um bilhão em vendas, possui mais de 160 corretoras e mais de mil colaboradores com todo o conhecimento, estrutura e tecnologia necessários para atender às suas necessidades.



Diretor Executivo da A12 Corporate, Carlos Hermida

O PAPEL ESTRATÉGICO DA A12 CORPORATE NA AMPLIAÇÃO DAS ATUAÇÕES DAS CORRETORAS DO GRUPO

Recentemente, a A12 Corporate, Hub de Negócios Corporativos do Grupo A12+, tem dedicado esforços significativos para fortalecer a presença e influência das corretoras parceiras, tanto no Grupo quanto nas corretoras associadas. Através desse processo, oferece oportunidades para que essas corretoras possam expandir suas atuações para segmentos até então não explorados, especialmente no dinâmico mercado corporativo, que abrange setores industriais, de serviços e comércio.

Segundo o Diretor Executivo da A12 Corporate, Carlos Hermida, um dos resultados notáveis dessa abordagem é a inserção da corretora no ecossistema do Grupo A12:

“Essa integração não apenas fortalece os laços entre as corretoras e o Grupo, mas também confere à corretora uma posição privilegiada, destacando-a como apta a operar de forma eficaz no mercado em questão”

A importância dessa adaptação estratégica é evidenciada ao se considerar a perspectiva do consumidor corporativo. Em particular, médias e grandes empresas buscam corretores especializados para lidar com as complexidades do mercado segurador e atender às suas demandas específicas. Embora o cliente corporativo não possua um conhecimento completo do setor, ele tem discernimento suficiente para escolher corretoras que ofereçam soluções personalizadas para contratação de apólices de seguros e gestão de riscos.



Nesse contexto, a corretora, agora integrante da A12 Corporate, adquire a expertise necessária para atuar no segmento corporativo, proporcionando segurança e conhecimento técnico ao cliente. A atuação comercial da corretora Partner se destaca, seja em sua atuação regional ou na exploração de novos ambientes, nos quais ela busca estabelecer relações comerciais estratégicas.

A parceria entre a A12 Corporate e o corretor Partner vai além da prospecção inicial, abrangendo todas as fases do relacionamento com o cliente. Desde a identificação de riscos até o desenvolvimento contínuo, a A12 Corporate oferece suporte técnico e conhecimento especializado. Esse comprometimento se estende desde a colocação dos riscos no mercado até a regulação de sinistros, com a disponibilização de relatórios financeiros, gerenciais e operacionais para o corretor e seus clientes.

Um tópico adicional digno de destaque é o modelo de atuação da A12 Corporate: ao adotar uma abordagem macro dentro das empresas, ela realiza uma análise aprofundada dos riscos, oferecendo soluções alinhadas às necessidades específicas de cada cliente. Essa prática contrasta com a abordagem superficial de algumas corretoras, que buscam apenas condições comerciais vantajosas durante a renovação de apólices.

Em suma, “a estratégia adotada pela A12 Corporate demonstra não apenas um compromisso comercial, mas uma abordagem abrangente e técnica, focada em proporcionar soluções personalizadas e de alta qualidade aos clientes corporativos. Essa iniciativa destaca-se como um modelo exemplar de parceria entre corretoras e grupos empresariais, elevando o padrão de atuação no competitivo mercado segurador”, finaliza Hermida.



Resolução CNSP 447, **novos mercados** para sua corretora.

Você sabia que agora **loteadoras e incorporadoras** devem contratar o seguro habitacional e proteger os seus clientes?



Aponte a câmera
e saiba o que diz lei.
geodigital.tech

Vlog do Mentor #2: quando você for atrás de bons negócios em 2024, lembre-se destes quatro papéis:



SEGURO NOVA DIGITAL | 42

O que a proteção integrada traz para a América Latina?

Comprar seguro digital não é o mesmo que comprar seguro incorporado. Na América Latina esta confusão ainda existe. O seguro digital limita-se à distribuição de informações por meio de canais como um site, sem levar em conta as necessidades do cliente. O seguro incorporado oferece proteção durante o processo de compra, no momento em que o cliente necessita, sem necessidade de recorrer a uma entidade externa. Essa experiência de proteção coesa está disponível por meio de uma plataforma única para tornar a experiência do cliente o mais simples possível.

A América Latina é um terreno fértil para insurtech. De acordo com a Insurtech Latam Journey (julho de 2023):

- Até o momento, existem 470 insurtechs na América Latina. Estima-se que sejam 7% do ecossistema global de insurtech, representando 2% do financiamento total.
- Os países da América Latina continuam a atrair insurtechs estrangeiras, especialmente México, Colômbia e Peru. O índice de atração chega a 18% (+30% em um ano). O Brasil continua a ser a força motriz da região com 198 insurtechs e um crescimento robusto de 16%.
- 16% das insurtechs criam novos modelos de negócios (incluindo insurtech full-stack).
- 41% das insurtechs dedicam-se à distribuição digital.
- 44% são facilitadores e colaboram com (res)seguradoras e intermediários.



COMO A GESTÃO DE ÓRTESES E PRÓTESES, MATERIAIS DE ALTO CUSTO, PODEM DIMINUIR O NÚMERO DE FRAUDES E O DESPÉRDÍCIO NA SAÚDE SUPLEMENTAR?

