



SEGURO
NOVA DIGITAL
41ª EDIÇÃO - MAR/2024

UMA REPRODUÇÃO DA SOCIEDADE

Mulheres são a maioria no setor de seguros, mas participação em cargos de decisão ainda é menor em comparação aos homens



ENTREVISTA COM LARISSA VARGAS: "JÁ PRECISEI ME POSICIONAR PARA QUE O GÊNERO NÃO FOSSE UM PROBLEMA" PG. 32



Broker at **LLOYDS**

Somos um **marketplace de soluções** de seguros e resseguros.

Na Latin Re, nosso **comprometimento** é a base para entregamos soluções com **excelência**, e a **cooperação** é o coração que nos une - juntos, transformamos desafios em oportunidades.

Possibilitamos que as empresas entendam e controlem seus riscos para atingir **crescimento sustentável**.



Aeroespacial



Agro



Geração de Energia e Patrimonial



Linhas Financeiras e Casualty



Óleo e Gás



Riscos Diversos



Riscos de Engenharia



Riscos Marítimos e Transportes



Soluções Estruturadas



Wholesale

NOSSAS ESPECIALIDADES

SERGIO VITOR GUERRA



Editor
MTB 89.595
svitor@seguronovadigital.com.br

**FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA**



Relações Públicas
foliveira@seguronovadigital.com.br

Agradecemos a contribuição de todas as mulheres que separaram um tempo para escrever sobre sua vida pessoal e profissional.

**Imagem de capa:
Imagem do 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/>

Qual é a nossa função?

Recentemente, li um artigo numa famosa revista que explicava sobre como os homens devem se comportar no Dia Internacional da Mulher. Em suma, o texto conta que, ao invés de darmos presentes para nossa mãe, esposa ou irmã, o mais pertinente é refletir sobre o nosso papel enquanto homem nas práticas cotidianas nos outros 364 dias do ano.

Minha sócia e eu acabamos de chegar ao quarto ano de revista. Em todos, especificamente no mês de março, procuramos salientar o papel das mulheres no desenvolvimento da indústria de seguros no Brasil. No entanto, essa iniciativa seria ineficaz se nos outros meses do ano tivéssemos poucos conteúdos com elas falando de outros assuntos que não seja a importância da sua reafirmação como profissional competente do mercado. Desse modo, de uns anos para cá, aprendi que parabenizar ou dar um presente nessa data são atitudes efêmeras. O que se pratica no cotidiano tem muito mais valor e causa um impacto maior na sociedade.

No mundo corporativo, uma revista lançada no mês de reflexão sobre a equidade de gênero não poderia ficar nas minhas palavras. Por isso, destinamos a seção 'Vozes' para que diversas mulheres pudessem se expressar, contando sua história de vida, momentos profissionais ou ambos. São relatos de pessoas que carregam grandes feitos durante sua trajetória de vida.

Como destaque, a reportagem traz um panorama da equidade de gênero nas companhias e nas entidades do mercado de seguros. Atualmente, as mulheres compõem a maioria dos profissionais: 55%. Porém, refletindo o que é a nossa sociedade, o número delas em cargos de liderança é ainda menor.

Esta edição não é um presente. Lembrando: o presente é passageiro. As ilimitadas reflexões são feitas para guardarmos na nossa memória e praticá-las no cotidiano.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

VOZES

ABERTURA DA SEÇÃO
VOZES ESCRITA PELA
COFUNDADORA DA
REVISTA

32

ENTREVISTA

LARISSA VARGAS
CONVERSA COM A
REVISTA SOBRE SUA
TRAJETÓRIA
PROFISSIONAL E PESSOAL

46

ARTIGO

CORRETOR DE
SEGUROS:
RECUPERANDO A
CONFIANÇA DOS
CLIENTES

18

CAPA

O CENÁRIO DA
PARTICIPAÇÃO DAS
MULHERES NO MERCADO
DE SEGUROS

38

DIGITALIZAÇÃO

SIMONE MACEDO CONTA
COMO ESTÁ SENDO A
DIGITALIZAÇÃO DO
SETOR

50

TERCEIRIZAÇÃO

A CORRETORA QUE
NUNCA MAIS
PRECISOU SE
PREOCUPAR COM
SINISTROS



Transformando a Gestão de OPMEs com Tecnologia e Eficiência!



Gestão Transparente e Eficiente:

Um dos diferenciais da Inpart Saúde é a garantia de transparência e rastreabilidade em toda a cadeia de suprimentos. Por meio de tecnologias avançadas, os clientes podem acompanhar cada etapa do processo, desde a cotação até o faturamento, garantindo controle total e segurança em todas as transações.



Soluções Customizadas para Necessidades Específicas:

Entendendo a diversidade de demandas de seus clientes, a Inpart Saúde oferece soluções customizadas, adaptadas às necessidades específicas de cada instituição. Através do sistema Inpart, é possível trocar mensagens de forma integrada, mantendo um histórico completo das interações e facilitando a comunicação entre todas as partes envolvidas.



Eficiência Operacional e Redução de Custos:

Além de oferecer uma maior rede de fornecedores de OPMEs, a Inpart Saúde se destaca pela eficiência operacional, proporcionando uma redução significativa nos custos diretos e indiretos. Com um sistema de aprovação por alçadas e uma capilaridade nacional, a empresa garante uma gestão eficaz, do agendamento ao faturamento, otimizando processos e proporcionando uma experiência integrada para seus clientes em todo o Brasil.



Compromisso com a Tecnologia e a Garantia de Qualidade:

A Inpart Saúde reafirma seu compromisso com a inovação e a qualidade, investindo constantemente em tecnologia de ponta e em práticas que asseguram a excelência em todos os seus serviços. Com uma equipe altamente qualificada e uma visão voltada para o futuro, a empresa continua a ser uma parceira confiável e indispensável na gestão de OPMEs em todo o país.

COM VOCÊ DE PONTA A PONTA



Inpart Saúde



@inpart.saude



Inpart Saúde e Serviços



CEO da Seguradora ALM, Alexandre Dominguez

Parceria celebrada

A CAPEMISA Capitalização comemora mais um ano de trabalho com a Seguradora ALM levando ao mercado os números da parceria. Em 2023, foram 13 sorteios realizados com mais de R\$ 200 mil em prêmios distribuídos.

Para 2024, as empresas anunciam nos “Planos Seguros” da Seguradora ALM, a Campanha “Cadastro Premiado” que acontece até 31 de julho de 2024. A iniciativa terá prêmios de valores variados, o que confere a ela um perfil de promoção dinâmica e criativa, que age de forma simplificada e ágil para criar mais aproximação com os Clientes e ativação da marca.

Para o CEO da Seguradora ALM, Alexandre Dominguez, 2024 consolida a parceria entre as empresas. “A CAPEMISA é um parceiro estratégico para nosso plano de crescimento e metas como uma marca conhecida e uma companhia que têm seguros que se usam em vida. A capitalização da categoria Incentivo contribui com nossa proposta de apresentar ao público e Clientes que a ALM veio para ficar como um player relevante no mercado”, declara.

