SEGURO NOVA DIGITAL

40ª EDIÇÃO - FEV/2024

A ESTRATÉGIA DE DISTRIBUIÇÃO

Setor de seguros cresce, mas adesão ainda é baixa no Brasil; informação chega com dificuldade em regiões periféricas e afastadas dos centros urbanos

BRAZIL HEALTH: UMA DÉCADA DE APOIO AO CORRETOR **PG. 14**

CORRETORA LANÇA MULTICÁLCULO PARA SETOR JURÍDICO **P. 40**

ANS - nº 326305

amil

VENDEU, TÁ NO BOLSO!

Amil

2024

Uma oportunidade mais fácil e simples de você ganhar!

Aproveite a nova campanha da Amil e garanta muito dinheiro no bolso com suas vendas.

Participe!

Para mais informações, acesse o QR Code ou

vendeutanobolsoamil.com.br

Acesse os canais exclusivos para corretores

Kit Corretor

@amilcorretores

Portal do Corretor

Universidade de Vendas

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

REGINA LACERDA

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

Imagem de capa:
8photo no Freepik

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/

O seguro pode ser para todos, mas nem todos sabem

Se você for procurar um seguro de proteção pessoal ou patrimonial na internet, certamente encontrará condições que caibam no seu orçamento. Basta escolher as coberturas que considera importante e fechar o negócio. Embora o recomendável seja consultar o corretor que verdadeiramente entende sobre seguros e que escolherá coberturas de acordo com a sua necessidade, a internet é acessível e democrática para a maioria da população fazer o que entender ser mais conveniente.

Aparentemente, é fácil contratar um seguro. Então qual é a razão do mercado ainda viver no dilema da baixa penetração na sociedade? Recentemente conversei com um executivo do setor de benefícios que tinha acabado de fechar uma parceria com a Caixa Assistência para divulgar ações de combate à violência contra a mulher. Ele me contou que informações sobre contatos de centros de apoio ou de delegacias da mulher não chegam a várias regiões do país. Como você pode pedir ajuda se simplesmente desconhece que ela exista?

Como você vai procurar um seguro para sua vida ou para o seu patrimônio se nunca ouviu falar sobre isso? O seguro pode ser para todos, mas nem todos sabem disso. Na reportagem exclusiva em destaque nesta edição, procuramos entender como um mercado que cresce todo ano ainda não chegou em uma parcela significativa da população. Na avaliação de especialistas entrevistados, o corretor, que corresponde a cerca de 80% da distribuição de seguros no Brasil, é a principal peça de engrenagem para o desenvolvimento do setor na sociedade.

O presidente do SindsegNNE observa que, além de o mercado ter baixa penetração no país, o pouco que consome está centralizado nos estados das regiões Sul e Sudeste. Mesmo nesses lugares, onde a proporção de corretor por habitante é a maior do país, a informação pode chegar com pouca qualidade dependendo do bairro.

O cenário de distribuição é desafiador para os agentes que atuam no setor, inclusive para a imprensa. Como crescer e avançar ao mesmo tempo?

Sergio Vitor Guerra

12

COM A PALAVRA

EMIR ZANATTO, CEO DA TEX: A ILUSÃO DA MUDANÇA

16

ENTREVISTA

CORRETOR OU VENDA DIRETA? SUPERINTENDENTE DA SUSEP FALA EM CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL

30

ARTIGO

REGINA LACERDA: 2024, O ANO DE NOSSAS VIDAS

14

ASSESSORIA

BRAZIL HEALTH: UMA DÉCADA DE APOIO AO CORRETOR

20

CAPA

CRESCIMENTO SIMBÓLICOS, AVANÇOS DISCRETOS

38

FORMAÇÃO

CHEGA AO MERCADO A UNIVERSIDADE DE NEGÓCIOS E SEGUROS

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.

Você é um ● de encontro
muito importante entre
nós e nossos clientes.

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).

Lideranças femininas na **Delta Global**

A Delta Global tem 50% dos cargos de gestão ocupados por mulheres, estando eles distribuídos por toda a empresa, desde a operação, passando pelo departamento de RH e se estendendo à área técnica. A presença feminina na liderança da Delta não é, segundo a companhia, meramente orgânica. Ela é fruto de um compromisso com a diversidade, refletindo uma cultura empresarial inclusiva e inovadora, além de ser entendida como um catalisador de criatividade e de crescimento.

"As mulheres que ocupam cargos de liderança na nossa empresa, além de contribuírem com sua competência profissional, desempenham um papel fundamental na promoção de um ambiente de trabalho igualitário, enriquecendo a tomada de decisões", comenta Louise Carvalho, gestora do RH da Delta Global.

No Brasil, o número de cargos de liderança ocupados por mulheres apresentou um crescimento de 56% nos últimos quatro anos, segundo o relatório Women in Business, da Grant Thornton, empresa global de auditoria e consultoria.

Curso de **resseguros** com grandes especialistas

A Conhecer Seguros abre turma para o "Curso Avançado de Especialização em Resseguro". As inscrições estão com 20% de desconto até o dia 29 de fevereiro e grupos e empresas têm condições diferenciadas. As aulas iniciam em abril, na modalidade on-line ao vivo, às terças e quintas-feiras, das 19h às 21h10.

Walter Polido, Sérgio Ramos Bezerra e Maria de Fátima Chaves

Segundo o coordenador acadêmico do curso e diretor da Conhecer Seguros, Walter Polido, o treinamento é uma grande oportunidade de aprendizado e aprimoramento, ministrado por um corpo docente de notável expertise e reconhecimento no mercado. "Através de uma combinação de teoria robusta e aplicações práticas, os alunos estarão preparados para enfrentar os desafios do mercado com maior competência e confiança. Seja para iniciantes, buscando uma compreensão integral do setor, ou para profissionais experientes, visando expandir suas competências, esse curso oferece insights valiosos e uma perspectiva abrangente sobre o dinâmico mundo do resseguro", diz Polido.

insert seguros

JÁ IMAGINOU PODER OFERECER UM SEGURO

SEM CONCORRÊNCIA?

Com a Insert você pode!
Confira os benefícios de nossa parceria:

CONDIÇÕES EXCLUSIVAS

Você terá acesso total à todas as nossas coberturas diferenciadas e exclusivas no mercado.

CO-CORRETAGEM

Comissionamento atrativo e grandes oportunidades de aumento do seu faturamento.

INDENIZAÇÃO RÁPIDA

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

PERFORMANCES OTIMIZADAS

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

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.

Quer saber mais?

Fale com nossa gestora de negócios Monique e conheça todas as nossas condições especiais!

(11) 98880-9807

monique.oporto@insertseguros.com.br

www.insertseguros.com.br

Corretora **RM7** recebe J**unto Seguros** em Brasília

Da esquerda para direita: Ana Abud, RM7 Seguros; Janaína Medeiros, RM7 Seguros; Laíza Mazzoco, Junto Seguros; Rodrigo Bleser, Junto Seguros; Rosane Mota, RM7 Seguros e Luiz Verri, Junto Seguros

O ano começa agitado para a RM7 Seguros. A CEO da corretora, Rosane Mota, e suas parceiras Ana Abud e Janaína Medeiros, receberam a diretoria da Junto Seguros, representada pelo competente Luiz Verri, diretor comercial Brasil, Laíza Mazzoco e Rodrigo Bleser.

"Foi um momento de brindarmos. A Junto Seguros é uma importante parceira da corretora e tivemos a oportunidade de fazer alguns ajustes com o intuito de desenvolvermos ainda mais o Seguro Garantia. Somos referência no mercado e também na garantia locatícia pessoa jurídica, um novo produto no portfólio da seguradora", pondera Rosane.

A executiva lembra que a Junto sempre apoiou a RM7. "Gostamos de trabalhar com seguradoras que nos elevam ao nosso mais alto patamar. Ainda temos muito trabalho pela frente e 2024 promete ser um ano altamente promissor para o Seguro Garantia, impactado pelas obras do Programa de Desenvolvimento do Governo Federal previsto em mais de 1.7 trilhão, e também das recentes mudanças regulatórias, além da consagração de crescimento de 20% deste produto ano passado, em relação ao ano anterior".

AXA lança Escolha Sustentável e estimula o consumo consciente

O Grupo AXA tem a agenda ESG como referência em suas operações ao redor do mundo, buscando soluções e produtos alinhados a um futuro sustentável. Confirmando este compromisso, a AXA no Brasil lança o serviço "Escolha Sustentável" com visão centrada no cliente possibilitando a ele que assuma um papel de protagonista na preservação ambiental por meio da diminuição de resíduos eletrônicos. O serviço é disponibilizado em situações de roubo e casos de quebra acidental, quando não é possível reparar o aparelho do segurado.

Com essa opção, o cliente pode fazer um upgrade do celular segurado por meio de aparelhos seminovos de alta qualidade e com um ano de garantia. Isso significa que os dispositivos oferecidos pelo "Escolha Sustentável" contam com a mesma garantia de um celular novo, sendo um grande diferencial, já que o mercado concede apenas três meses de garantia para este tipo de equipamento. Isso tangibiliza o compromisso da AXA no Brasil em relação à qualidade dos celulares seminovos que farão parte do projeto e reforça o valor que a seguradora dá para a experiência do cliente.

CHEGOU A PLATAFORMA GARANTIA.VC

CONECTADA **COM AS MELHORES SEGURADORAS** DO MERCADO.