A Inpart Saúde, simplifica a gestão de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPMEs) desde a solicitação da cirurgia até o faturamento ao fornecedor.

O sistema integra players como hospital, operadora, fornecedor e logística, filtrando decisões e proporcionando um modelo de negócio baseado em tecnologia.

A solução abrange de ponta a ponta todo o processo de gestão de OPME, com indicadores proporcionando as melhores decisões aos usuários. A plataforma prioriza segurança de dados, acompanhamento de preços, gestão colaborativa, agilidade na informação e indicadores detalhados.

A Inpart Saúde visa agregar eficiência e transparência ao controle de OPMEs, sendo uma solução estruturada para diferentes instituições de saúde, proporcionando controle total sobre materiais de alto custo e garantindo um fluxo ágil e seguro, evitando fraudes e desperdícios.

A Inpart Saúde é o HUB, o coração na gestão dos processos de OPMEs no Brasil.



Inpart Saúde



@inpart.saude



Inpart Saúde e Serviços

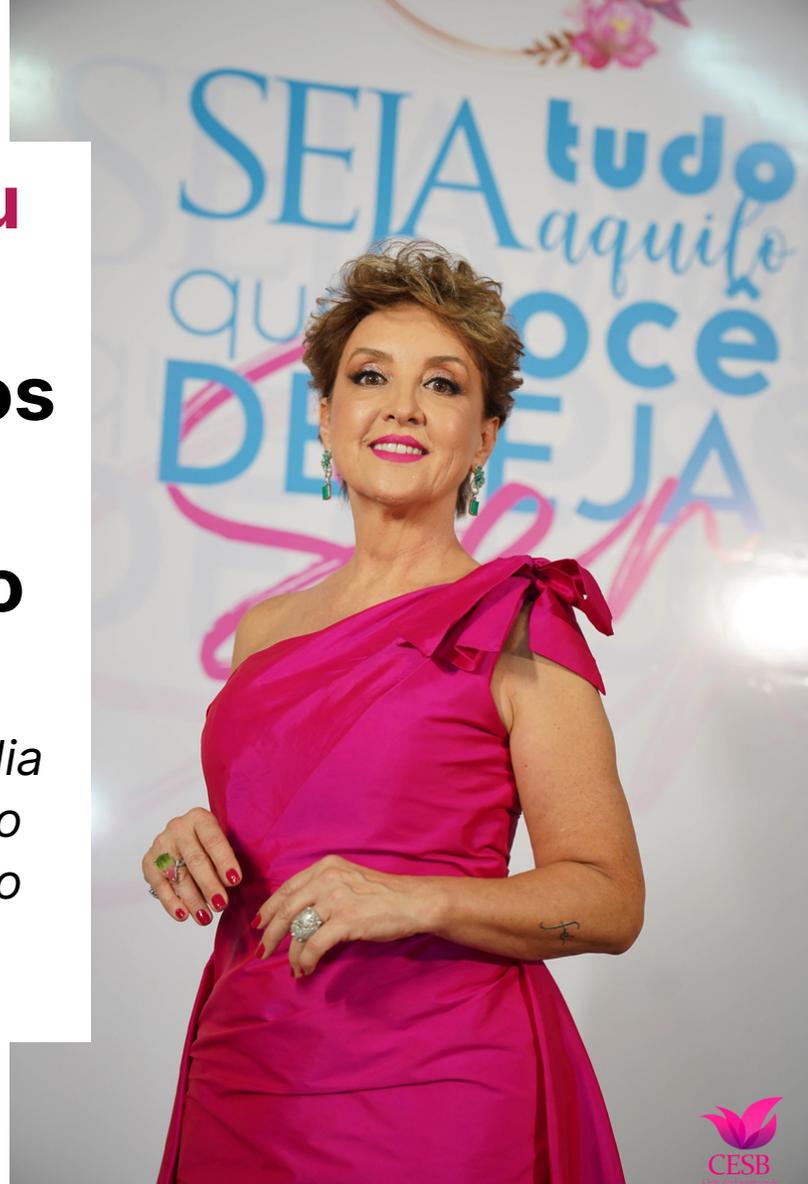
2ª edição do Troféu Lótus premia empresas de seguros que fomentam a equidade de gênero

Uma realização do Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB), reconhecimento inédito elucida a participação da região Centro Oeste no mercado de seguros nacional

Pelo segundo ano seguido, o Clube das Executivas de Seguros de Brasília promoveu o Troféu Lótus, premiação que reconhece empresas do mercado de seguros que contribuem para equidade de gênero, com ações e projetos. Com uma estrutura maior e recebendo mais participantes, a segunda edição desponta no cenário nacional pelo seu pioneirismo. A realização do evento aconteceu no dia 9 de dezembro na capital federal.

Regina Lacerda, presidente reeleita do CESB para o próximo triênio (2024-2026), comemora a proporção tomada neste ano. “Estamos conquistando o objetivo de colocar o Troféu Lótus no calendário de planejamento do mercado de seguros brasileiro”. Na edição 2023, a premiação contou com o apoio da Sou Segura, com o patrocínio de dez empresas e a participação de 130 pessoas que atuam no setor.