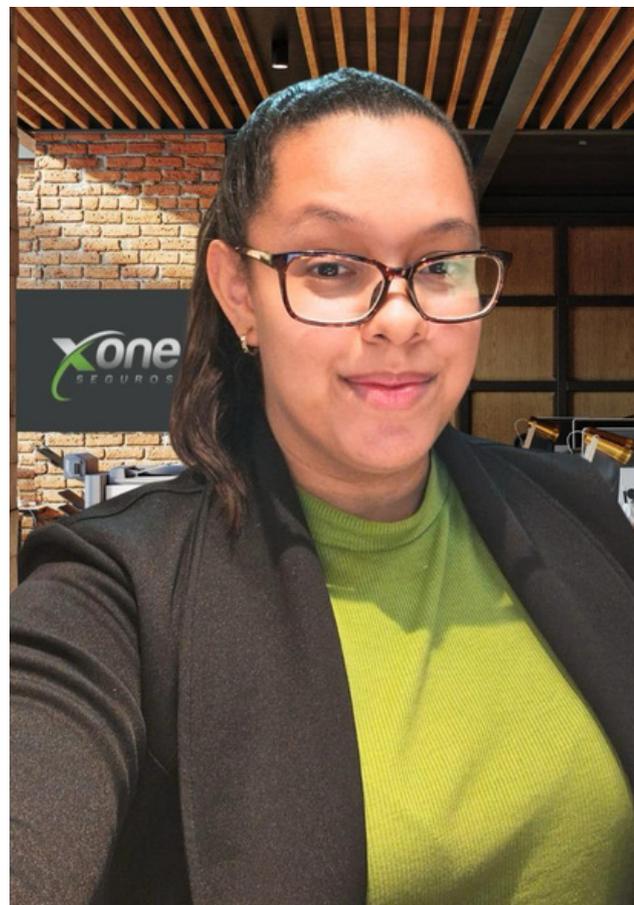
Uma carta aberta

Nota escrita pela corretora X One Seguros

Formada em Administração, Victoria Maria está há quase dois anos no mercado de seguros. É uma profissional dedicada e determinada, demonstrando nesse período uma grande competência e comprometimento com o trabalho. Destaca-se nesse universo desafiador da indústria securitária, que exige cada vez mais responsabilidade e profissionalismo

Sua jornada é marcada por um constante empenho em se aprimorar e enfrentar os desafios técnicos dessa área exigente. Como mulher, Victoria inspira outras profissionais, mostrando que é possível alcançar o sucesso com determinação e competência.

No Mês da Mulher, celebramos não apenas suas conquistas pessoais, mas também sua contribuição para a valorização e a representatividade feminina em um setor tradicionalmente dominado por homens. Victoria Maria é um exemplo inspirador de como as mulheres estão deixando sua marca no mercado securitário, impulsionando o progresso e a diversidade.





MULHERES SEGURAS DE SI LEVAM MAIS SEGURANÇA A OUTRAS MULHERES

POR ISSO, ESTAMOS AO LADO
DE TODAS AS NOSSAS CORRETORAS
PARA PROTEGER O FUTURO
DE MILHÕES DE BRASILEIRAS.

#SEMPRESEGURA

icatu.com.br

ICATU | SEGUROS

Allcare lança seu Podcare

A Allcare Gestora de Saúde lança hoje, 6/3, o Podcare, novo canal de comunicação 360º da empresa com o setor de saúde. O projeto tem como



objetivo atingir os diversos públicos – clientes, colaboradores, parceiros, corretores – que compõem a cadeia de saúde, com conteúdo relevante para todos. O primeiro episódio do Podcare estará disponível, a partir de 2ª feira, nas plataformas Deezer e Spotify. Todos os episódios também vão poder ser vistos, em formato videocast, no canal da Allcare no Youtube.

A novidade vai contar com entrevistas de profissionais da Allcare e empresas do setor, médicos, nutricionistas, executivos da saúde, entre outros. Para atender os diferentes temas, o podcast terá quatro quadros – Todo Cuidado, Mercado em Foco, Pílulas da Saúde, SEGSaúde – e, a cada semana, um deles irá ao ar.

“Nossa intenção, com essa diversidade de temas, é dialogar com todos os públicos que formam o universo da saúde e que, de formas distintas, mantém ou poderão vir a ter algum relacionamento com a Allcare”, explica o gerente de Marketing da Allcare, Gabriel Arantes.

Consultas por R\$ 25

Desde o lançamento do TEM Mulher em meados de 2023, a TEM Saúde, ecossistema de serviços de saúde e bem-estar, vem reforçando seu compromisso com a entrega de serviços especializados no público feminino.

Em março, quando se comemora o Dia Internacional da Mulher, a empresa está oferecendo consultas com ginecologista por R\$ 25 e também está liberando 90 dias de gratuidade para participação no novo programa em caráter de experiência.

O objetivo da campanha é viabilizar financeiramente o acesso ao atendimento médico especializado e também promover a cultura de cuidados preventivos entre as clientes.

O Programa TEM Mulher oferece jornadas de saúde e cuidados humanizados e personalizados para diversos perfis de mulheres. Na plataforma, as

pacientes podem realizar consultas por vídeo agendadas com enfermeiras especialistas em saúde da mulher e ainda contam com pronto atendimento online 24 horas por dia.





insert
seguros

JÁ IMAGINOU PODER OFERECER UM SEGURO SEM CONCORRÊNCIA?

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

CO-CORRETAGEM

Comissionamento atrativo e grandes oportunidades de aumento do seu faturamento.



PERFORMANCES OTIMIZADAS

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



CONDIÇÕES EXCLUSIVAS

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



INDENIZAÇÃO RÁPIDA

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



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



Lucro e receita recordes

A Icatu fechou o ano de 2023 com um faturamento de R\$12,9 bilhões, montante 21% superior a 2022. O resultado é histórico nos 32 anos de atuação da seguradora. No consolidado do ano, a companhia registrou, ainda, lucro líquido recorde de R\$ 351 milhões, crescimento de 23% em relação ao ano anterior.

Em abril do último ano, a Icatu anunciou a chegada do novo CEO, Luciano Soares. Os resultados são fruto do foco em eficiência operacional, ampliação da estratégia de diversificação do negócio e a aposta da companhia em inovação em produtos e serviços. As conquistas também refletem o desempenho em todas as linhas de negócio, que alcançaram crescimentos históricos.

De janeiro a dezembro, a companhia cresceu 21% em Seguro de Vida (Prêmio Retido), 27% em Previdência (Contribuições) e 10% em Capitalização (Faturamento), em relação a 2022. No período,



Luciano Soares, CEO da Icatu

a companhia alcançou R\$58,8 bilhões de ativos sob gestão (reservas de Seguro de Vida, Previdência e Capitalização).

“Os números expressivos de 2023 são reflexo de uma estratégia consistente, de longo prazo, e resultado do nosso olhar atento para as transformações do mercado segurador e demandas da sociedade brasileira”, afirma Luciano Soares, CEO da Icatu.

Incentivo à cultura

A EZZE Seguros passa a integrar os novos patrocinadores da Orquestra Sinfônica Municipal de Paraty. Formada por 60 jovens (entre 16 e 21 anos), a orquestra conta com a gestão da Casa

da Cultura e apoio institucional da Associação Amigos da Orquestra e da Prefeitura de Paraty.

Com a união entre EZZE e outros patrocinadores, como Instituto Cultural Vale, está prevista a realização de objetivos futuros do projeto, como consolidar, potencializar e dinamizar a atuação do grupo como uma orquestra jovem integrada por paratienses, com apresentações regulares, estabelecendo-se como uma instituição cultural de referência para a cidade.

Também é esperada a criação de uma sede permanente para as aulas e ensaios, compra de instrumentos e uma coordenação pedagógica para elaboração de um programa anual de atividades.

Segundo a Casa da Cultura, “o apoio das empresas solidifica o compromisso contínuo com a promoção e preservação da diversidade cultural brasileira, ao democratizar o acesso à cultura a partir de projetos que transcendem barreiras sociais e geográficas”.