Intuitiva e rápida: A preferida dos A**dvogados** para emissão do Seguro Garantia Judicial.

E-mail
ATENDIMENTO @GARANTIA.VC

Contato
0800 591 4720

@garantia.vc
WWW.GARANTIA.VC

X one SEGUROS

Garantia.VC é uma plataforma digital de propriedade da X ONE SEGUROS e atua sob o Registro SUSEP: 202058032 CNPJ 29.394.572/0001-84

Icatu Seguros e **kedu** se unem para levar proteção à rede privada de ensino

A Icatu firmou uma parceria com a kedu – plataforma de gestão financeira para escolas – para fortalecer a oferta do Seguro Nota 10 nas instituições privadas de Fortaleza (CE). A proteção prevê, entre outras coberturas, a quitação integral ou parcial das mensalidades restantes em caso de perda de renda dos responsáveis legais dos estudantes e a indenização para casos de invalidez e morte acidental dos alunos, responsáveis e funcionários das instituições de ensino.

Com cerca de 230 escolas cadastradas na base da kedu, a parceria poderá proteger mais de 60 mil alunos em todo o país. Essa colaboração visa ampliar a cultura da proteção financeira e social na região e auxiliar na gestão de inadimplência das escolas.

“Ninguém está imune a viver uma crise financeira, seja ela fruto de uma demissão inesperada, de um acidente que provoque invalidez ou do falecimento do provedor familiar. Não são raros os casos de pais que precisam tirar os filhos do colégio por não conseguirem arcar com as mensalidades. O Seguro Nota 10 foi pensado justamente para isso. Queremos oferecer tranquilidade para as instituições de ensino e para os alunos, que podem focar sua atenção no ensino e na aprendizagem” afirma Henrique Jenkins, Diretor da Regional Nordeste da Icatu.

CORPe e Plano de Saúde **São Lucas** firmam parceria

A CORPe Saúde acaba de firmar parceria com a operadora Plano de Saúde São Lucas, sediada em Montes Claros-MG, para atendimento na região norte mineira, onde atua há mais de 30 anos. O lançamento desta parceria ocorreu no dia 6 de fevereiro, em evento em Montes Claros.

A operadora oferece rede credenciada com mais de 400 clínicas, hospitais e prestadores de serviços médicos em várias cidades do Norte de Minas. Recentemente, passou a disponibilizar aos beneficiários do Plano São Lucas atendimento nos serviços de emergência em qualquer lugar do Brasil pela rede ABRAMGE.

Sua rede própria conta com três estruturas: São Lucas Select – Assistência personalizada e cuidado imediato aos beneficiários, sem nenhum custo extra de consulta para planos específicos; Hospital São Lucas de Salinas – Atendimento de excelência em diversas especialidades.

(E/D) Cláudio Pardal, diretor Comercial da CORPe, Thiago Godinho, vice-presidente da operadora Plano de Saúde São Lucas, e Dirceu Canal, presidente da CORPe)

#SomosTodosGrupoA12+ #SejaGrupoA12+ #Seja+

Chegou a UNS – Universidade de Negócios e Seguros do Grupo A12+!

UNIVERSIDADE UNS GRUPO A12 DE NEGÓCIOS E SEGUROS

Em parceria com a renomada ENS, trazemos uma ***experiência educacional única às empresas membro do Grupo A12+ e seus colaboradores***

Junte-se a nós nesta jornada de conhecimento e crescimento!
Faça parte do GrupoA12+

ens

GRUPO A12+
Muito além do seguro

Acesse: www.**grupoa12**.com.br
ou **Ligue**: (11) 91928-4467

COM A PALAVRA

A Ilusão da Mudança

Emir Zanatto, CEO da TEx

Muitos falam sobre a mudança, a evolução e como isso seria crucial para a nossa indústria. Discutem a baixa penetração do Seguro Auto, que hoje representa menos de 20% da frota total. Em sua imensa maioria, as pessoas que têm seguro possuem apenas uma apólice e muitas vezes por que a empresa contratou.

Dizem que os Seguros de outros ramos deveriam ser mais promovidos e que novas formas de comercialização, mais simplificadas, deveriam ser pensadas e incentivadas.

No entanto, tudo isso, desde que nada mude.

Se a proposta for vender um seguro mais simples, com poucas coberturas, é comum ouvirmos que "está tudo errado".

Se uma nova empresa ingressa no setor de seguros, devidamente registrada como Corretora e cumprindo todas as formalidades: "Não pode. E os Corretores, cadê a parceria?"

Desde que não mude nada, tudo pode mudar…

Você realmente quer a mudança?

Comecei a escrever para a SND em julho de 2021 com um texto que abordava exatamente o tamanho da "fatia do bolo", discutindo e competindo.

E realmente, considerando o tamanho atual dessa fatia, pensar nos cenários que mencionei parece desanimador.

Agora, se esses cenários realmente ampliarem o universo segurado e o entendimento da população sobre o Seguro, o que acontece com o bolo?

Mais fatias, mais oportunidades. Se sua Corretora, sua Seguradora forem realmente boas e competentes para quem realmente importa, o Segurado, você só irá se beneficiar.

O setor de seguros, como qualquer outro mercado regulado, tende ao protecionismo. Mas devemos nos perguntar: quem realmente ganha com isso? A história nos mostra que os mercados que se abrem para a inovação e a concorrência saem na frente.

Assim, mais do que propor, eu desafio o setor: vamos mudar, de verdade. Vamos ser protagonistas dessa transformação, adaptando-nos e crescendo com o mercado, em vez de apenas observá-lo passar.

É uma reflexão que, espero, inspire não apenas pensamentos, mas ações transformadoras.

Ei, corretor parceiro!

Chegou a hora de você tirar do papel suas metas para 2024!

- ☑ Aumentar minhas vendas
- ☑ Cuidar melhor da minha saúde
- ☑ Aprimorar a divulgação do meu trabalho nas redes sociais
- ☑ Economizar

Conte com a parceria da Allcare para **alcançar seus objetivos!**

Corretor Digital Allcare

Saúde do Corretor Allcare

Clube de Vantagens Allcare

Venda Digital Allcare

Acesse o site do **corretorallcare.com.br** e acompanhe o Comercial Allcare nas redes sociais para ficar por dentro das novidades!

@corretorallcare /comercialallcare

allcare

ANS - nº41728-9

Uma década de apoio ao corretor

Nascida de um sonho dentro de uma pequena sala na Av. Sete de Abril em São Paulo, Brazil Health desponta como uma das principais consultorias no mercado de benefícios e de seguros em planos de saúde, odonto e vida do país

Em Maio de 2014, Marcelo Reina e Leandro Sandor, já experientes executivos do mercado de seguros, iniciaram o projeto de um desejo antigo: criar uma consultoria e assessoria na área de benefícios para pessoas, empresas, RH's e corretores de seguros. Para isso, os fundadores juntaram a experiência que tiveram ao passar por diversas companhias. Quase uma década depois, a Brazil Health chega a 2024 com uma série de programas voltados à capacitação dos seus parceiros e com um crescimento na casa dos 20%.

Marcelo Reina, CEO da Brazil Health

Dentre esse período, já com aumento do quadro de sócios e funcionários, poucos anos já em um escritório com mais de 400 metros na Rua Marques de Itu, 61 acabou ficando pequeno para a robustez que a empresa tomava. Em 2022 evoluía rapidamente para um moderno escritório na Avenida Angélica, 525 e outras unidades espalhadas por São Paulo e interior. "Temos cerca de 120 colaboradores, novos serviços agregados e, diante de uma quantidade maior de times, era necessário investimento para buscar o propósito de um atendimento diferenciado e mais próximo aos corretores e clientes", constata Marcelo Reina, CEO da Brazil Health.

Focado no setor de benefício para empresas e pessoas, especialmente em seguros saúde, odonto e vida, o ano de 2023 foi muito especial para Reina, que está orgulhoso pela Brazil Health ter contribuído na capacitação e especialização de mais corretores. "Somos a primeira assessoria a ter uma universidade de vendas renomada. Em 2023, montamos um curso dentro da Escola de Negócios e Seguros (ENS) sobre todo o ecossistema da saúde suplementar e envolvendo também planejamento, gestão e inovações de atendimento. Foram nove aulas com 27 grandes executivos do setor sendo professores"

Reina ressalta, ainda, o apoio da companhia na regularização dos profissionais sem Susep. "Estamos em um mercado com vários corretores que carecem de informação, e as seguradoras exigem a Susep. Por isso, montamos uma turma exclusiva, regularizando os corretores e apoiando profissioais de outras áreas interessados pelo setor de saúde".

As ações da Brazil Health reforçam o seu compromisso de estar focada cada vez mais em assessoria, sendo uma extensão da seguradora, segundo Reina. Na avaliação do executivo, com a competitividade maior e o consumidor mais exigente, destaca-se o corretor que entrega serviços diferenciados.

"É importante o corretor estar associado por uma assessoria que agregue mais serviços comerciais, times corporativos, pme, adesão e individual, passando por pós vendas, insights de crescimento e mercados. São muitas ações para o corretor performar, desde acesso à espaço para trabalho (coworking), treinamento, indicações, mentoria, apoio na emissão de propostas, indicações e relacionamento com muitas cias do mercado, envolvendo mentorias e experiencias para vender desde de 1 vida em um plano individual a uma grande empresa com 5 mil vidas. Todos os fatores para ele compreender que está próximo da gente, que focamos na sua prosperidade e perenidade", observa Reina.