Em 2020, Regina Lacerda foi convidada para ser coordenadora e coautora do livro Mulheres no Seguro. Sua participação deu visibilidade para mais



Regina Lacerda, presidente do CESB (Foto: Notus Digital)

OS TRÊS ANOS DE CLUBE

A noite do Troféu Lótus marcou também o aniversário de três anos do maior clube do mercado segurador já formado até aqui. Regina define esse período como “extremamente produtivo”. Na sua avaliação, o CESB deu visibilidade nacional para as suas diretoras, desafiando-as a se posicionarem diante de um mercado formado, em sua maioria, por homens. “A postura feminina dentro de um ambiente masculino é de suma importância. Falar sobre esse tema durante três anos despertou nelas o interesse em ser protagonistas”, observa.

Reeleita, a presidente do clube diminuiu a quantidade de executivas, passando de 30 para 13 pessoas. “É um corpo diretivo menor, porém mais coeso, com mulheres que contribuem para a causa”, explica. O próximo triênio será o último de Regina à

frente do clube, cujo seu estatuto autoriza uma reeleição. “Tenho o compromisso de entregar um pouco do que tenho para a causa continuar”, reflete.

Nos três primeiros anos, o CESB desenvolveu uma série de ações voltada para as mulheres. Em 2021 foi criado o Circuito de Capacitação, uma ideia na pandemia que, a princípio, visou entreter o público com aulas gastronômicas, cuidados com a saúde e beleza. Em seguida, o programa passou a falar de produtos que pudessem agregar valor às corretoras



FOI UM CIRCUITO
MUITO DENSO QUE
SERVIU PARA MOSTRAR
ÀS MULHERES
CORRETORAS OUTRAS
POSSIBILIDADES DE
VENDAS DE SEGURO
ALÉM DO AUTO, UMA
CARTEIRA QUE
ENFRENTOU ESCASSEZ
NA PANDEMIA



Em 2023, o CESB ofereceu às suas associadas a Imersão Finanças Para Mulheres, com conteúdo inédito e exclusivo. Um dia inteiro de capacitação ministrado por profissional de finanças, visando capacitar a mulher para a administração do seu dinheiro, da sua Corretora e do cliente que ela assessora.



Troféu Lótus 2023 (Foto: Notus Digital)

A iniciativa Unidos Por Elas foi lançada no primeiro semestre deste ano. Inspirado no movimento “He For She” da ONU, o programa, que vai para a sua terceira edição, tem como objetivo incluir os homens no debate da desigualdade de gênero. Completando o ciclo de ações desenvolvidas nos últimos três anos, está o Viva CESB Social, iniciativa voltada para doações de roupas, mantimentos e material escolar a instituições de apoio a crianças e adolescentes.

Após repassar a trajetória do clube, Regina lembra que tudo começou do zero. “Construímos juntas o início da instituição”. Na sua avaliação, todas as dificuldades iniciais precisam servir de combustíveis para valorizar as iniciativas criadas até aqui. “Nunca podemos esquecer as dores e os desafios. Isso que dá valor à causa. Uma união que fez as coisas acontecerem a cada etapa”, conclui.

Equipe da Rainha Seguros no Troféu Lótus (Foto: Notus Digital)



Artigo: Rainha Seguros: suas raízes na equidade de gênero

A Rainha Corretora de Seguros recebeu o Troféu Lótus em grandioso evento que reconheceu personalidades e empresas que apoiam a equidade de gênero no mercado de seguros.

Temos muito orgulho de sermos apoiadores dessa causa. Faz parte do DNA da nossa empresa desde sua fundação, há 33 anos, incentivar e apoiar a presença da mulher. Quando iniciamos nossas operações, o mercado era prioridade masculina. A equidade de gênero sequer era sonhada.

Se nem o Corpo de Bombeiros salvar sua empresa do fogo, pode deixar que a Regina apaga o incêndio.

Regina Ayres Lacerda é mãe de Vitor, um diabete de 7 anos. Ela vive em Brasília, onde é lembrada pelo seu talento como corretora de seguros. Pelo suas ações, diversas empresas saíram praticamente do chão dos prejuízos de um incêndio. O mercado de seguros, ambiente prioridade masculina, fez questão de contar também com a competência,

a seriedade e o profissionalismo da mulher. Por isso, através da Fundação Escola Nacional de Seguros FUNENSEG, estamos comemorando todos os interessados a ingressar numa área de trabalho amplo, regulamentado por lei e cheio de perspectivas. Informe-se. Formosa. E, como a Regina, ajude muitas empresas a enfrentar incêndios.

Chaves e cores: Seguro Auto/Responsabilidade Civil Facilitada/Adesões Pessoais de Passagens*Seguro Incêndio*Seguro de Lucro Casual*Seguro de Tempestades Nacionais e Intenacionais*Seguro de Risco de Engenharia*Seguro de Regulação de Incêndio*Risco e Risco Diversos*Responsabilidade Civil Civil

Seguro. Uma vocação da Mulher.

FUNENSEG FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

Nome: _____ CPF: _____ Estado: _____
Endereço: _____ CEP: _____
Cidade: _____ Estado: _____

Envie este formulário para: atendimento@funenseg.com.br

40%
A apresentação em emissão deste cupom garante 40% de desconto em qualquer curso FUNENSEG.