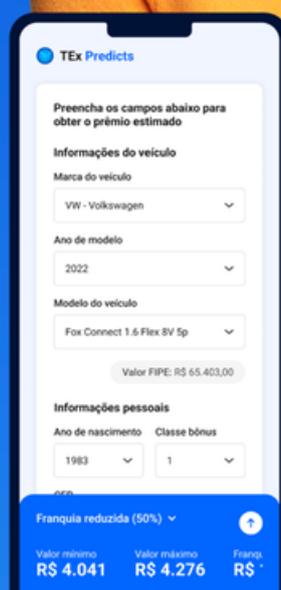


TEx Predicts

A forma mais simples e rápida de simular o valor do seguro

Saia na frente da concorrência e crie um diferencial para sua operação!

Com o TEx Predicts, você conquista o potencial segurado apresentando uma previsão do valor do seguro em poucos cliques, de onde estiver.



The image shows a smartphone displaying the TEx Predicts app interface. The screen is white with blue accents. At the top, it says 'TEx Predicts'. Below that, it prompts the user to 'Preencha os campos abaixo para obter o prêmio estimado'. The form is divided into three sections: 'Informações do veículo', 'Informações pessoais', and a summary section. In the 'Informações do veículo' section, 'Marca do veículo' is set to 'VW - Volkswagen', 'Ano de modelo' is '2022', and 'Modelo do veículo' is 'Fox Connect 1.6 Flex SV Sp'. Below this, it shows 'Valor FIPE: R\$ 55.403,00'. In the 'Informações pessoais' section, 'Ano de nascimento' is '1983' and 'Classe bônus' is '1'. At the bottom, there is a blue bar with 'Franquia reduzida (50%)' and a plus icon. Below that, a table shows 'Valor mínimo: R\$ 4.041', 'Valor máximo: R\$ 4.276', and 'Franq: R\$'.



Entre em contato

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



www.textecnologia.com.br



MÊS DA MULHER: UM MÊS DE REFLEXÃO PARA TODA A SOCIEDADE

Por: Fernanda de Oliveira



SEGURO
NOVA DIGITAL



No Brasil, a maioria das mulheres enfrenta jornada tripla de trabalho que inclui o cuidado com os filhos, os afazeres domésticos e o seu emprego. O último, inclusive, há uma constatação: as mulheres recebem, em média, 77% menos que os homens. O dia da mulher

deve ser visto muito além de um mês que celebramos as conquistas femininas. A data precisa servir como reconhecimento do papel vital que nós desempenhamos na economia e na sociedade, bem como ser um ponto de reflexão para igualdade de gênero e justiça social.

É indiscutível que a importância de ter mulheres ocupando espaços de decisão melhora o desempenho das empresas e serve como inspiração para quem projeta chegar nesses lugares.

A possibilidade de trabalhar em algo que fosse meu, no meu tempo, com os meus propósitos, ter mais qualidade e flexibilidade de tempo era algo que eu namorava há um tempo. O ano era 2019. Engravidar, e a maternidade foi o estopim para que esse sonho virasse realidade.

Junto com meu sócio começamos a desenhar o projeto que seria a Revista Seguro Nova Digital. A revista é o resultado de uma ampla pesquisa, baseada nas transformações do setor e dos consumidores. O veículo surge a partir da necessidade da criação de conteúdos exclusivos no ambiente on-line.

O empreendedorismo, por si só, já é cheio de desafios e barreiras. Quando falamos de empreendedorismo feminino e materno temos um caminho mais tortuoso. É um privilégio poder acompanhar de perto o crescimento da minha filha, mas ter uma rede de apoio é muito necessário para que você possa se dedicar ao negócio. Sabendo que não possui tanto tempo como antes, é de extrema importância que eu saiba gerenciá-lo, tornando-me mais produtiva e focada.

Nesta edição, a revista trouxe uma série de depoimentos de mulheres que trabalham no desenvolvimento da indústria de seguros.. Histórias inspiradoras para os leitores e terapêuticas para as autoras. Boa leitura!



Fernanda de Oliveira
é Cofundadora da
Seguro Nova Digital



A ASCENSÃO DAS MULHERES NO MUNDO DOS NEGÓCIOS

Por: Jacqueline Rodrigues



J RODRIGUES
Corretora de Seguros



E

u sou Jacqueline Rodrigues, corretora de seguros da J Rodrigues. É uma honra falar sobre minha jornada no mercado de seguros.

Há 28 anos embarquei no mundo de Seguros. Uma profissão dominada na época por figuras masculinas. A voz feminina era apenas um sussurro entre muitos ruídos.

Na época, como parceira de uma corretora de seguros, vivenciei mudanças significativas das mulheres na liderança, se posicionando para entender e atender as necessidades dos segurados, criando redes de apoio e fortalecendo a posição no mercado. Isso serviu de inspiração para continuar a cada dia se tornar melhor na área comercial.

A liderança feminina no setor de Seguros é marcada por um propósito claro e uma visão para o futuro e vai além do sucesso financeiro. Abrange o impacto positivo que pode ter na vida das pessoas e na sociedade na sua totalidade.

Equilibrar as diferentes funções de esposa, mãe e empresária é um desafio que muitas mulheres vivenciam e enfrentam com graça e resiliência.

Portanto, é importante ter uma rede de apoio honesta e não ter medo de delegar tarefas, seja na família como na equipe de trabalho.

Creio que este é um dos nossos maiores desafios. Lembre-se de que não há uma fórmula única para o sucesso neste equilíbrio: o que pode funcionar para uma pode não ser para outra. O importante é utilizar da intuição e ver o que é melhor para você e sua família.

Com o avanço digital, as mudanças se intensificaram,

mas sabemos que nada substituirá o toque humano. Podemos utilizar estas ferramentas para economizar tempo e se concentrar em atendimentos de maior valor, como atendimento personalizado ao segurado e o uso de CRM, ferramenta que faz a gestão de relacionamento e consegue identificar pontos de melhoria.

Ter percepções para o melhor atendimento é mais importante do que o custo e sobressai quando explica os benefícios na contratação do seguro.

Por isso afirmo que a confiança e o relacionamento humano são essenciais para o bom relacionamento com as seguradoras e com os segurados. Estar à disposição para explicar as complexidades de uma apólice de seguro é fundamental para o melhor atendimento.

Nosso objetivo todos os dias é ser um agente social servindo de inspiração para gerações futuras, mostrando que é possível ter uma carreira significativa e impactante. Realizar um atendimento personalizado e continuar se aprimorando nos ramos de seguros com empatia constitui uma carreira de sucesso.

Ao cumprir este papel, o corretor de seguros consegue deixar um legado que transcende as vendas e toca a vida das pessoas de uma maneira profunda e positiva.

Desejo infinitas felicidades e sucesso em múltiplas funções. Que a cada apólice emitida ajude o seu segurado com as incertezas e imprevistos do cotidiano e traga a proteção e a tranquilidade que merece!



Apassionada por tudo o que envolve sonhos x proteção. Com ampla vivência comercial na distribuição de Seguros e Consórcio, faço consultoria e planejamento financeiro adequando a melhor condição on-line e presencial.



INVESTINDO NO FUTURO

3 MINUTOS DA SUA ATENÇÃO

Por: **Bia Carrer**   **TEEx**

Vivemos em um mundo repleto de estímulos e possibilidades, onde oportunidades surgem a cada instante. Em um cenário onde a atenção é um recurso valioso e disputado (e a sua marca está disputando com família, amigos e várias outras empresas), criar conexão é fundamental para diferenciar sua Corretora, destacar seus valores e conquistar atenção.

É claro que a persuasão, a necessidade, a urgência, tudo isso pode gerar venda, mas o verdadeiro valor da sua Corretora está na construção de uma presença sólida e consistente no mercado.



Sim, eu estou falando de branding.