Fortalecimento das ações em 2024

A Brazil Health tem a expectativa de crescer até 20% neste ano. Para isso, pretende fazer uma leitura maior das necessidades do mercado, não só para o corretor, como também para as companhias parceiras e os segurados. O CEO garante que os acionistas estão sempre antenados nas principais tendências e atualizações que o mercado demanda.

O crescimento está atrelado também à expansão física da companhia. "Em 2024, vamos ampliar para a região do Vale do Paraíba, Alto do Tietê e Bragança", como também no segundo semestre para o mercado carioca, adianta Reina. Essa distribuição tem como objetivo atender as necessidades dos corretores de diferentes regiões. Nos times do grupo BRH, a companhia dispõe de 30 supervisores, que auxiliam os profissionais na distribuição para pequenas e médias empresas, planos de adesão, bem como a venda de seguros a clientes pessoa física.

O CEO garante que a companhia trabalha todos os dias para ajudar os corretores, tanto na venda,

"Os corretores que aprofundaram o seu relacionamento com a Brazil nestes últimos anos acompanharam vários temas para o seu desenvolvimento. Em 2024 garanto que será ainda melhor"

quanto na manutenção da melhor entrega e pós-venda. "Aqui, o corretor encontra especialistas em várias áreas, com históricos e expertise em várias companhias de seguros que vão ajudá-lo a se atualizar, na sua formação e especialização". Reina observa que a nova geração de segurados nota rapidamente se o profissional que está te atendendo está preparado. "Está em nosso DNA auxiliar na melhor entrega e oferecer as melhores oportunidades para que a corretora prospere", conclui.

CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL E BENÉFICA PARA O SETOR

Alessandro Octaviani, superintendente da Autarquia, conversou com a SND sobre inovação e a importância do corretor de seguros

Alessandro Octaviani, superintendente da Susep / foto: CQCS

30% da frota de veículos que circulam no Brasil tem seguro. A carteira de Vida, que mais cresce no segmento, chegou a 17% da população. Considerados dois dos mais populares do país, os seguros de automóvel e de vida estão distantes de atingir a maior parcela da população. Para deixar os produtos mais acessíveis, a atual gestão da Superintendência de Seguros Privados (Susep) acredita que a aplicação da tecnologia é essencial.

Em linha com o que acredita, a Autarquia apoiou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) lançado pela CNseg em março de 2023. Os pilares do projeto visam aumentar a população segurada em 20% e alavancar a participação do setor no PIB para 10% até 2030.

Para atingir a meta, o setor passa por uma série de inovações, como a digitalização das seguradoras, capacitação de profissionais e a ampliação dos canais de distribuição. O último item, porém, é motivo de divergências e dúvidas principalmente entre os corretores. Alessandro Octaviani, superintendente da Susep, avalia que todas as iniciativas legais de distribuição, desde aplicativos bancários até profissionais especialistas nesse ramo, são benéficas para o setor.

Octaviani avalia, porém, que o corretor é responsável em agregar valor ao relacionamento entre os clientes e as seguradoras, esclarecendo sobre diferentes produtos e "provendo assessoramento necessário para a tomada de decisão dos clientes".

Seguro Nova Digital – Os canais de distribuição do mercado estão se diversificando. Como a Susep avalia esse crescimento nas vendas de seguros por meio de aplicativos bancários, sites e até lojas de varejo?

Alessandro Octaviani – A aplicação de tecnologia no mercado de seguros é essencial para a ampliação da cobertura securitária em nosso país e para que os consumidores tenham acesso a produtos e serviços cada vez mais customizados e eficientes. Toda nova forma de comercialização de seguros, entretanto, deve sempre respeitar os direitos dos consumidores, que, estruturalmente, encontram-se em posição vulnerável.

Seguro Nova Digital – Existe uma concorrência entre esses canais e o corretor?

AO – Todas as iniciativas que ocorram dentro da legalidade e da ética são benéficas para o setor, na medida em que buscam colocar o consumidor como centro do mercado, inclusive respeitando as diversidades de preferências. Nesse sentido, não observamos até o momento concorrência além daquela que é saudável e lícita em qualquer mercado.

SND – Mesmo diante dessa variedade, o corretor continua como principal distribuidor: 90% dos contratos de seguros no Brasil são intermediados pelos profissionais. Qual é o nível de importância que a Susep dá para esse canal?

AO – Os corretores de seguros são participantes essenciais do mercado de seguros, na medida em que agregam valor ao relacionamento entre consumidores e seguradoras, trazendo mais esclarecimentos sobre os diferentes produtos e provendo o assessoramento necessário para a tomada de decisão dos clientes. Além de auxiliarem no reequilíbrio entre as partes, eles próprios estão submetidos a uma série de deveres perante seus consumidores. O cumprimento adequado dessas funções torna o mercado muito mais confiável para todos, gerando um clima de segurança e novas contratações e investimentos.

SND – A Autarquia tem iniciativas para auxiliar esse profissional?

AO – A Susep vem trabalhando intensamente para proporcionar as melhores condições para o registro dos corretores de seguros.

A autarquia possui um sistema online e gratuito para garantir aos corretores as condições de atualização e regularização cadastral. Melhorias seguem sendo implementadas no sistema desde então, como, por exemplo, o login mais seguro via conta nível ouro do gov.br.

A Susep também disponibiliza o aplicativo CORRETORES SUSEP, que permite acesso ao registro e à carteira digital. Com o app, os corretores podem fazer seu cadastro pelo celular, checar e compartilhar suas informações com clientes. Tudo de forma simples, online e gratuita.

Além disso, deve ser ressaltado que a Susep, como órgão público que também responde aos órgãos controladores da Administração Pública, deve ter uma política de controle de condutas dos corretores que seja adequada, aderente aos padrões do devido processo legal e eficaz, para

que se alcancem os objetivos principais da regulação setorial: um mercado no qual se possa confiar, exercido por atores de boa-fé.

SND – O Sandbox Regulatório é uma iniciativa com cerca de três anos. Quais avanços ela trouxe para o mercado?

AO – A experiência da Susep com o Sandbox foi muito proveitosa: pudemos avaliar 11 projetos no primeiro edital e 21 no segundo, criamos normativos adaptados à realidade dessas empresas e pudemos aplicá-los. A Autarquia vem analisando os resultados dos primeiros editais e já se prepara para futuras edições do Sandbox, que devem ser capazes de aprimorar o programa como um todo, aprendendo com os erros, buscando aperfeiçoamentos e, inclusive, novos desafios.

Nesse sentido, as próximas edições levarão em conta as seguradoras não somente como tomadoras de risco, mas também como propulsoras de inovação tecnológica para a economia brasileira como um todo. Os diálogos com a Finep e o BNDES para tal desenho estão sendo muito proveitosos.

SND – Como o Governo Federal avalia a importância desse mercado para a economia?

AO – A Constituição Federal e o Decreto-lei 73/66 colocam a atividade de seguros no centro da Ordem Econômica e da estratégia de desenvolvimento nacional, e o governo, como cumpridor da Constituição e das leis, tem essa mesma visão.

A Susep tem sob sua regulação e supervisão cerca de 15% do PIB, o que demonstra o potencial da política pública econômica para o setor.

SND – Poderia dar um exemplo que mostre essa visão do governo com o mercado?

AO – Uma demonstração evidente dessa importância ocorreu no final de julho, no lançamento da Agenda de Reformas Financeiras, que contou com a participação do Ministro Fernando Haddad.

A Agenda tem como objetivo unir governo e sociedade para discutir e apresentar propostas de aprimoramento regulatório para a atuação dos mercados financeiro e de seguros, possibilitando maior eficiência, justiça social e melhores condições para geração de renda e emprego.

“Uma demonstração evidente dessa importância ocorreu em julho do ano passado, no lançamento da Agenda de Reformas Financeiras, que contou com a participação do Ministro Fernando Haddad”

Foram priorizados 18 projetos no total, divididos em quatro eixos: (1) Temas Tributários, (2) Seguros e Previdência, (3) Mercado de Capitais, e (4) Mercado de Crédito.

No eixo de Seguros e Previdência, cinco projetos serão debatidos: (1) investimentos das entidades de previdência complementar, (2) desenvolvimento do mercado de anuidades, (3) seguro garantia, (4) seguro rural e (5) regulamentação do Projeto de Lei 2.250/2023.

HISTORICAR

UMA MARCA
DELTA GLOBAL

Corretor, o Historicar tem um desconto exclusivo pra você:

5
V

R$ 129,90

Acesse agora e descubra

a mais completa plataforma de busca a histórico veicular

O Historicar busca até 70 informações do veículo em mais de 40 bancos de dados simultaneamente em todo o país:

- **Sinistrados e remontados**
- **Multas**
- **Ocorrências de furto e roubo**
- **Gravames e recall**
- **Vendidos em leilão**
- **Restrições, buscas e apreensões**

Peça o voucher através do **QRCode** *ou no* **WhatsApp** *(51) 98049.2856*

VISITE O SITE HISTORICAR.COM.BR | UMA MARCA DELTA GLOBAL

CRESCIMENTO SIMBÓLICO, AVANÇOS DISCRETOS

Mercado que cresce anualmente contrasta com uma sociedade caracterizada pela baixa adesão aos produtos e escassez de informação sobre apólices contratadas. Regiões afastadas dos centros urbanos do país são as mais afetadas com a falta de comunicação

Por: Sergio Vitor Guerra

Na madrugada de 26 de maio de 2018, Guilherme Leite, 47, acordou com uma ligação da administração do Ceasa de São Gonçalo, no Rio de Janeiro. A notícia o assustou: o Parque das Embalagens, único negócio da família, estava em chamas. O sócio proprietário da empresa foi presenciar o incêndio, mas nada pôde fazer. “Além de trabalharmos com materiais altamente inflamáveis, o corpo de bombeiros levou mais de uma hora para chegar”, lembra.