FUNENSEG - Fundação Escola Nacional de Seguros
AV. Sardenha de Góes
Rua Senador Dantas, 74 / P. andar • CEP 20031-205 • Tel. (021) 532-3321 / 532-3699

Três anos após fundar a Rainha, Regina foi reconhecida pela ENS – Escola de Negócios e Seguros para ser um testemunho de credibilidade da profissão, estrelando a Campanha SEGURO, UMA VOCAÇÃO DA MULHER. Veiculada nas principais revistas do país à época, a Campanha convocava mulheres para ingressarem na profissão de corretora, oferecendo um desconto de 40% no curso profissionalizante. “Estamos convocando todas as interessadas a ingressar num mercado de trabalho amplo, regulamentado por lei e cheio de perspectivas. Informe-se. Forme-se. E, como a Regina, ajude muitas empresas a enfrentar incêndios”, dizia a publicação da ENS, à época FUNENSEG.

Ao longo dos 33 anos de atuação como corretora de seguros e dos 30 anos à frente da empresa muitas outras campanhas foram sendo realizadas, com um histórico vasto de contribuições para essa causa.

Há 3 anos, vimos Regina ser convidada para coordenar Mulheres no Seguro, um livro inédito no mercado mundial, publicado pela Editora Leader de SP. Ela se dividiu entre o trabalho e essa missão por 1 ano, em plena pandemia, conversando com mais de 200 mulheres por todo Brasil, para então ter as 30 selecionadas que contaram suas histórias, mostrando como, ainda hoje, é difícil a ascensão da mulher a cargos de liderança.

O propósito da inclusão da mulher é latente em nossa fundadora. Tanto que por nossa empresa já passaram dezenas de mulheres, que aqui ingressaram, fizeram carreira ou migraram para o serviço público ou outras funções sempre inspiradas pela coragem da Regina. Deixar o serviço público, se tornar empreendedora e ainda numa carreira onde não havia mulheres foi um ato de muita coragem e determinação.

Sentindo as dores de ser praticamente sozinha no mercado de seguros como mulher, Regina intencionalmente criou uma associação onde pudesse construir relacionamentos mais próximos com outras corretoras e securitárias, compartilhar suas dores, dificuldades, comemorar os avanços e debater a participação da mulher no setor. Assim, em 2017, criou um grupo de WhatsApp dando início a um trabalho de formiguinha que veio a tomar grande repercussão durante a pandemia e em 2020 se transformou num grande case no mercado que é o CESB – Clube de Executivas de Seguros de Brasília.



Ao longo de sua carreira como corretora de seguros, Regina sempre apoiou causas sociais, se envolvendo em ações que pudessem gerar valor coletivo. Foi assim que se tornou presidente do CESB.

Atualmente o quadro de colaboradores da Rainha Seguros é composto 70% por mulheres, que são treinadas nos diversos setores da empresa e na área de vendas sempre com foco em incentivar a posição delas e contribuir para o crescimento individual e coletivo.

Receber o Troféu Lótus tem um significado maior para nossa empresa. Representa o trabalho contínuo de nossa CEO, há mais de 30 anos para se posicionar firmemente quando ela era praticamente solitária nessa área. É comprovar que estamos no caminho certo quando contratamos, treinamos e promovemos mulheres.

Na festa do Troféu Lótus participaram alguns colaboradores convidados. Foi um momento de muita emoção levantar o Troféu juntos.



Clima: perdas seguradas devem superar US\$ 100 bi pelo 4º ano seguido

As perdas seguradas causadas por catástrofes naturais devem superar a barreira dos US\$ 100 bilhões (o equivalente a R\$ 490 bilhões) no mundo em 2023, de acordo com estimativa do Swiss Re Institute. Desse modo, será o quarto ano seguido em que eventos climáticos produzem perdas acima deste patamar.

Ao todo, as perdas seguradas no mundo este ano devem somar US\$ 108 bilhões, uma queda de 23% em relação ao ano passado. As perdas causadas por catástrofes naturais devem somar US\$ 100 bilhões, queda de 25% na mesma base de comparação.

Apesar de indicarem um arrefecimento, ambos os números estão acima da média histórica. Nos últimos dez anos, as perdas seguradas foram de US\$ 99 bilhões

por ano, enquanto as causadas por desastres naturais somaram US\$ 89 bilhões.

EVENTOS DE MÉDIA INTENSIDADE

O Swiss Re Institute afirma que os números deste ano devem ser impulsionados por uma série de eventos de média intensidade, mas de maior frequência, em especial nos Estados Unidos. Tempestades severas em solo americano já provocaram US\$ 50 bilhões em perdas seguradas neste ano, e esse número ainda deve aumentar. Foram ao todo 18 eventos com perdas de US\$ 1 bilhão ou mais.