O conceito de branding é uma poderosa ferramenta que vai além dos estímulos e ativações de venda. Quando investimos em uma campanha de performance, por exemplo, podemos ver resultados imediatos, mas eles muitas vezes desaparecem assim que o investimento acaba. O branding, por outro lado, não segue essa lógica instantânea, o efeito é menos perceptível no início, mas se edifica ao longo do tempo, é um processo constante de construção de valor.

O quanto a sua Corretora é conhecida? O quanto ela é considerada na decisão de contratação de um seguro? O quanto ela é preferida? Esse deve ser o seu foco.

Comunique claramente o propósito e os valores da Corretora, isso ajuda a construir uma identidade forte e a se conectar com os clientes. Crie conteúdo relevante e útil para estabelecer confiança e autoridade. Tenha um site bem estruturado e atraente, além de estar nas redes sociais onde o seu público se encontra. Desenvolva uma identidade visual que represente sua Corretora de forma profissional e seja consistente na aplicação. Mantenha uma comunicação constante e personalizada. Peça

feedback sempre e use-o para melhorar o serviço e a experiência do cliente na sua Corretora. Isso mostra comprometimento e ajuda a construir uma reputação positiva.

Imagine o branding como um investimento contínuo. Cada esforço de comunicação e relacionamento que você faz, adiciona um degrau ao crescimento da percepção da sua marca. Essa abordagem de comunicação não se baseia exclusivamente em números de vendas, mas sim na criação de uma relação de confiança e conexão com o público da sua Corretora. É como cultivar uma amizade de longo prazo, onde cada interação fortalece os laços.

Eu não vou mentir, criar algo memorável leva tempo, dedicação, constância, consistência e algumas doses (ou muitas) de paciência. Mas ao pensar em estratégias de marketing para a sua Corretora, pesquise sobre branding.

Um agradecimento especial à Revista Seguro Nova Digital que abriu este espaço para que eu pudesse compartilhar ideias. Se você gostou, me segue lá no [@biadatex](#)!

E calma, eu não sou contra performance. Ambos precisam andar juntos, mas esse é um assunto para uma próxima conversa.



Bia Carrer é Gerente de Marketing da TEx

AS VOZES QUE ECOAM DO TOPO

Composto por maioria mulher, mercado de seguros nacional evoluiu, mas, assim como em outros setores da economia, ainda não atingiu a equidade de gênero em cargos de liderança; no setor, para cada dois homens em cadeira de decisão, existe uma executiva

Por: Sergio Vitor Guerra

No lançamento do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), ocorrido no dia 16 de março de 2023, os olhos de todo o setor estavam voltados para a iniciativa. O plano tem o objetivo de aumentar a participação da indústria na economia e, consequentemente, levar os produtos para uma parcela maior da população brasileira até 2030. Liderado pela CNseg, o PDMS contou com a colaboração de todas as entidades supervisionadas pela Susep e pela ANS, como a FenaPrevi, FenSeg, FenaSaúde e FenaCap. A Fenacor representou os corretores de seguros.

Pouco mais de um ano depois do lançamento, um olhar para o implícito provoca a atenção para um debate que está ganhando volume no setor nos últimos anos: a participação das mulheres em cargos de liderança. O 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, realizado pela ENS, mostra que, apesar de a proporção de mulheres em todos os níveis nas seguradoras ser de 54,4%, sua presença em cadeiras de decisão ainda é proporcionalmente menor em relação aos homens. Para cada dois executivos de alto escalão, existe uma mulher. Já nas entidades que participaram do PDMS, todos os presidentes são homens.

Embora as constatações possam parecer desanimadoras, o cenário já foi pior. No 1º estudo da instituição, divulgado em 2013, existiam quatro homens em cargos



Apresentação do PDMS em São Paulo

de decisão para uma mulher. Atuando no mercado segurador há mais de 30 anos, Simone Martins, 1ª Vice-Presidente do Sincor-SP, entende que o setor progrediu muito, mas que há um importante caminho a percorrer. “Na parte salarial, por exemplo, ainda há uma distância na casa dos 33% do mesmo cargo ocupado por um homem. Tenho muita confiança que brevemente este percentual será equilibrado”, projeta.

Os atrasos oriundos da construção das civilizações são heranças do mundo contemporâneo. Em 2010, Kathryn Bigelow conquistou o Oscar na categoria “Melhor Direção” com o drama “Guerra ao Terror”. Ela foi a primeira diretora a levar a estatueta para casa após mais de 80 edições. 19 anos antes, a Copa do Mundo feminina dava seu pontapé inicial, enquanto a seleção brasileira masculina já tinha fincado suas raízes na cultura do torcedor com três troféus na galeria. As mulheres conquistaram direito ao voto somente em 1932, e a primeira chefe de Estado foi eleita pela República depois de 121 anos de proclamação.

Na avaliação de Simone, a busca pela equidade de gênero deve ser constante. Ela entende que existam alguns pilares para continuar o processo de construção:

- **Boas remunerações;**
- **Promoções de carreira;**
- **Posições de liderança;**
- **Treinamento e capacitação;**
- **Qualidade de vida.**

Nesse processo de evolução da equidade de gênero, o setor de seguros é um reflexo do mercado de trabalho como um todo. Segundo o levantamento do CNI (Confederação Nacional da Indústria), as mulheres ocupam hoje 39,1% dos



Simone Martins, do Sincor-SP



Início de carreira: uma reflexão

Nunca desistir e sempre perseguir seus sonhos. Temos dentro de nós o dom da maternidade, da persistência, do equilíbrio, da ponderação, do amor e, acima de tudo, da luta em vencer!

Amo minha profissão e em todos os desafios aos quais me submeto tenho a visão que uma nova oportunidade sempre virá.

cargos de liderança no país. São consideradas funções de liderança diretores, dirigentes, gerentes ou supervisores. No entanto, o levantamento também revela que as mulheres empregadas estudaram mais tempo que os homens: 12 anos, em média, contra 10,7.

Stephanie Zalcmán, diretora Técnica de Operações e Estruturação da Wiz Co, avalia



Stephanie Zalcman, da Wiz Co



Início de carreira: uma reflexão

Busque se especializar e estar sempre atualizada sobre as tendências do setor. Invista em sua educação continuada, seja por meio de cursos específicos sobre seguros, certificações profissionais ou mesmo um MBA. Além disso, desenvolver uma rede de contatos sólida e procurar mentoras que possam oferecer orientação e apoio em sua trajetória profissional pode ser extremamente valioso. A construção de uma carreira bem-sucedida nesse campo depende tanto do conhecimento técnico quanto da habilidade de navegar em sua rede profissional.

que o setor de seguros até tendia a refletir as normas e as desigualdades da sociedade mais ampla. Atualmente, porém, a executiva entende que o segmento está caminhando para um cenário ideal. “Nos últimos anos, tem havido um movimento crescente para abordar questões de equidade de gênero, tanto internamente nas práticas de emprego quanto

externamente nos produtos e serviços oferecidos”.

Um movimento recente na indústria de seguros é a criação de produtos voltados especialmente para o público feminino. Stephanie explica que proteções para vida e saúde, por exemplo, podem considerar as necessidades específicas das mulheres, incluindo coberturas para questões de saúde reprodutiva ou licença maternidade.

Vozes ativas de representatividade

Mesmo em cargos de decisão, as mulheres podem ter sua voz sabotada dentro das organizações. Stephanie já passou por experiências que sentiu sua opinião ser ignorada. Após compartilhar uma ideia inovadora para um projeto em andamento, sua contribuição foi rapidamente ignorada pelo grupo, predominantemente masculino. “Momentos depois, um colega, homem logicamente, apresentou uma ideia similar como se fosse sua, recebendo elogios e apoio do mesmo grupo que ignorou a minha sugestão original”, lembra.