Incêndio no Parque das Embalagens no Ceasa de São Gonçalo / foto: Alex Ramos - O São Gonçalo

Após a tragédia, Leite pensou em desistir. O comércio estava sem seguro, pois os bancos consultados por ele negaram a cobertura. “Consideravam que era um risco muito alto”, conta. Com a sensação de desamparo, Leite viu sua esposa desenvolver burnout, uma síndrome que atinge quase 30% dos trabalhadores brasileiros, segundo dados da Associação Nacional de Medicina do Trabalho (Anamt).

Para reconstruir a loja, o empreendedor fez um financiamento que termina de pagar neste ano.

“Tive ajuda de colegas, fornecedores e, sobretudo, de Deus, que para mim é tudo”

Guilherme Leite, Sócio Proprietário do Parque das Embalagens

Leite decidiu que só reabriria o comércio se tivesse um seguro. Ele recebeu a indicação de um corretor, que além de fazer a proteção para o seu negócio, fez novos clientes dentro do Ceasa.

A falta de acesso ao seguro descrita por Leite contrasta com os números anuais reportados pelo setor. Em 2023, por exemplo, o mercado arrecadou R$ 388,03 bilhões, um crescimento de 9% em relação ao ano anterior, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O presidente do SindsegNNE, Ronaldo Dalcin, analisa que o Brasil não só tem pouca adesão pelo seguro, como também concentra o consumo nos estados das regiões Sudeste e Sul. “No Norte e no Nordeste observamos um índice de penetração de produtos muito mais baixo do que nas demais regiões do país”.

Ronaldo Dalcin, presidente do SinsegNNE

Um estudo realizado recentemente pela FenSeg mostrou que 17% dos domicílios possuem seguro residencial no país. No Sul, Sudeste e Centro-Oeste, o índice de penetração é de dois dígitos, enquanto nas regiões Norte e Nordeste o percentual de moradia segurada é de 4,6% e 7% respectivamente. “Essas discrepâncias têm a ver com questões culturais e econômicas”, observa Dalcin.

O executivo entende que o trabalho de promover a educação financeira e securitária para a sociedade é desafiador, sobretudo no Norte e no Nordeste do país. “A logística, o nível de escolaridade e - o acesso à informação ainda são desafios em muitas áreas. Economicamente falando, não é à toa que a distribuição de seguros se mostra mais baixa em regiões com renda per capita e IDH’s (Indice de Desenvolvimento Humano) também mais baixos”.

Dalcin destaca quatro medidas fundamentais para a expansão do mercado em todo o Brasil:

- **Melhorar a imagem do seguro, desmistificando impressões negativas que tenham sido criadas ao longo dos anos e simplificando a linguagem do “segurês”, tornando a comunicação mais regional, clara e simples;**
- **Divulgar os produtos de seguro disponíveis no mercado e desenvolver novos produtos que atendam às necessidades atuais do consumidor final, mais compatíveis com o poder de compra local;**
- **Aperfeiçoar os canais de distribuição, estimulando mais capacitação para os corretores, além do desenvolvimento de ferramentas e estratégias para a venda online para auxiliar regiões de difícil acesso físico, como observamos nos estados do Norte do país;**
- **Simplificar e personalizar produtos e serviços, resultando em uma jornada mais ágil e amigável para o cliente.**

Os tradutores do seguro

No Brasil, existem 75 mil corretores pessoa física e 62 mil empresas de corretagem

de seguros, conforme dados publicados pela Susep. A produção concentrada do mercado dialoga com a atividade centralizada dos profissionais no país. Foi o que mostrou o estudo “Corretores de Seguros: distribuição por municípios do Brasil”, publicado pela Conhecer Seguros em setembro de 2021. À época, o material mostrou que, enquanto no estado de São Paulo existia um corretor para 1.030 pessoas, em Roraima tinha um profissional para cada 28 mil habitantes.

Na avaliação de Caio Valle, VP de Comunicação da Fenacor, é difícil medir a distribuição dos profissionais no país. Isso porque existem corretores que atendem clientes de Norte a Sul, mas com sede em um único estado. Ele entende, porém, que a presença física é um grande diferencial.

“Quem mora num centro de cidade tem acesso às informações com mais facilidade, ao contrário de quem reside em lugares mais distantes. É onde as pessoas gostam de olho no olho. De longe fica mais difícil mostrar a importância do seguro”

Valle lembra dos médicos que preferiram atender em bairros distantes e hoje são figuras relevantes nestes locais. “É importante que essa busca por lugares seja feita. Conheço corretores que estão migrando para outros estados e fincando suas bandeiras. Acredito que esse seja o caminho inicial para o aumento do mercado”, salienta.

Caio Valle, VP de Comunicação da Fenacor

O VP de Comunicação da Fenacor afirma que o corretor é o canal mais importante de distribuição, sendo responsável por cerca de 80% da produção de seguros no Brasil. “O profissional deve entender que ele é um tradutor. Se a pessoa entende que é importante contratar um seguro, ela precisa de um especialista para traduzir todas as regras, as coberturas e para entender as suas necessidades”.

O desafio de aumentar a quantidade de pessoas protegidas é concomitante ao de levar informações esclarecedoras ao segurado. Mesmo morando em São Paulo, onde a proporção de corretores por habitantes é a maior dos estados brasileiros, a estudante de fisioterapia Bárbara Santana, 23, estava desinformada sobre as cláusulas do seguro de vida deixado pela sua mãe, que morreu de câncer em 2020. “Ela sempre comentou que pagava uma taxa adicional no cartão para isso”, relembra.

Bárbara Santana com a sua família na cidade de Socorro, em São Paulo

A moradora do Jardim Ângela, zona Sul da capital, perdeu os seus pais no período de um ano. “Fui ao banco receber a indenização e a gerente informou que o seguro contratado só cobria morte em decorrência de um crime. O processo indenizatório só começaria com a apresentação do boletim de ocorrência. Eu contava com a quantia para organizar as contas de casa e reconstruir minha vida junto do meu irmão caçula”, lamenta.

Hoje, a estudante avalia que faltou clareza durante a venda do seguro.

“Todos os detalhes precisam ser esclarecidos por quem está vendendo. A minha mãe era formada só até a 4ª série e nem sabia o que deveria perguntar ao vendedor no momento da contratação”

Para Maria Helena Monteiro, Diretora de Ensino da Escola de Negócios e Seguros (ENS), o mercado precisa de mecanismos para melhorar a comunicação da indústria com a população. A desconstrução do chamado ‘segurês’, que são termos técnicos e específicos, é uma das ações que precisam ser pensadas. Na sua avaliação, o setor vive um processo contínuo de aprimoramento da maneira que se comunica.

“As campanhas publicitárias das seguradoras passaram a adotar uma linguagem mais lúdica e, em alguns casos, bem-humorada. Não é fácil vender um produto que as pessoas não desejam usar e, quando usam, normalmente é em um momento de dificuldade”, observa Maria Helena.

Em paralelo a isso, segundo a Diretora da ENS, o mercado precisa divulgar de forma maciça tudo o que devolve à sociedade em forma de indenizações, deixando claro o papel social que cumpre ao amparar pessoas e empresas. “A soma de todos esses fatores certamente contribuirá para que o segmento seja mais bem visto e aceito por todas as camadas da população”, destaca.

Com a preocupação de levar os produtos de proteção para mais brasileiros, no primeiro semestre de 2023 a indústria divulgou o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS).

METAS DO PDMS ATÉ 2030

10%
DE PARTICIPAÇÃO NO PIB

20%
DE AUMENTO DA POPULAÇÃO ATENDIDA

6,5%
DE CRESCIMENTO NO VOLUME DE INDENIZAÇÕES

Atualização constante

O processo de investimento em tecnologia se intensificou entre as empresas do setor de seguros nos últimos anos, sobretudo durante e

pós-pandemia. Um levantamento da i4pro em 2022, feito com base na sua carteira de clientes, mostrou que após aplicarem capital financeiro em tecnologia, as seguradoras cresceram em média 40% no primeiro trimestre daquele ano.

Emir Zanatto, CEO da TEx, uma das principais empresas de tecnologia do setor no país, entende que os recursos tecnológicos podem ser grandes aliados ao trabalho do corretor e, consequentemente, no aumento da parcela da população protegida.

“Com o avanço das soluções tecnológicas, é possível automatizar e otimizar processos, reduzindo o tempo necessário para tarefas administrativas e burocráticas. Isso permite que os corretores se concentrem mais no atendimento ao cliente e no desenvolvimento de estratégias personalizadas para cada perfil de segurado”, explica o especialista.