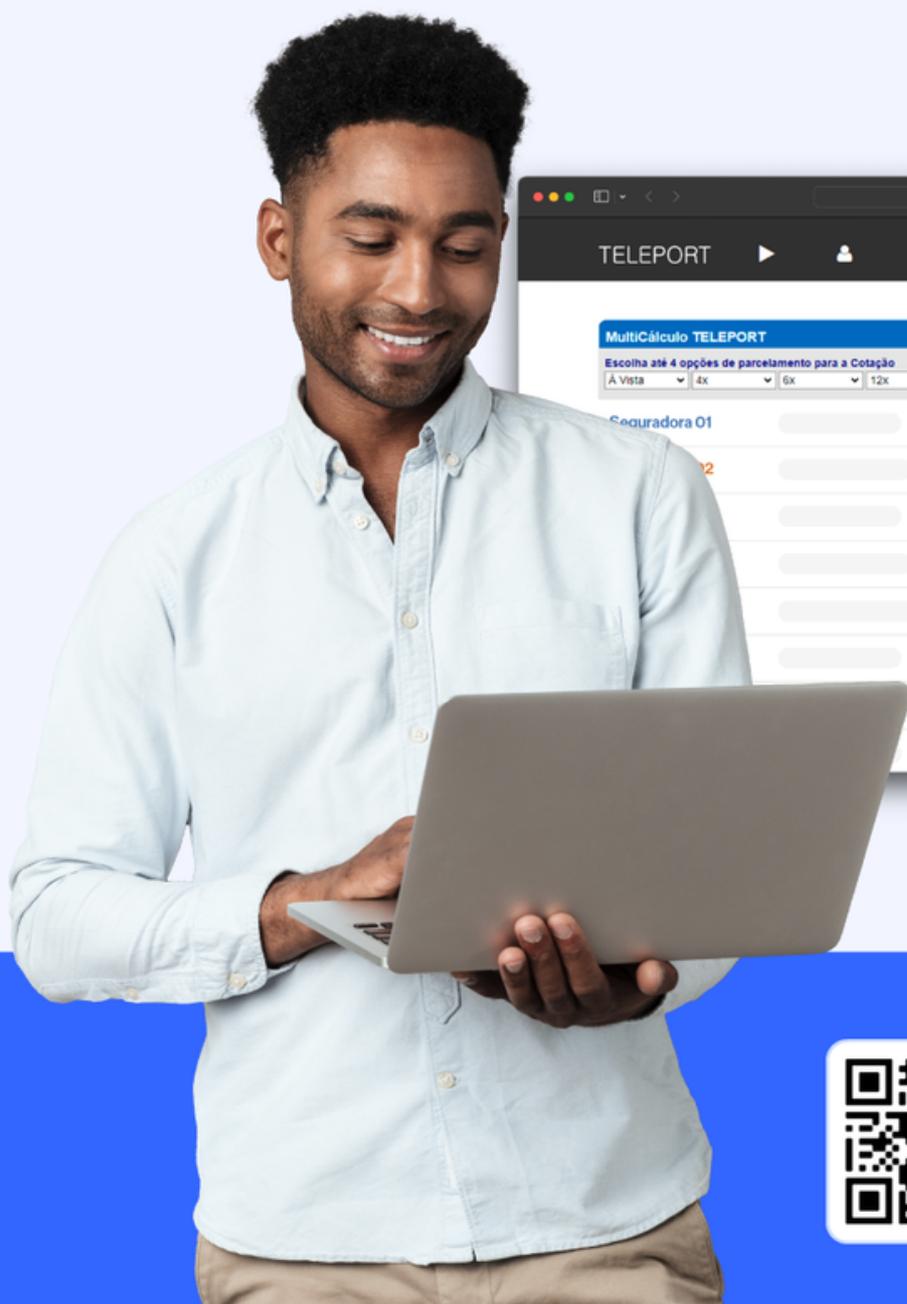
Em todo o mundo, as perdas com tempestade severas devem chegar a US\$ 60 bilhões neste ano, recorde histórico de acordo com o estudo. A média dos últimos cinco anos foi de US\$ 32 bilhões, e a dos últimos dez anos, de US\$ 27 bilhões.

“Para o setor de seguros, os eventos recentes dão padrões robustos para estimar as tendências maiores de perda”, afirma Balz Grollmund chefe de perigos de catástrofe do Instituto. “Ainda assim, para progredir em um entendimento mais profundo, é importante conseguir melhores conclusões das seguradoras sobre as distribuições da exposição de seguros, e dados detalhados sobre as indenizações”.

TELEPORT

Solução Completa de MultiCálculo e Gestão para Corretoras de Seguros

Melhore seus processos e potencialize seus resultados
O TELEPORT é o sistema de MultiCálculo e Gestão mais conceituado do Mercado Segurador



MultiCálculo TELEPORT		Cálculo Realizado: 06/09/2023 às 09:37:24				
Escolha até 4 opções de parcelamento para a Cotação				Franquia 1	Franquia 2	Forma de Pagamento
À Vista	4x	6x	12x	Normal (100%)	Reduzida (50%)	Débito Em Conta
Seguradora 01				2.308,07 4.826,00	2.436,67 2.913,00	
02				2.387,63 4.826,00	2.516,22 2.913,00	
				1.720,11 4.439,00	1.815,95 2.219,00	
				1.872,00 4.439,00	1.967,84 2.219,00	
				1.474,07 4.227,00	1.494,41 3.170,00	
				4.663,98 5.976,00	5.102,74 2.989,00	
				3.512,11 7.173,00	3.814,70 3.506,00	
				3.265,72 7.173,00	3.498,29 3.506,00	



Entre em contato

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



textecnologia

www.textecnologia.com.br

Daniel Bortoletto
CEO da Regula Sinistros



Seis anos cuidando dos sinistros das corretoras

Fundada por um corretor de seguros, Regula Sinistros projeta atender duas mil corretoras nos próximos cinco anos; plano ambicioso tem como base um mantra: o encantamento de clientes

Há seis anos, o corretor de seguros Daniel Bortoletto fundou sua primeira empresa que não tinha a corretagem como sua atividade final. A vasta experiência adquirida no ramo o posicionou, a partir da criação da Regula Sinistros, não mais como concorrente dos corretores, mas sim um parceiro

deles. Os propósitos sempre foram claros: gerenciar os sinistros das corretoras, encantar seus clientes e liberar sua agenda para fazer novos negócios.