O exemplo de Stephanie, uma experiente executiva do setor de seguros, mostra que para as opiniões delas serem ouvidas nas organizações não basta apenas ter conhecimento técnico. A renomada fonoaudióloga brasileira e professora do Insper, Mara Behlau, avalia que as mulheres ainda precisam “falar grosso” para serem ouvidas. “As vozes mais graves são associadas ao sucesso”, contou a especialista em entrevista à Revista Época. “Nas organizações, ela provoca uma percepção de maior competência, persuasão, confiança e segurança”, completou.

A avaliação da especialista revela um problema crônico e complexo a ser resolvido. Stephanie entende que, para ofuscar essa cultura, o progresso é um processo contínuo que requer compromisso e ação constante. “Embora tenha havido avanços significativos, a jornada para alcançar a plena equidade de gênero é contínua”, pondera.

Em 2022, o Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ) elegeu uma mulher para presidente pela primeira vez na sua história. Fátima Monteiro, que também é líder na sua corretora, observa que, mesmo sendo um setor com lideranças repleta de homens, aos poucos as mulheres estão mostrando sua capacidade e seu profissionalismo para mudar o cenário.

“Com capacitação, nós mostramos que somos competentes em qualquer ramo. Hoje temos mulheres liderando em todos os ramos de seguros com muita competência”, salienta Fátima.



Fátima Monteiro, do CCS-RJ

Início de carreira: uma reflexão

Tenho um lema: DESISTIR JAMAIS! Então, se capacite, estude e vá à luta.



Maria Filomena, da Fenacor



Início de carreira: uma reflexão

Este mês de março, tradicionalmente, é dedicado às mulheres. Mas, na verdade, eu gostaria que fossem os 12 meses do ano e os 365 dias dedicados à mulher. Quero parabenizar todas as mulheres, não só as do mercado de seguros, mas deste Brasil e do mundo, porque a cada recanto do mundo, tem um grupo de mulheres trabalhando pelo bem da humanidade.

É de parabenizar, é de ter muito orgulho de ser mulher, de ter esse ideal que a gente tem, essa força de trabalho e essa multiplicidade de habilidades, que é característica do ser mulher.

Quando entrou no Sincor-MG em 1984, Maria Filomena, hoje Vice-Presidente da Fenacor, deparou-se com um cenário tomado por homens. Com poucas referências de mulheres em cargos importantes, ela não deixou se intimidar e galgou importantes cargos no sindicato até chegar à presidência. Maria foi a primeira presidente de um sindicato de corretores de seguros, atuando na liderança durante três mandatos.

Uma referência no setor, Maria entende que a sua história inspira mulheres que projetam seguir carreira no segmento e que isso gera a responsabilidade de ser sempre uma vitrine para essas pessoas. “Desempenho esse papel e assumo as minhas responsabilidades com o maior prazer e amor do mundo”, conta.

Para Maria, que neste ano completa 40 anos de mercado, é visível a evolução do setor durante o período. “Nós temos grandes executivas como CEO de seguradoras e ocupando outros cargos que até pouco tempo eram tomados por homens”, ressalta.

Resultados nas organizações

Adequar o discurso com a prática é um importante exercício para as organizações. Em linha com os avanços no ambiente corporativo, Maria conta que a Fenacor é aberta a esse diálogo e promove isso entre os seus colaboradores, com boa parte do quadro diretivo composto por mulheres. Segundo ela, para trabalhar na Federação basta ter vontade de atuar em prol do desenvolvimento dos corretores de seguros.

Além de ser importante uma empresa de qualquer natureza se posicionar, a diversidade de gênero melhora o desempenho das companhias, segundo o levantamento de 2020 feito pela McKinsey. A pesquisa indica que, dentre as companhias que adotam essa política, 55% entregam resultados operacionais acima da média da indústria.

Na AXA, uma das principais seguradoras do país, 53% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres, incluindo a CEO, Erika Medici. Em 2023, a companhia cresceu 19% no Brasil. “Uma empresa diversa melhora sua capacidade de inovação e as possibilidades de um crescimento sustentável”, conta Alexandre Campos, Vice-Presidente de RH, Jurídico, Compliance,



Alexandre Campos, da AXA

Sustentabilidade e General Secretary da companhia.

Campos entende que uma empresa do tamanho da AXA precisa servir de exemplo para outras organizações. Na sua avaliação, o reforço contínuo da importância da diversidade de gênero e da inclusão pode ser inspirador. “Estamos comprometidos em traduzir nosso discurso em ações tangíveis. Isso se dá por meio de políticas claras e transparentes, como a que especifica que em todas as contratações e promoções internas, é necessário ter pessoas de gêneros diferentes entre os finalistas. A partir dessa exposição à diversidade, escolhe-se o profissional mais adequado para o desafio em questão”, conta.

Seguindo a mesma linha da AXA, Stephanie conta que a Wiz sai do discurso para a prática com iniciativas focadas na diversidade e inclusão, como aderir aos Princípios de Empoderamento das Mulheres da ONU e desenvolver programas específicos para acelerar e impulsionar a carreira de mulheres e mães em seu ecossistema. “Possuímos um comitê interno de diversidade que promove iniciativas para um ambiente de trabalho mais inclusivo, além dos programas de mentoria realizados anualmente como forma de promover o tema”.

Todas as executivas que hoje assumem importantes cargos onde trabalham vislumbraram no início grandes passos na carreira profissional. Para que as experiências sejam usufruídas por todo mundo, independentemente de cor, raça ou gênero, é necessário o esforço conjunto no fortalecimento dessas discussões no ambiente corporativo.

**Estamos mudando
a maneira de ensinar
no mercado de seguros.**

Arley Boullosa

Fundador da Kuantta



KUANTTA
Consutoria



MULHERES NO SEGURO: QUEBRANDO ESTEREÓTIPOS COM SUCESSO

Por: Giuliana Chorbajian Morato





Por décadas, o setor de seguros foi amplamente considerado um território masculino, especialmente quando se tratava de vendas e comércio. No entanto, à medida que a indústria evoluiu e a igualdade de gênero se tornou uma prioridade em muitas empresas, as mulheres começaram a conquistar seu lugar de destaque nesse campo, não apenas na venda de apólices, mas também no marketing, administração e em papéis de liderança.

Historicamente, a percepção predominante era de que as habilidades necessárias para ter sucesso no ramo, como negociação, tomada de decisão rápida e habilidades analíticas, eram mais inerentes aos homens. No entanto, ao longo dos anos, ficou claro que as mulheres possuem todas essas habilidades e muito mais, e estão cada vez mais deixando sua marca no setor de seguros.

Uma das áreas em que as mulheres têm se destacado é na venda de apólices. Com sua habilidade inata para se comunicar, estabelecer relacionamentos e entender as necessidades dos clientes, as mulheres estão demonstrando

serem igualmente capazes, senão mais, do que seus colegas masculinos na venda de seguros. Além disso, as mulheres muitas vezes são percebidas como mais empáticas e confiáveis, o que pode ser uma vantagem significativa ao lidar com clientes em situações sensíveis, como durante a compra de um seguro de vida ou saúde.

No entanto, apesar dos avanços significativos, ainda existem desafios a serem superados. A disparidade salarial de gênero, a falta de representação em cargos de liderança sênior e os preconceitos inconscientes continuam a ser questões que precisam ser abordadas de forma proativa pela indústria. Não importa o cargo ou setor, mulheres estão quebrando estereótipos e demonstrando que têm muito a oferecer para o crescimento e sucesso das empresas de seguros. À medida que a indústria continua a evoluir, é essencial que as empresas reconheçam e valorizem plenamente as contribuições das mulheres, promovendo um ambiente de trabalho inclusivo e igualitário para todos.