Emir Zanatto, CEO da TEx

Na sua avaliação, é possível ampliar a produtividade e efetiva distribuição dos diversos produtos disponíveis no mercado com o uso de machine learning, por exemplo. “Estamos trabalhando para evoluir. Assim, o corretor pode direcionar esforços para o que é mais importante para ele: aumentar o volume de vendas. Com o avanço das soluções de inteligência de dados, o profissional também poderá atuar de forma mais na venda de seguros com o apoio da tecnologia para fidelizar clientes e ofertar outros ramos. Essa é uma parte do futuro do nosso setor”.

Maria Helena Monteiro, Diretora de Ensino da ENS

Em concordância com o CEO da TEx, Maria Helena enxerga que a indústria se modernizou nos últimos anos. Boa parte disso se deve, segundo ela, ao elevado nível de profissionais que nela atuam. Por isso, a Diretora da ENS entende que um dos pilares fundamentais para aumentar a penetração do setor na sociedade é formar mais pessoas para trabalharem no segmento. “Vejo com bastante otimismo o futuro em relação a essa questão. Acredito que, cada vez mais, teremos e manteremos grandes talentos no nosso mercado”.

A construção do futuro do mercado já começou, seja pelas mãos de novos talentos ou de profissionais experientes. “A recomendação que damos para os corretores é a mesma fornecida a quaisquer outras pessoas que militam nesses setores: busquem atualização constante. O conhecimento é o bem mais valioso no mercado de trabalho. E isso é ainda mais verdadeiro quando falamos da indústria de seguros, que é muito dinâmica e, a todo instante, nos surpreende com o surgimento de novos produtos e também com a publicação de marcos regulatórios que impactam a maneira de se fazer negócios em seguros, conclui Maria Helena.

inpart saúde

JUNTE-SE A NÓS NESTA JORNADA RUMO A UM FUTURO MAIS SAUDÁVEL E SUSTENTÁVEL

Desde a sua fundação, a Inpart Saúde tem sido sinônimo de excelência e inovação na gestão e compra de OPMEs. Nossa missão é transformar o setor de saúde, tornando-o mais eficiente, transparente e acessível para todos. Combinando tecnologia de ponta com uma reputação de credibilidade inabalável, estamos liderando uma revolução que redefine como as instituições de saúde lidam com suas necessidades de OPMEs.

Nosso compromisso com a excelência começa com a utilização de tecnologia de última geração. Através de sistemas avançados de gestão e análise de dados, oferecemos soluções personalizadas que atendem às necessidades específicas de cada cliente. Essa abordagem baseada em dados não só otimiza os processos de compra, mas também garante a qualidade e a conformidade dos produtos, proporcionando segurança e tranquilidade aos profissionais de saúde e pacientes.

Além disso, nossa reputação de credibilidade é fundamental para tudo o que fazemos. Ao longo dos anos, construímos relacionamentos sólidos com fornecedores confiáveis e parceiros estratégicos, garantindo que cada transação seja conduzida com integridade e transparência. Essa confiança é o alicerce sobre o qual construímos nossa empresa, e estamos comprometidos em mantê-la em cada interação.

Descubra como a Inpart Saúde está transformando a gestão de OPMEs, um passo de cada vez.

Izabela Alvarez, campeã do MasterChef e Alexandre Dominguez, CEO da ALM

SEGURADORA ALM AMPLIA AS AÇÕES DO PROJETO PLANOS SEGUROS

O acesso à proteção através do Seguro para Pessoas só vem aumentando no Brasil. No dia 20 de janeiro, a Chef especialista em alimentação LowCarb e campeã do MasterChef Brasil, Izabela Alvarez, interagiu com o público compartilhando receitas saudáveis no São Gonçalo Shopping, durante o horário do almoço. Além das receitas, foi possível provar os alimentos saudáveis no local.

O propósito dessa ação está em mostrar para a população a possibilidade de ter uma alimentação equilibrada, além de reforçar o objetivo de democratizar o seguro para todos. Além do CEO Alexandre Dominguez, o head de atendimento Marcelo Carvalho, a gerente de produtos Simoni Cavalcanti, e a coordenadora de produtos da Seguradora ALM, Denise Teixeira, estiveram presentes no evento.

Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM, agradeceu a participação de todos durante a ação realizada no São Gonçalo Shopping. “Quero agradecer a todos que compareceram ao evento realizado no Shopping São Gonçalo, depois do primeiro videocast, do projeto Planos Seguros. Esse é o primeiro passo, dos sete passos que daremos a ter uma vida mais prazerosa, saudável e longa. Teremos outros videocasts e diversas ações programadas para 2024. Acompanhem as novidades e confiram nossas ações nos próximos meses”

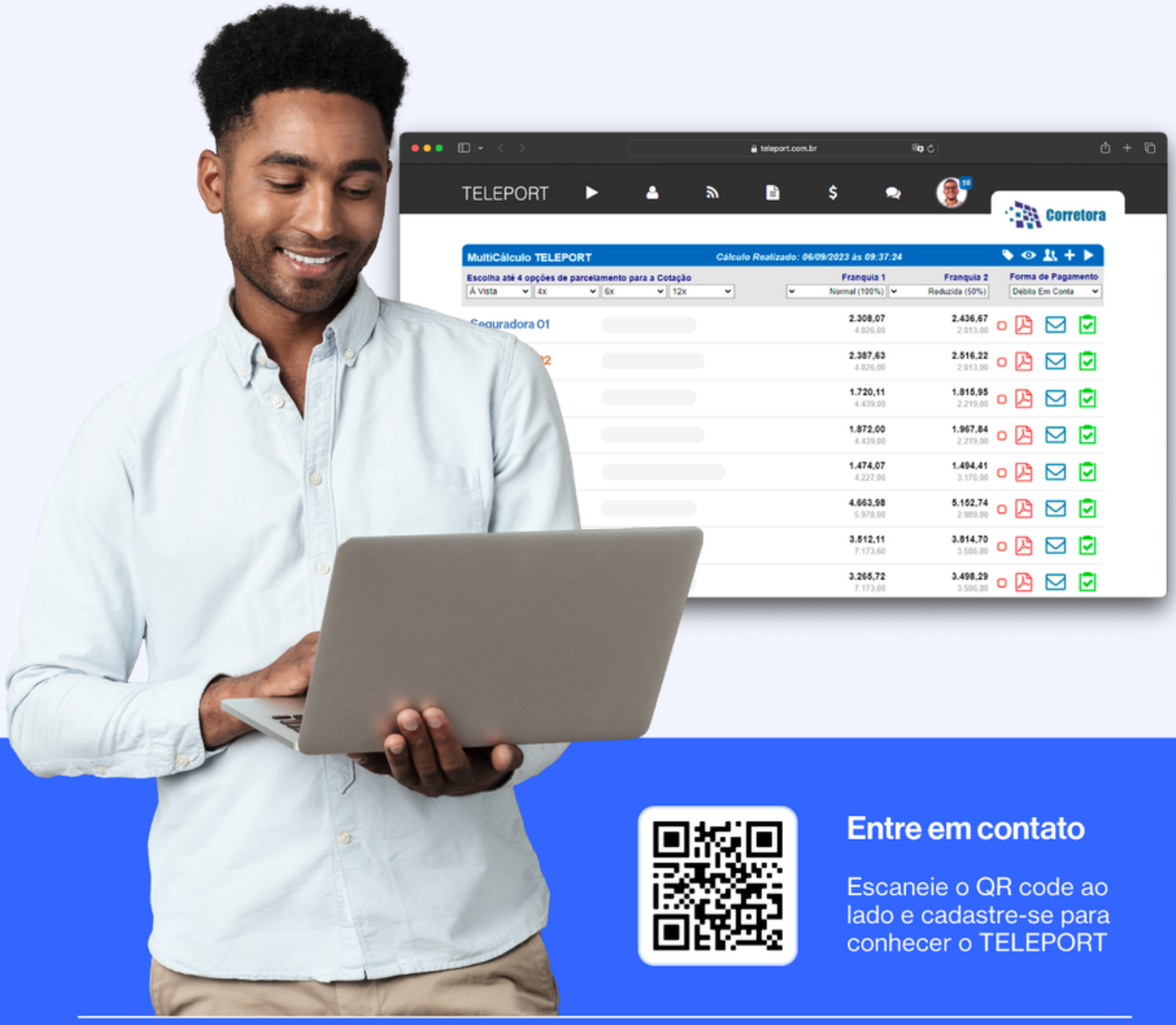
A chef Izabela Alvarez compartilhou os detalhes da dinâmica de toda ação realizada no São Gonçalo Shopping. “Fiquei muito feliz e emocionada com esse convite da Seguradora ALM, para estar no Shopping São Gonçalo, porque a ideia de a gente ensinar sobre gastronomia num ambiente social, como uma praça de alimentação de um shopping, é uma grande oportunidade, porque normalmente quem está aqui, é quem gosta de comer em família. E está realmente interessado em saber mais sobre gastronomia, e que tem vontade de socializar enquanto come. Essa é a minha especialidade”.

Durante o primeiro trimestre, a ALM vai focar em temas sobre atividade física e envelhecimento saudável, alimentação regrada e longevidade, prevenção de doenças crônicas, a importância das conexões pessoais e interpessoais, estratégias para envelhecer de maneira ativa, tecnologia e longevidade. O segundo videocast acontece no dia 21 de fevereiro, às 16 horas, na Rádio BandNews. A convidada confirmada é a Josi Jungkenn, personal trainer especializada em performance e vida longa. A ação contemplou três pessoas, cada uma com uma airfryer. A premiação será entregue no segundo videocast. O próximo sorteio será de três pares de tênis Nike Infinity Run. Para saber dos detalhes do sorteio, acessem o Instagram **@seguradoraalm** e confira como participar!