Na sua avaliação, o corretor perde tempo quando chama um guincho ou pede um carro reserva, por exemplo. “Isso é improdutivo para o profissional. Vender seguros e relacionar-se com o cliente é a especialidade dele. Por isso, a Regula Sinistros cuida da parte burocrática, enquanto o corretor faz negócios”, resume Bortoletto, que também é CEO da empresa.

O executivo avalia que os seis anos do projeto pioneiro no mercado nacional provaram a efetividade de terceirizar a área de sinistro das corretoras de forma humana. “As empresas perdem a oportunidade de estreitar o relacionamento durante o sinistro, o momento mais delicado do segurado. Por isso, o que me

motiva e me faz levantar da cama todos os dias é o encantamento de pessoas”.

Além de ser um projeto pioneiro, Bortoletto acredita que ao seu favor está a experiência de ter sido colega de profissão dos corretores. “O fato de eu ter sido corretor é o que me difere. Eu sei o desafio de conquistar e de perder um cliente”, afirma.

Após seis anos, a Regula passa por um período de reestruturação operacional e de planejamento de novas metas. Nos próximos cinco, o projeto é de atender mais duas mil corretoras entre pequenas, médias e grandes empresas. “Nossa meta para 2024 é terceirizar a partir do pacote básico e investir em marketing e na equipe comercial”, revela o CEO.

MAR AZUL À VISTA

A Regula projeta crescer na casa dos 60% no próximo ano. Uma das razões para essa expectativa é a chegada de Rodrigo Indiani, profissional do setor de crédito que acreditou no projeto de desenvolvimento da empresa. “Conheço a capacidade do Daniel e a sua trajetória vitoriosa. É um plano de negócios coerente, vindo de uma empresa já estabelecida. Essa estrutura está toda montada para o corretor”, ressalta Indiani.

Para atingir a meta, além de distribuir o serviço para as corretoras, a empresa também vai focar em conquistar as seguradoras, cooperativas de crédito e bancos privados. Nesses canais, o diretor comercial Donizetti Ferreira, experiente executivo do mercado de seguros, é o responsável em fazer novos negócios.

A chegada de Vivian Pineda como gerente operacional também será uma mola propulsora para os planos da empresa, principalmente com o consequente aumento do número de colaboradores no próximo ano. “Sou responsável por manter a equipe coesa e a máquina rodando. Entro para participar dessa reestruturação da Regula”, explica a executiva.

Por fim, a Regula conta com o avanço da Lei do SAC, que vai impactar no atendimento de todas as empresas que prestam serviço ao consumidor. “Agora, as empresas são obrigadas a oferecer um serviço de atendimento 24h, com no mínimo dois canais diferentes e um atendimento humano”, explica Bortoletto. O executivo entende que esse será um fator importante para o crescimento da empresa, já que as companhias vão precisar se regularizar e ter um atendimento mais eficiente.



Rodrigo Indiani, investidor da Regula



Vivian Pineda, gerente operacional da Regula



UM TERÇO DOS VIAJANTES CONTRATOU SEGURO VIAGEM NOS ÚLTIMO 12 MESES

Levantamento revela, ainda, que questões relacionadas à saúde e extravio de bagagens estão entre as principais preocupações de quem viaja

Mesmo que obrigatório em mais de 30 países, o seguro viagem nem sempre é contratado pelos viajantes. Uma pesquisa realizada pela agência Edelman em parceria com o Grupo Bradesco Seguros, focada na população que tem interesse em seguros, mostrou que somente um terço dos brasileiros que viajaram nos últimos 12 meses contrataram um seguro para viajar.

Ainda de acordo com o levantamento, 33% dos brasileiros pretendem viajar nos próximos 12 meses. No entanto, menos da metade deles preveem contratar um seguro (45%). “Estamos suscetíveis a imprevistos a todo o tempo. Mas, quando estamos em um lugar que não conhecemos, a sensação de falta de proteção pode ser maior. Por isso, o planejamento é tão importante quanto a definição do roteiro”, pondera

o diretor da Bradesco Vida e Previdência Bernardo Castello.

A pesquisa do Grupo Bradesco Seguros identificou ainda que os fatores mais importantes para os viajantes são atendimento relacionado a questões de saúde (38%) e cobertura de extravio de bagagem (33%). Não por acaso, esses também são os principais benefícios acionados pelos segurados, com 26% e 27%, respectivamente.

“O seguro viagem pode oferecer muitos outros benefícios e assistências que trazem tranquilidade durante as viagens de modo geral, incluindo as nacionais”, acrescenta Castello. “Desde coberturas para situações inesperadas, como cancelamento prévio da viagem, até benefícios para deixar a viagem de tutores de cães e gatos mais tranquila, como hospedagem para PET”, conclui o executivo.