Giuliana Chorbajian Morato é Coordenadora de Marketing Digital da J. Morato Corretora de Seguros



LIDERANÇAS INSPIRADORAS

Por: Janaina Serra





No competitivo mercado de seguros, no qual as demandas dos clientes estão em constante evolução, as lideranças inspiradoras desempenham um papel crucial no sucesso das vendas. Afinal, elas não apenas motivam as equipes como contribuem enormemente para estabelecer uma cultura organizacional centrada no cliente e na excelência. Mas o que são, de fato, lideranças inspiradoras?

A primeira característica que podemos identificar é uma visão estratégica capaz de antecipar as necessidades do mercado e orientar as ações da equipe de vendas. Em geral, profissionais com esse estilo de liderança entendem a importância de permanecer ágeis e adaptáveis em um ambiente em constante transformação, capacitando os seus times a responder rapidamente às tendências do mercado.

Além disso, líderes inspiradores costumam ser comprometidos com a ética e a integridade, auxiliando na consolidação de altos padrões de conduta dentro das organizações. No mercado de seguros, onde a confiança é fundamental, essas lideranças desempenham um papel crucial no fortalecimento da reputação das empresas.

Outro aspecto essencial percebido em líderes inspiradores, especialmente na área de vendas, é a preocupação com o desenvolvimento contínuo das equipes. Ao promover um ambiente de aprendizado e crescimento, eles não apenas melhoram o desempenho individual dos membros do time, mas também impulsionam os resultados como um todo.

Um último aspecto, e não menos importante, é uma habilidade que, muitas vezes, precisa ser desenvolvida: a comunicação assertiva, ponto crucial para que a liderança produza resultados tangíveis em termos de vendas. Somente uma comunicação clara e consistente garante que todos os membros da equipe estejam na mesma página e trabalhando em direção aos mesmos objetivos.

Para quem ocupa um cargo de gestão no mercado de seguros, ser uma liderança inspiradora deve ser uma meta diária a ser atingida. Afinal, este é um trabalho que nunca está concluído e que exige foco, disciplina e uma boa dose de esforço.



Janaina Serra é Head Nacional de Distribuição & Vendas Canal Corretor Sabemi Seguradora

A portrait of a woman with long, wavy brown hair, wearing a bright yellow top with puffed sleeves. She is smiling and looking directly at the camera. She has large hoop earrings and a necklace. Her hands are clasped in front of her.

EMPODERANDO A LIDERANÇA FEMININA: DESAFIOS E ESTRATÉGIAS

Por: Rosane Mota





Os desafios enfrentados por mulheres líderes refletem as disparidades que ainda persistem em muitos ambientes profissionais. Posso destacar:

A baixa representação de mulheres em cargos de liderança, criando um ambiente desigual. A falta de diversidade de gênero pode limitar as oportunidades.

Em ambientes dominados por homens, enfrentamos dificuldades para sermos ouvidas e ter nossas ideias e opiniões valorizadas.

A pressão para conciliar demandas da carreira com as responsabilidades familiares pode ser intensa e impactar negativamente no desempenho.

Enfrentamos com frequência disparidades salariais em relação aos homens, ocupando cargos semelhantes.

Esses são apenas alguns dos principais desafios enfrentados por mulheres líderes. É importante reconhecer essas questões e promover ações para superar as barreiras que impedem a igualdade de oportunidades no ambiente de trabalho.

Paralelo às dificuldades, existem estratégias que podem promover a igualdade de gênero que as companhias podem fomentar:

- **Apoiar e incentivar a ascensão de mulheres a cargos de liderança, promovendo a diversidade e garantindo a representatividade feminina;**
- **Estabelecer políticas claras de igualdade de gênero e diversidade implementando práticas de recrutamento e seleção que garantam igualdade de oportunidades;**
- **Investir no desenvolvimento profissional e capacitação de mulheres, oferecendo programas de mentoria e treinamentos que impulsionem suas carreiras;**
- **Realizar campanhas de conscientização sobre igualdade de gênero, viés inconsciente e prevenção do assédio, promovendo uma cultura empática.**

Ao implementar medidas concretas e comprometer-se com a diversidade e a inclusão, as empresas podem criar ambientes mais produtivos e inovadores.



Rosane Mota é empresária, administradora de empresas, corretora de seguros, conselheira consultiva do CESB, coautora dos livros Liderança Humanitária, Memórias de Líderes da Alta Gestão e Liderança Feminina, pela Academia Europeia da Alta Gestão, CEO e fundadora da RM7 Corretora de Seguros.

MOBY CORRETORA DE SEGUROS SE DESTACA COM MAIORIA FEMININA NO QUADRO DE COLABORADORES



Time feminino da corretora Moby

Por: Karem Soares

A Moby Corretora de Seguros celebra o Dia Internacional da Mulher, mantendo seu compromisso em gerar oportunidades de trabalho, tendo a maioria feminina no seu quadro de colaboradores. Hoje, elas representam 95% na ocupação dos cargos, sendo também a maioria, no quadro de sócios da empresa.

“Sabemos que esse é um cenário raro no mercado de trabalho. Mas sabemos que o mercado de seguros avança na abertura do espaço para as mulheres. Na Moby, temos o orgulho em ter a maioria das mulheres dominando o nosso cotidiano no ambiente corporativo. Acreditamos no nosso potencial, e tenho certeza de que é preciso gerar oportunidades, priorizando a qualificação e o foco nas estratégias. E as nossas colaboradoras são essenciais no plano de crescimento da corretora”, declarou Liliane Barros, sócia da Moby.

De acordo com uma pesquisa realizada pela FIA Business School, as mulheres ocupavam 38% dos cargos de liderança no

Brasil em 2023, mantendo a proporção do ano anterior. A instituição de ensino analisou as respostas de mais de 150 mil funcionários de 150 grandes empresas do país, premiadas com o selo Lugares Incríveis para Trabalhar 2023.

Kamila Alves, sócia gestora da Moby, afirmou que a corretora para chegar a bons resultados com o efetivo feminino, desenvolve ações internas de treinamento e foca na inclusão das mulheres no mercado de seguros. “Somos uma corretora que priorizamos as mulheres na nossa operação. E somos a maioria entre os três sócios da Moby. Mesmo tendo a consciência que no mercado de trabalho essa realidade não se repete em outras corporações, seguimos em frente contando com as nossas colaboradoras para atingirmos todas as metas e obtermos êxitos nos negócios”.

“Teremos 95% do time feminino nos faz ter uma visão diferenciada principalmente na abordagem e trato com os clientes. Juntamos a minha experiência com as das minhas duas sócias e de todo time feminino para desenhar processos e metodologia com foco no cliente”, concluiu Arley Boullosa, sócio da Moby.



Corretor bem atendido está na Brazil Health Assessoria

Nos destacamos como um dos principais grupos de assessoria do país, contando com diversas unidades de atendimento para fornecer a infraestrutura, apoio e todo suporte que você precisa!



Equipes dedicadas e suporte em visitas



Sistemas de cotação online



Assessoria ouro nas principais companhias



Acesso às comissões vitalícias



Apoio em marketing



Campanha de vendas e indicações



Universidade de vendas



Emissão e retirada de propostas



Equipe de pós-vendas



Palestras preventivas



Campanha de viagens

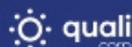


Convenções de negócios

amil alice



Omint





Larissa Vargas, Gerente
Executiva na Too Seguros

O CONHECIMENTO TE TRAZ CONFIANÇA

Ter domínio teórico e prático sobre um tema é essencial para profissionais do mercado de trabalho. O aprendizado capacita, gera autoridade e produz confiança nas pessoas que se comprometeram a dedicar sua vida a determinados assuntos.