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



Entre em contato

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

TEx

textecnologia

www.textecnologia.com.br

Preço do **seguro auto** permanece estável em janeiro

Estudo realizado pela TEx leva em consideração o dataset com maior abrangência nacional, utilizado por mais de 20 mil Corretores.

Por: A4&Holofote

A TEx divulga os números de Janeiro de 2024 do IPSA – Índice de Preços do Seguro Automóvel. De acordo com o estudo, o índice geral de Seguro Auto segue estável, com 5,6%, seguindo o mesmo patamar do mês anterior (dezembro de 2023). Já no acumulado dos últimos 12 meses, houve queda de 15,2%

Segundo Emir Zanatto, CEO da TEx, o cenário entre abril e outubro do ano passado foi marcado por fortes variações mensais do Índice e a tendência era de maior convergência entre as decisões das seguradoras. “Consequentemente, houve estabilização ou variações mensais mais suaves. Nos últimos três meses a taxa se manteve constante em novembro de 2023 e janeiro de 2024 e variou apenas 1,8% em dezembro do ano passado”.

Já em relação à queda de 15,2% no acumulado dos últimos 12 meses, o executivo revela que a taxa de janeiro de 2024 se igualou a de janeiro de 2021 (5,6%) e está muito próxima a de janeiro de 2022 (5,7%). “Aqui fica ainda mais evidente a atipicidade de janeiro de 2023 (6,6%), que se apresenta consideravelmente acima do mesmo período dos outros anos. Diferente do ano passado, 2024 começou mais próximo da normalidade em relação ao preço do seguro de automóvel”.

Dados regionais

A região onde o segurado reside é um fator muito importante na precificação do seguro, pois interfere diretamente nas taxas de roubo e furto. “Em janeiro, pudemos observar que a região metropolitana de Salvador pagou 5,9% do valor do carro em seguro, aproximadamente 40,5% mais caro em relação à região metropolitana de Curitiba, que pagou 4,2%”, destaca o executivo.

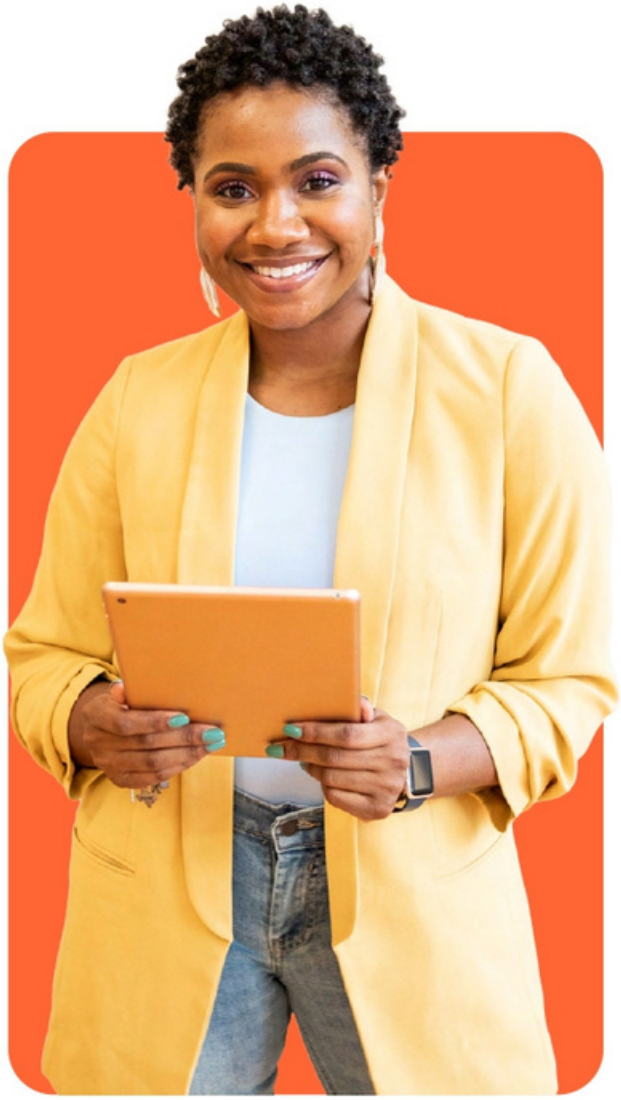
Especificamente nas capitais analisadas, a Zona Leste de São Paulo apresentou o índice de seguro auto mais caro com 7,8%, sendo 56% mais caro que o índice da Zona Oeste da capital paulista. Já no Rio de Janeiro, a Zona Norte pagou cerca de 15,4% a mais que a Zona Oeste carioca.

Na capital mineira, o índice de seguro auto na Zona Leste pagou 49% a mais que na Zona Sul. Enquanto em Recife a diferença entre os extremos foi de 44% nos índices.

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.assegurou.com.br

ARTIGO

2024, o ano das nossas vidas!

Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros

Há um ditado popular que diz: “O ano só começa depois do carnaval”

Mas nós que somos empresários e empreendedores, sabemos que as contas não param e começamos a trabalhar desde o dia 2 de janeiro.

Até agora muita coisa aconteceu, inclusive o carnaval.

Aliás, no Brasil muita coisa acontece todos os dias influenciada pelo setor de seguros: milhares de apólices, de todos os ramos são emitidas, indenizações de morte, invalidez, de acidentes de carro e de motos são pagas; profissionais liberais são indenizados através de seguros de responsabilidade civil profissional, sem contar os riscos patrimoniais a residências e empresas diariamente indenizados.

Este ano também já debatemos temas extremamente relevantes para a indústria do seguro e para a sociedade como a legalização das empresas de proteção veicular.

O mercado de seguros não para.

ARRECADAÇÃO DO SETOR 2023

8,4%
ALTA ATÉ OUTUBRO

R$ 319,13 bilhões
RECEITAS

(fonte: Susep)

Segundo o relatório Síntese Mensal da SUSEP publicado no final de 2023, a arrecadação do setor seguros registrou alta de 8,4% no acumulado até outubro, se comparados ao mesmo período de 2022, totalizando R$ 319,13 bilhões em receitas.

SEGUROS DE DANOS E PESSOAS

9,7%
CRESCIMENTO

R$ 154 bilhões
ARRECADADOS

(fonte: Susep)

Os segmentos de seguros de danos e pessoas arrecadou R$ 154 bilhões crescendo 9,71%. Os seguros de automóvel tiveram alta de 11,8% em relação a 2022 e arrecadaram 46,23 bilhões. O seguro de vida por sua vez cresceu 12,3% arrecadando R$ 24,88 bilhões.

Essas apólices retornaram à sociedade por meio de indenizações, resgates e sorteios no valor total de R$ 185,64 bilhões nos primeiros 10 meses de 2023.

Com toda essa pujança o setor de seguros caminha para crescer ainda mais em 2024. De acordo com a agência de classificação de risco Fitch a arrecadação de seguros deve crescer 7%. As seguradoras, por sua vez, estão mais otimistas. A CNSeg prevê um crescimento de 10,9% ao longo do ano para o setor.

> “NÃO RESTA DÚVIDA QUE A INDÚSTRIA DO SEGURO É DE EXTREMA RELEVÂNCIA PARA A SOCIEDADE E PARA O PAÍS”

Possivelmente com ritmo maior do que em qualquer outro período da história, as mudanças no clima, na tecnologia e as advindas da COVID-19 principalmente com trabalho remoto, obrigaram as empresas a repensar suas estruturas, modelos de negócios e cultura organizacional para se adaptarem, permanecerem relevantes e até sobreviverem.

Percebo que nosso setor de seguros tem se reinventado a cada dia tanto no uso da tecnologia quanto na forma de conduzir os negócios com uma visão mais direcionada às pessoas, ao seu propósito de proteção e a seu papel na sociedade.

Esperamos ver em 2024 avanços na proteção dos riscos climáticos e cibernéticos. Adoção de políticas para prevenir a ocorrência de perdas. Seguros para a enorme parcela de automóveis não contemplados nos riscos aceitos. Tecnologia mais avançada tanto para facilitar a vida do cliente quanto para o corretor de seguros, otimizando o tempo gasto em tarefas operacionais.

E como não poderia deixar de ser, dois aspectos fundamentais: um olhar para a sustentabilidade com ações concretas que possam retornar para a sociedade e um olhar para a diversidade e inclusão que permitirão um ambiente mais criativo e pronto para contribuir para o crescimento sustentável do setor.

Feliz Ano a todos nós!

EZZE Seguros atinge primeiro R$ 1 Bi em prêmios emitidos

Da esquerda para a direita: os fundadores e sócios-controladores da EZZE Seguros Richard Vinhosa, Cláudio Vale e Ivo Machado

A EZZE Seguros atingiu a marca de R$ 1.018 bilhão em prêmios emitidos em 2023, número que trouxe um crescimento de 37% comparado aos R$ 743 milhões em 2022. O montante representa um fato inédito para a companhia que, além de crescer nos produtos em que já atuava, tem investido na ampliação de seu portfólio.