Corretor, esse foi um ano e tanto!

Tivemos muitos desafios e grandes conquistas. Esse sucesso só é possível graças à sua parceria e confiança.



Agradecemos por você estar com a gente em 2023!

Que possamos seguir compartilhando grandes momentos e crescendo juntos.

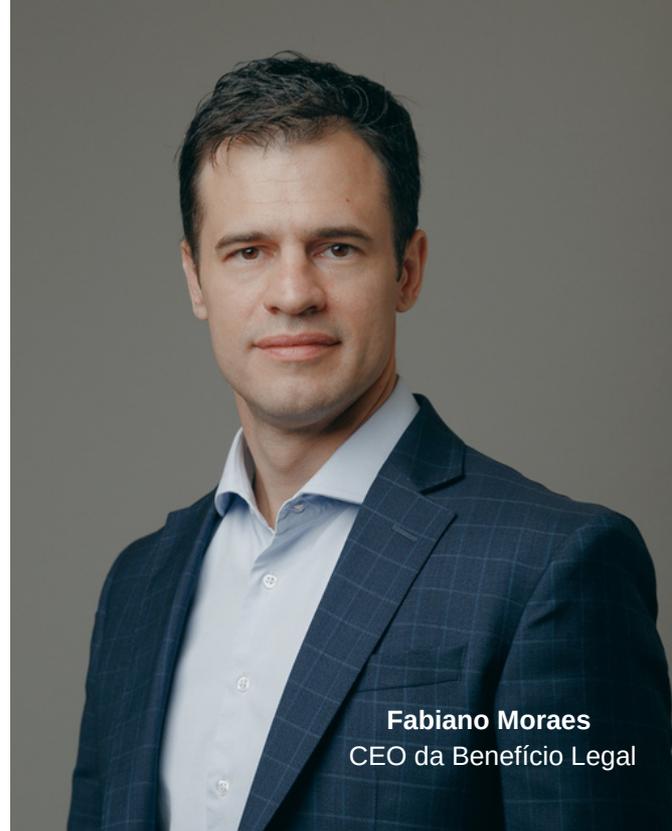
Você no topo com a AXA em 2024!

CAIXA ASSISTÊNCIA E BENEFÍCIO LEGAL NO COMBATE À VIOLÊNCIA DOMÉSTICA

Banco presente em todos os municípios do Brasil, a Caixa, por meio do seu departamento de assistência, fechou parceria com a Benefício Legal. O objetivo do acordo é oferecer os serviços de assistência para mulheres que são violentadas em seu relacionamento. A iniciativa está disponível para contratação no aplicativo Caixa Tem e nas agências físicas.

A CEO da Caixa Assistência, Claudia Ramos, lembra que as mulheres formam maioria das correntistas da Caixa Econômica, uma banco que nasceu, segundo ela, com o propósito de inclusão social. “O lucro fica em segundo plano, pois pensamos primeiro em proporcionar melhoria aos nossos clientes. Por meio dessa parceria, vamos proporcionar produtos e serviços planejados para a necessidade da mulher, democratizando o acesso aos serviços de assistência”.

O CEO da Benefício Legal, Fabiano Moraes, define a parceria como “um encontro muito feliz”. O executivo revela que a Assistência Maria está sendo apresentada



Fabiano Moraes
CEO da Benefício Legal

ao mercado há cerca de um ano. “Em todas as companhias tivemos boa avaliação”. O entendimento sobre a importância do assunto vem ganhando forma nas empresas, segundo Moraes. “É um produto muito bom que se encontra com uma cultura corporativa madura e aberta para inovação. Existe uma diferença entre o discurso e a prática e a Caixa Assistência está sendo um grande exemplo de inovação”, avalia.

Claudia acrescenta que é uma união de extremo sucesso, pois agora a Assistência Maria pode ser levada a milhares de mulheres. “É o único banco que chega a todas as classes sociais e fomenta a transformação de vida das pessoas”. A executiva constata, ainda, que a situação de vulnerabilidade evita até que as mulheres conheçam os seus direitos. “É preciso construir uma comunicação com elas para explicar os serviços de atendimento. Conforme vamos apresentando o Assistência Maria nas agências da Caixa, maior é o interesse da população”.

Claudia explica que a Assistência Maria é uma das diversas linhas de apoio aos clientes da instituição, que disponibiliza ações de educação financeira, apoio educacional e diversas iniciativas em conjunto com o Governo Federal.



Claudia Ramos
CEO da Caixa
Assistência

QUANDO O ASSUNTO É PROTEÇÃO, CADA NOVO PASSO IMPORTA.

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



Já são mais de 80 seguros com um objetivo em comum: proteger vidas, bens e o sucesso de diferentes negócios.

Investimos em capital humano, em tecnologia e em oferecer a nossos parceiros o atendimento com especialistas dedicados a um portfólio que não para de crescer.

Conte com quem se compromete com o seu PRESENTE já de olho no seu FUTURO.

Saiba mais sobre a EZZE:
ezzeseguros.com.br



EZZE SEGUROS.
A GENTE
SE IMPORTA.