Essa reflexão vale para todos, independentemente do gênero. Entretanto, para as mulheres que assumem importantes responsabilidades profissionais, esse raciocínio é particularmente mais profundo. A Gerente Executiva na Too Seguros, Larissa Vargas, lembra que teve dificuldade para arrumar o primeiro emprego. As empresas viam na sua maternidade um impeditivo para ela se destacar profissionalmente. "Fui mãe aos 16 anos". Quando, enfim, recebeu sua primeira oportunidade numa companhia, dedicou-se profundamente para

conquistar o seu espaço. Dentro do viés automotivo, Larissa passou a ter uma percepção diferente dos veículos a partir do curso de engenharia mecânica no SENAI. Ela foi a única mulher da turma. A bagagem que trouxe até aqui a posiciona como uma das principais gerentes de seguro de automóvel no Brasil.

Seguro Nova Digital - Como surgiu seu interesse em, além de atuar em outras frentes, se aprofundar no seguro de automóvel?

Larissa Vargas - Minha jornada profissional teve início na antiga AON Warranty. Lá acompanhei de perto a transição da prestação de serviços para o segmento de seguros em 2003. Naquela época, a empresa tinha um foco em Garantia Estendida e fazíamos parcerias com varejistas e montadoras de veículos. Comecei no atendimento e em seguida desempenhei um papel fundamental na regulação de sinistros, o que me proporcionou um contato diário com esse mundo automotivo. Sendo funcionária técnica, aprendi a olhar de uma forma diferente para os veículos e ampliei meus conhecimentos com um curso de mecânica no SENAI. Fui a única mulher da turma nas aulas e na certificação ASE (Automotive Service Excellence), grupo que certifica profissionais e oficinas do setor de reparo e serviços automotivos.

A partir desse ponto, busquei me especializar cada vez mais na área automotiva, o que me levou a assumir responsabilidades na área comercial. Ao longo do tempo, acumulei outras experiências, mantendo sempre um vínculo com o setor de veículos em meu portfólio profissional. Hoje na Too sou responsável pelo canal Auto.

SND - Como você avalia a participação das mulheres no setor de seguros?

LV - As mulheres são a maioria no mercado de seguros, representando cerca de 55% dos profissionais do setor. Faço parte de um grupo chamado Executivas de Seguros - Mulheres no Affinity - que reúne mais de 197 mulheres em cargos de relevância para o mercado. Isso demonstra a presença significativa e influente das mulheres nesse setor.

SND - Especificamente no ramo de automóvel, como é para uma mulher trabalhar e ter voz ativa?

LV - O mercado de automóvel tem ainda um grande viés masculino. As discussões são, por vezes, fervorosas. Não tenho receio de falar, pois minha bagagem técnica traz confiança para qualquer tipo de comunicação. Hoje em dia, afirmar que é fácil navegar em um ambiente predominantemente masculino, como visitar concessionárias e lojas, é uma realidade! Mais de 70% da minha equipe são mulheres. Temos a habilidade de nos posicionar quando necessário e o conhecimento técnico nos proporciona confiança e tranquilidade nesse contexto. Dificuldade vai existir para qualquer área ou segmento, mas precisamos estar capacitadas para dominar todo o conhecimento que o mercado exige.

SND - Você já viveu alguma experiência que sentiu ter sua opinião desvalorizada dentro desse setor?

LV - Enfrentei situações em que precisei me posicionar para que o gênero não fosse um problema e para que a negociação ocorresse de uma forma saudável.

Ter o conhecimento e habilidade necessária para o momento, seja uma reunião, uma

palestra, é fundamental para que o meu trabalho fosse reconhecido.

Mas, por ser mulher num ambiente totalmente masculino, preciso me posicionar e o desgaste é maior.

SND - O que te motiva a trabalhar?

LV - Foi desafiador conseguir meu primeiro emprego. Fui mãe aos 16 anos e as empresas tinham preconceito com isso. Me dediquei muito quando surgiu a primeira oportunidade e ela se tornou minha fortaleza. Com a bagagem que adquiri ao longo dos anos, hoje a responsabilidade é ainda maior, tendo um cargo de confiança, sendo responsável por uma equipe e sendo mãe de três filhos com idades e fases completamente distintas. Eles me motivam todos os dias.

Faço exercícios diários para lembrar que sou a minha prioridade. Procuo sempre ser o meu melhor. Preciso me priorizar para ser diferente e fazer a diferença.

Sou mãe do Gabriel (23), Pedro (5) e João (2).

Eles me motivam a procurar sempre o meu melhor todos os dias.

SND - Qual mensagem você quer deixar para as mulheres que atuam no mercado de seguros e desejam seguir carreira nele?

LV - A gente precisa ter voz e se posicionar com coerência. A geração atual tem menos receio de expor sua opinião. É preciso trazer essa voz ativa, sobretudo sendo mulher. Faça pelo propósito de ser a sua prioridade.

Para todas as mulheres incríveis no mercado de seguros: nunca subestime o poder, a paixão e a competência que possuem. Vocês estão quebrando barreiras, desafiando estereótipos e construindo um futuro mais inclusivo e diversificado neste setor. Tenham confiança em suas habilidades, persistam em seus objetivos e lembrem-se de que seus talentos são inestimáveis. O mercado de seguros precisa e se beneficia da presença e liderança de mulheres fortes e determinadas. Juntas, vamos conquistar o sucesso e inspirar as próximas gerações de profissionais femininas a trilharem esse caminho com coragem e determinação.





Mês da Mulher:

Cuide de Você com Allcare!

Amiga Corretora, este mês é todo seu!

E para celebrar, oferecemos vantagens especiais com todo o cuidado que merece:



Descontos Exclusivos no Clube de Vantagens Allcare: Uma variedade de produtos e serviços. Mime-se com itens selecionados para o seu bem-estar e felicidade.



Saúde do Corretor com Telemedicina: Sua saúde é nossa prioridade. Acesse profissionais de saúde qualificados de onde estiver com nossa plataforma Saúde do Corretor.



O Podcast da Allcare: Junte-se a nós em um universo de conteúdos e dicas sobre saúde e bem-estar. Neste mês, abordamos sobre cuidados e conscientização à Endometriose, um tema crucial para a saúde feminina.



Não perca a oportunidade de se cuidar e se informar.

Afinal, a vida fica melhor quando cuidamos da saúde!

allcare



MINHA TRAJETÓRIA NO MERCADO DE SEGUROS

Por: Vanessa Mendonça





O que você quer ser quando crescer? Nunca me canso de brincar com a analogia de que não conheço nenhuma criança que tenha respondido “com seguros” para essa famosa pergunta. E comigo não foi diferente!

Meu sonho de criança era cursar Medicina!
Meus primeiros estudos pós colegial:
Graduação em Enfermagem e tecnólogo em Hemoterapia, ambos voltados para a Saúde.

No decorrer do percurso, se tornou imprescindível meu início no mercado de trabalho, momento em que fui indicada por um parente e então ingressei no setor de seguros. Em 2004, iniciei meu primeiro emprego em uma prestadora de serviços administrativos para uma seguradora multinacional, a Rene & Rene/RV Vistorias. Foi aqui que tive meu primeiro contato com este mundo vasto e incrível de possibilidades de coberturas.

Sempre procurei mais informações, mais trabalho. Sempre me desafiando! Foi uma escola com ótimos professores, e pude entender um pouco de cada ramo. Minha jornada era in loco na seguradora, possibilitando já naquela época contribuir com inovações em sistemas (nós ainda recebíamos os avisos de sinistros via FAX).

Em 2005 fui efetivada pela Chubb como analista de sinistros de Auto. Meu primeiro contato com o Seguro de Transportes foi no segundo semestre de 2009, quando tive a oportunidade de atuar ao lado de ótimos profissionais na Allianz.