"Chegar a R$ 1 bilhão em tão pouco tempo evidencia que atingimos o objetivo estratégico de nos tornarmos uma empresa multiproduto e multicanal. Consolidamos os produtos que tínhamos e lançamos novos seguros que já trazem resultados positivos. Isso graças ao comprometimento e empenho de toda a nossa equipe", enfatiza Bruno Cals, vice-presidente Financeiro da EZZE Seguros.

A EZZE comercializa mais de 80 produtos em todo o Brasil por meio de diferentes canais de distribuição, inclusive junto ao cliente final, com o lançamento do Seguro Automóvel, no último trimestre de 2023, primeiro de muitos outros programados para 2024 na área de linhas pessoais.

"A conquista do primeiro R$ 1 bilhão veio com a execução da estratégia planejada nestes 4 anos e pouco de operação e, o mais importante, é que atingimos esse patamar de forma lucrativa, o que mostra a robustez e o potencial de crescimento da nossa companhia. Agora iniciamos uma nova fase que é a de promover o reconhecimento da EZZE junto a diferentes públicos, por isso investimos na vertente do marketing esportivo com foco na expansão e fortalecimento de nossa marca", finaliza o CEO da EZZE Seguros, Richard Vinhosa.

JUNTOS CONSTRUÍMOS UM FUTURO SEGURO

CORRETORA RAINHA SEGUROS

As tendências para o **mercado de seguros** em 2024

Por: Ping Seguro

2023 foi um ano histórico para o mercado de seguros. O avanço da implementação de novas tecnologias no setor, com o incentivo dos órgãos de seguro, novas normas da Susep e o retorno dos grandes eventos como o Conec, maior evento de corretor de seguros, marcaram o período para os profissionais do setor que viram uma boa retomada para o mercado segurador.

Além disso, o setor de seguros cresceu 9% no ano, arrecadando R$388 bilhões no total. O segmento de danos, que abrange ramos como por exemplo de seguros automotivos, obteve o maior crescimento em 2023, atingindo 10,4%, equivalente a R$ 125,88 bilhões arrecadados. Entretanto, a porcentagem da população que possui apólices de seguros ainda é pequena quando comparada a outros países. O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, disse em nota que o órgão pretende aprofundar neste ano o incentivo a esse tipo de produto. “Apesar do excelente resultado, temos uma quantidade baixa de pessoas com seguros no País, portanto temos um mercado imenso a desenvolver, o que é uma oportunidade rara entre as grandes economias mundiais”, afirmou.

Imagem de rawpixel.com no Freepik

E para tornar seu 2024 mais eficiente, lucrativo e inovador, vale a pena ficar atento às principais tendências do mercado de seguros para os próximos meses.

Gamificação

Os games são uma paixão do ser humano, desde o início da infância até a fase da velhice. Justamente pelo fato de estarmos sempre buscando ganhar mais pontos no joguinho de celular que é nosso entretenimento diário, que a gamificação tem se tornado cada vez mais popular.

A gamificação basicamente é a inserção da competitividade e premiação presentes nos jogos em aspectos da vida real. Algumas seguradoras, por exemplo, já “pontuam” clientes que adotem comportamentos que causem redução de riscos ou tenham um bom histórico

de pagamento. Segurados que pagam os prêmios em dia ou que não recebem multas ou pontos na carteira de motorista acabam recebendo recompensas ou até mesmo descontos.

O corretor pode adotar essa técnica no seu empreendimento, premiando clientes que nunca tiveram inadimplência, por exemplo. É uma ótima estratégia para prevenir dívidas e fidelizar bons pagantes.

Telemetria

Uma tendência muito citada por especialistas para os próximos anos é a telemetria, que pode ajudar as seguradoras a identificar falhas na forma de condução dos motoristas, facilitando assim o trabalho de seguradoras e corretoras, além de prevenir possíveis acidentes.

A tecnologia é recente mas já tem ajudado seguradoras a aumentar seu faturamento, conscientizando motoristas e incentivando boas práticas no trânsito. Ou seja, além de ser uma ferramenta útil para profissionais securitários, a tendência é melhorar o trânsito de maneira geral. É importante ressaltar que a telemetria não é igual ao sistema de rastreamento. A primeira, coleta dados para análise, já o rastreador informa, em tempo real, a localização do veículo.

Novas gerações, novos produtos

Segundo o BB Seguros, em 2021 as vendas de seguro de vida entre jovens de 18 a 25 anos mais que dobraram. O crescimento chegou a ser de 119% na faixa entre 18 e 20 anos e de 103% para pessoas com 21 a 25 anos. A empresa ainda informou que a demanda dos jovens por seguro residencial também cresceu, apresentando um aumento de 36% entre 18 e 20 anos e 43% de 21 a 25 anos.

Hoje, o seguro auto é a apólice mais popular do Brasil. Entretanto, a tendência é de que outros ramos cresçam sua participação de mercado, por isso, é essencial que o corretor expanda seu leque de atuação e atenda aos mais variados ramos de seguros.

Parcerias

O crescimento de um corretor de seguros passa principalmente pela criação de parcerias inteligentes e agregadoras. Seja com imobiliárias, lojas de autopeças, oficinas mecânicas, clínicas veterinárias, influenciadores digitais, etc.,

Ao fazer parcerias estratégicas, os corretores de seguros podem diversificar sua oferta e fornecer soluções abrangentes aos clientes, tornando-se um balcão único para todas as suas necessidades de seguro. Isso aumenta a fidelidade do cliente e cria oportunidades para aumentar o volume de negócios, à medida que os clientes confiam em seu corretor de seguros para orientação e assistência em uma variedade de áreas relacionadas ao seguro.

Um exemplo de parceria estratégica que ilustra esse conceito é tornar-se parceiro do Ping Seguro. Ao estabelecer essa parceria, os corretores podem acessar uma ampla gama de produtos e serviços oferecidos pelo Ping Seguro, incluindo rastreadores Ituran. Essa estratégia não só beneficia o corretor, mas também fortalece a relação com os clientes, oferecendo soluções mais abrangentes e eficazes para suas necessidades de segurança.

Acesse **pingseguro.com.br** e saiba mais!

CESB empossa nova diretoria para o próximo triênio

Presidente reeleita, Regina Lacerda lembra dos desafios percorridos nos primeiros três anos de clube

O Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) empossou a nova diretoria para o próximo triênio. A cerimônia de posse aconteceu no dia 1 de janeiro em encontro virtual que reuniu todas as diretoras do clube brasiliense. “Histórias de grupos na internet que se tornaram grandes organizações são cada vez mais comuns na comunicação digitalizada do século XXI. Conosco não foi diferente”, lembou a presidente empossada Regina Lacerda.

Durante os três primeiros anos, o Clube passou por períodos de realizações, mas também de desafios. “Pudemos oferecer às profissionais de seguros de Brasília oportunidades de desenvolvimento pessoal, profissional, relacional e assistência no avanço de suas carreiras, com eventos de natureza acadêmica, educacional, de lazer, de confraternização e inter-relacionamento”, destacou Regina. “Enfrentamos grandes desafios, mas superamos todos com muita união e resiliência”, acrescentou.

A presidente do CESB também estimulou as executivas a construir um novo momento do mercado. “O mundo espera muito de nós. Vamos, juntas, construir um novo tempo no mercado de seguros de Brasília e do Brasil, com a força do nosso trabalho, da nossa união, da sororidade e da liderança feminina que sabemos ter”.

O encontro contou com a presença da presidente da SOU SEGURA, Liliana Caldeira, que declarou empossada a nova diretoria e prometeu apoio ao Clube nos próximos anos. Ela lembrou que as mulheres representam mais da metade da força de trabalho do mercado de seguros e a contribuição do público feminino ao longo de décadas tem sido muito relevante para o desenvolvimento do setor.

Chapa da diretoria eleita

Presidente: Regina Ayres Lacerda; **Vice-Presidente**: Cintya Kelly Cruz Hipólito; **Diretora Secretária**: Paloma Lacaline Marques de Oliveira; **Diretora Tesoureira**: Maria Rozeane da Silva Neto; **Diretora Social**: Maria Luzia Farias da Silva; **Diretoria de Tecnologia**: Monique Viana Lobato.

REGULA
Sinistros
Corretor, **terceirize** seu departamento de sinistros e foque em **vender mais**.
Contrate nossa linha de produtos **Premium** e tenha um **departamento de sinistros** completo a partir de **R$799,99** por mês.
Saiba mais
regula.com.br
(11) 91688-0909

Chega ao mercado a UNS - **Universidade de Negócios e Seguros** do Grupo A12+

Por: Grupo A12+

A qualificação profissional permanece em destaque, mantendo o objetivo de ir "muito além do seguro", lema do Grupo A12+. Pensando em fortalecer competências e ampliar conhecimentos, uniu-se à ENS - Escola de Negócios e Seguros, reconhecida pelo MEC e renomada no mercado, a fim de contribuir para o crescimento sustentável das empresas, neste grupo em franca expansão. Dessa parceria surgiu a UNS - Universidade de Negócios e Seguros do Grupo A12+, exclusiva para seus sócios cotistas, Partners, líderes de equipe e demais colaboradores.

Maria Helena Monteiro, Diretora de Ensino da ENS

Maria Helena Monteiro, Diretora de Ensino da ENS, ressalta o compromisso de compartilhar conhecimento por meio de cursos especializados.