VALOR DO SEGURO AUTO MANTÉM A MÉDIA EM NOVEMBRO

Empresa de tecnologia voltada para o mercado de seguros, a TEx divulgou os números de novembro de 2023 do IPSA – Índice de Preços do Seguro Automóvel. De acordo com o estudo, depois de seis meses consecutivos de queda, o Índice de Preços do Seguro de Automóvel permaneceu no mesmo patamar do mês anterior com 5,5%. Já na comparação anual houve queda de 12,7%. O comparativo anual mostra que, apesar da interrupção na redução, o índice em novembro deste ano segue abaixo e distante de novembro de 2022 e um pouco acima e ainda mais próximo de novembro de 2021.

De acordo com Emir Zanatto, CEO da TEx, o cenário de estabilidade dos preços já era esperado, uma vez que, após períodos de maiores ajustes, as seguradoras tendem a convergir nas decisões de precificação. “Somado a isso, temos o reflexo da falta de peças de reposição no mercado automotivo, conforme levantamento da FenSeg, o que ocasiona atraso de consertos e, como consequência, no aumento do uso do carro reserva, alugado pelas seguradoras”, explica Zanatto.

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 novembro de 2022 era de 4,7% e hoje se encontra em 5,1%, o que significa um aumento aproximado de 8,5% 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 novembro apresentou queda para o gênero masculino, batendo 5,7%, bem como para o sexo feminino, que ficou em 5,1%. Em média, os homens pagaram quase 12% a mais que as mulheres.

O estado civil também influencia no valor do seguro automóvel. De acordo com o IPSA de novembro, homens solteiros pagaram em média 7,0% no Seguro de Automóvel, sendo 46% mais caro que mulheres casadas, que pagaram 4,8%. Já homens casados pagaram 12,9% a menos que mulheres solteiras.



A **Rainha Seguros** deseja um Natal cheio de alegria e um Ano Novo repleto de realizações e prosperidade.

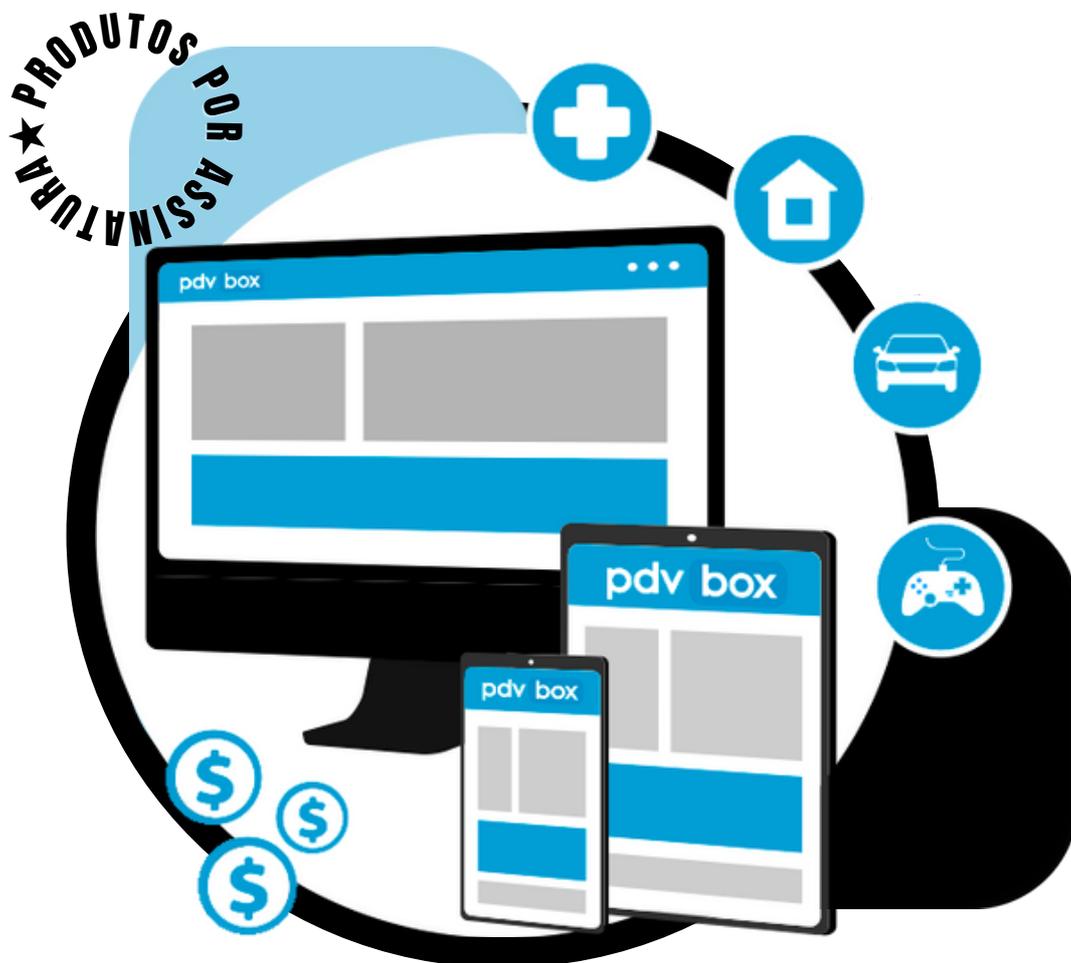
BOAS

festas



 CORRETORA
RAINHA
SEGUROS

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