"A finalidade é promover a harmonização de valores entre todos os membros do grupo. O nosso grande desafio é unir as corretoras em um único propósito, em termos de alinhamento cultural. Fiquei muito feliz com essa iniciativa do Grupo A12+, que é a primeira empresa que conheço com esse tipo de abordagem, oferecendo treinamento integral. Montamos um cronograma com uma trilha de conhecimentos, que vai desde a introdução ao seguro até aos assuntos atuais abordados no setor. É uma parceria bastante positiva, que vai expandir a capacitação de todo o grupo".

Flavio Lino, Diretor de Marketing e Tecnologia do Grupo A12+, destaca que a parceria com a ENS inaugura um novo ciclo de evolução.

Flavio Lino, Diretor de Marketing e Tecnologia do Grupo A12+

"A criação da Universidade do Grupo A12+ representa um marco para o grupo e um salto gigantesco na qualidade dos profissionais que dele participam. Aproveitando toda a expertise e estrutura oferecida pela renomada Escola de Negócios e Seguros, oferecemos condições únicas para construção de conhecimentos, alinhamento de propósitos e elevação no nível de profissionalização de nossas empresas. Esta iniciativa visa aprimorar nossas relações com o mercado, expansão comercial e também a criação de oportunidades de aprendizado para todos os membros do grupo, desde os sócios e Partners, passando por toda a equipe administrativa do Grupo, até os colaboradores de todas as corretoras envolvidas. “Desenvolvemos um projeto robusto para aprimorar competências, em estreita colaboração com uma instituição de ensino reconhecida por todos os corretores do país. Estamos confiantes de que este é o início de uma jornada de sucesso na disseminação do conhecimento"

Fernanda Souza, Mentora de Alta Performance e Docente da UNS, destaca a importância de aplicar todo o conhecimento adquirido no ambiente corporativo para obter resultados promissores: "Esse projeto vai revolucionar o mercado, trazendo a capacidade de educação que a ENS tem, além de toda a bagagem e experiência dentro de um grupo que vai possibilitar a educação de todos os níveis, para mais de mil pessoas. Vamos garantir que todo esse conhecimento seja aplicado nas corretoras. O mundo é cheio de informações, onde pouco se consegue absorver, e muito menos aplicar. Nosso desafio é trazer conteúdo relacionado aos negócios e gerar suporte, para que todos possam aplicar e obter êxitos em todos os aspectos."

A inauguração da UNS representa um marco no cenário educacional e empresarial, prometendo uma transformação significativa na compreensão do seguro e nas oportunidades para o crescimento das corretoras. O Grupo A12+ convida todas as corretoras a se unirem a uma comunidade comprometida com o conhecimento, a integridade e o sucesso.

Fernanda Souza, Mentora de Alta Performance e Docente da UNS

Anderson Lima, Diretor da X One Seguros, e Cleison Lima, CEO da Niobit

O **multicálculo** do setor jurídico

Primeira plataforma de Seguro Garantia totalmente online, Garantia.VC é preparada para escritórios de advocacia e empresas que prestam consultoria em licitações

A corretora X One Seguros e a Niobit, empresa transformadora e facilitadora de negócios, acabam de lançar a plataforma Garantia.VC. A novidade é um multicálculo que auxilia o cotidiano dos advogados e das empresas brasileiras que prestam consultoria em licitações. A ferramenta é lançada no momento em que a carteira de Seguro Garantia desponta como uma das mais promissoras do setor em 2024.

O diretor da X One Seguros, Anderson Lima, conta que a plataforma dispõe de uma série de vantagens que possibilitam o cadastro imediato do tomador, a aprovação em múltiplas seguradoras e a emissão da apólice na hora. “A central de atendimento, responsável por tirar qualquer dúvida por meio de um suporte humanizado, também é um outro diferencial”.

A ferramenta visa dar celeridade nos processos, visto que o Seguro Garantia é uma carteira que eventualmente necessita de emissões em caráter de urgência. “A agilidade é fundamental para caucionar processos e garantir recursos. O Garantia.VC entrega isso com rapidez e

A parceria da corretora com a Niobit viabilizou o lançamento da plataforma. A empresa de tecnologia, que marca sua entrada no mercado de seguros, desenvolveu todo o suporte do sistema, com bancos de dados e criação visual. “Foi uma novidade bastante desafiadora. Criamos um projeto muito diferente de tudo que a gente tem feito. É um mercado pouco explorado, mas com muito potencial”, avalia o CEO da Niobit e experiente profissional em tecologia, Cleison Lima.

O executivo afirma estar satisfeito com a estreia da Niobit no mercado de seguros. “Desmistificamos um processo muito moroso com uma plataforma multimercado que dá agilidade ao cotidiano dos parceiros”.

Seguro com potencial

De acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor de Garantia e Crédito deve crescer 20% neste ano, taxa superior aos 11,7% projetados para todo o setor. A retomada de obras de infraestrutura e os efeitos da mudanças na legislação devem impulsionar, sobretudo, o Seguro Garantia.

“É um segmento pouco explorado, com baixo número de adesão entre os corretores. Porém, ele tem ganhado força no âmbito judicial de forma expressiva”, afirma o diretor da X One Seguros. “Este ano será promissor para a carteira, sobretudo com o desenvolvimento de novas tecnologias e a facilidade de acesso à informação”, complementa o executivo.

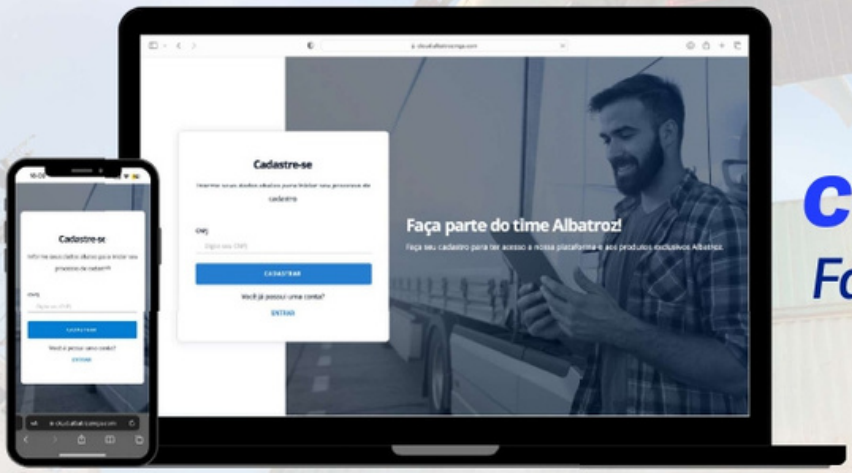
Para acessar a plataforma basta clicar aqui.

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

Transporte Nacional - anual e avulsa

Transporte internacional
(Importação e exportação) - anual e avulsa

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



CORRETOR,
Faça seu cadastro!

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

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

Parceira Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

Siga nossas redes sociais

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

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

Judicialização da saúde: número de processos **é maior** que o de médicos no Brasil

Anadem aponta desafios para garantir o acesso à saúde, preservar a autonomia médica e evitar a medicina defensiva

Por: RSPRESS

A judicialização da saúde no Brasil configura-se como um tema complexo e multifacetado, que desafia o sistema de saúde e as relações entre pacientes, médicos e o Poder Judiciário. De acordo com a pesquisa elaborada pelo Conselho Federal de Medicina (CFM), junto a outras instituições, atualmente, o Brasil possui 573.750 processos para um total de 562.206 médicos distribuídos no País. Ou seja, a média de processos por médico é de 1,02. Considerando a média por mil habitantes, o número é de 2,59.

Entre 2021 e 2022, houve aumento de 19% de processos sobre saúde. Já nos últimos nove anos, o aumento se divide entre a primeira instância, em que o número de processos de saúde subiu 198% e o de processos gerais caiu 6%; e segunda instância, em que a quantidade de processos de saúde cresceu 85% e a de processos gerais diminuiu 32%.

O estudo também aponta que a Região Sul é a que possui o maior número de processos por mil habitantes, com 5,11. Em seguida, estão as Regiões Sudeste (3,12), Centro-Oeste (2,72), Nordeste (1,85) e a Norte (0,80). Quando se leva em conta os estados que concentram o maior número de processos, aparecem São Paulo (133.500), Rio Grande do Sul (83.710), Minas Gerais (50.520), Rio de Janeiro (33.750) e Bahia (27.330).

Por fim, quando se analisa as especialidades médicas com o maior número de processos no Supremo Tribunal de Justiça (STJ), ao contrário do que o senso comum possa imaginar, Cirurgia Plástica ocupa apenas o terceiro lugar, com 7% dos processos, sendo que Ginecologia e Obstetrícia (42,60%) e Traumatologia e Ortopedia (15,91%) ocupam o primeiro e o segundo lugar, respectivamente.

Diversos fatores contribuem para essa situação: falta de acesso a medicamentos, dificuldades no acesso a especialistas e a serviços especializados e negativas de coberturas por planos de saúde. O presidente da Anadem (Sociedade Brasileira de Direito Médico e Bioética), Raul Canal, ressalta que “a medicina é uma ciência complexa que demanda confiança mútua, diálogo aberto e colaboração para alcançar os melhores resultados de saúde. No entanto, quando essa relação é obscurecida pelo viés consumista, corre-se o risco de minar a confiança e a autonomia do médico, bem como comprometer a eficácia do tratamento”.

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

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