Aprendi muito e fui desbravar por novos desafios e evoluções profissionais. Integrei o

time da Tokio e posteriormente da Argo Seguros (atual AKAD), seguradora na qual sinto que pude amadurecer, tendo muitas oportunidades e voz ativa.

Em 2020, em meio à pandemia que enfrentávamos pela COVID-19, recebi o convite do Salvatore Lombardi para iniciarmos o projeto Albatroz MGA. Aceitei no mesmo momento. Claro que principalmente pelo fato de o convite ter sido feito pelo idealizador do projeto, mas também por acreditar 100% no que a Albatroz MGA representaria após sua implementação no mercado segurador.

Foram 12 meses de trabalhos constantes, quase de domingo a domingo, pois a euforia para ver toda a plataforma em funcionalidade era grande! Hoje a Albatroz MGA possui pouco mais de dois anos de operação; R\$ 97 mi em prêmio emitido até 12/2023, com um time sólido, especializado e de renome no mercado.

Muitas vezes idealizamos metas e sonhos para nossas vidas, das quais o curso dessas projeções mudam de direção, levando-nos a outros caminhos, outros ares! E está tudo bem! Precisamos estar abertos às mudanças e possibilidades, tendo garra, iniciativa, foco, esperança e principalmente não aceitar que opiniões te definam!

Você é maior que isso e incrivelmente capaz de concretizar e obter êxito em qualquer área em que se propuser a atuar. As mulheres realizam um trabalho de excelência no mercado de seguros, muito disso deve-se ao fato de que elas possuem muitas características de personalidade e conduta que auxiliam em suas rotinas profissionais, como criatividade e direcionamento para resolução de questões do dia a dia, além da forte resiliência e regulação emocional.



Vanessa Mendonça é Sócia-Diretora e Cofundadora da Albatroz MGA

A DIGITALIZAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS: FINALMENTE ACONTECEU

Por: Assegurou



Simone Macedo, Sócia Diretora da O Insurance e Fundadora da Assegurou

Existem várias razões pelas quais as seguradoras podem enfrentar desafios na digitalização eficaz do segmento. Muitas seguradoras têm sistemas de TI legados e processos operacionais complexos que foram desenvolvidos ao longo de décadas. Integrar novas tecnologias e plataformas digitais com esses sistemas existentes pode ser difícil e demorado. Por outro lado, o setor de seguros é altamente regulamentado, com requisitos específicos de conformidade que devem ser atendidos. Isso pode tornar a adoção de novas tecnologias e processos mais desafiadora, já que as seguradoras precisam garantir que suas operações digitais estejam em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis.

Algumas seguradoras podem enfrentar resistência à mudança dentro de suas organizações, especialmente se os funcionários estiverem acostumados com processos tradicionais e relutantes em adotar novas tecnologias e formas de trabalhar. Alguns produtos são intrinsecamente complexos, com várias opções de cobertura, exclusões e condições - traduzir essa complexidade para uma experiência digital simples e intuitiva pode ser um desafio.

A indústria de seguros é baseada na gestão de riscos, e as seguradoras precisam garantir que seus processos digitais sejam seguros e confiáveis, protegendo os dados dos clientes e minimizando fraudes e abusos. Com a entrada de novos concorrentes digitais no mercado, as seguradoras tradicionais enfrentam pressão para inovar e oferecer experiências digitais mais atraentes para seus clientes, mas podem enfrentar desafios para acompanhar o ritmo dessa mudança.

Apesar desses desafios, muitas seguradoras estão investindo em iniciativas de digitalização para melhorar a eficiência operacional, a experiência do cliente e a competitividade no mercado. Isso pode envolver a modernização de sistemas de TI, a introdução de novas tecnologias como inteligência artificial e análise de dados, e a adoção de práticas ágeis e colaborativas de desenvolvimento de software.

Já, do outro lado, uma corretora com visão 360° pode fomentar a digitalização do mercado de seguros ao criar uma plataforma digital que ofereça uma experiência simplificada e conveniente para compra e venda de seguros. É o caso da ASSEGUROU, uma corretora digital que provocou o mercado implantando centenas de canais de vendas de vários tipos de seguros - dos mais simples aos mais complexos.

Trata-se de uma plataforma centralizada que oferece uma ampla gama de serviços de seguros, desde seguro de automóveis e residencial até seguro de vida e saúde, permitindo que os clientes acessem todas as opções em um único local.

Atendimento ao cliente digital:

A corretora oferece atendimento ao cliente quase todo digital - sem perder o calor humano - permitindo que os clientes entrem em contato, tirem dúvidas e resolvam problemas por meio de chat online, e-mail ou telefone, proporcionando uma experiência de suporte rápida e eficiente.



Gestão de apólices e sinistros

A plataforma permite que os clientes gerenciem suas apólices de seguros e registrem sinistros de forma fácil e conveniente, oferecendo ferramentas para acompanhar o status de suas solicitações e receber atualizações em tempo real sobre o processo de resolução de sinistros. É fundamental garantir que a plataforma ofereça altos padrões de segurança e proteção de dados para garantir a confidencialidade e integridade das informações dos clientes, cumprindo todas as regulamentações relevantes de proteção de dados.

Ao adotar uma abordagem centrada no cliente e investir em tecnologia e inovação, uma corretora pode desempenhar um papel crucial na digitalização do mercado de seguros, proporcionando uma experiência mais eficiente, transparente e personalizada para seus clientes.



DA EQUIDADE À LONGEVIDADE: A IMPORTÂNCIA DA PROTEÇÃO E PLANEJAMENTO FINANCEIRO FEMININO

Por: Luciana Bastos





No cenário econômico e social do Brasil, testemunhamos mudanças significativas no papel das mulheres, principalmente com seu crescimento como provedoras no âmbito familiar. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a quantidade de lares com mulheres responsáveis pelo sustento da família e com a maior remuneração do domicílio aumentou em 72,9% de 2012 a 2022, passando de 22,2 milhões para 38,3 milhões.

Esses dados evidenciam um paradoxo patriarcal que encontramos ao mapear o espaço e acessos das mulheres às pautas econômicas. Elas são maioria na população e já chefiam 50,9% dos lares no país, mas as questões financeiras ainda são protagonizadas por homens, em boa parte dos casos. Na Icatu, as mulheres respondem por cerca de 46% dos contratos de seguro de vida da companhia. Já os de previdência são feitos por pessoas do sexo feminino em aproximadamente 44% dos casos.

Vale lembrar que dados do IBGE revelam que as mulheres vivem cerca de sete anos mais do que os homens, o que indica uma maior preocupação com a saúde e o bem-estar. O desafio é fazer essa visão se estender às

finanças – especialmente no contexto da longevidade.

Compreender os impactos desse novo cenário da pirâmide etária ainda é difícil para a sociedade, pois abarca muitas questões complexas. Viver mais implica em ter mais etapas na vida, como educação, carreira, aposentadoria e assistência médica prolongada. E é neste contexto que a educação financeira emerge como um pilar central e impacta diretamente a nós, mulheres.

Há também diversos aspectos culturais a serem superados. As decisões financeiras estão também cada vez mais na mão das mulheres na atualidade – e elas precisam, dia após dia, se sentar mais nessa cadeira.

Por isso, incentivar as mulheres a assumirem um papel cada vez mais ativo para a construção de um futuro mais equitativo e sustentável para todas as famílias brasileiras é também combater essas barreiras culturais que contribuem para essas disparidades.

Em um mundo de protagonismo feminino, marcado pela crescente longevidade, é imperativo que as mulheres ocupem seus espaços e tenham acesso à proteção e ao planejamento financeiro. A partir de um cenário mais democrático e igualitário, construiremos um futuro mais seguro e próspero para todos – e todas.



Luciana Bastos é Diretora de Desenvolvimento de Produtos - Vida na Icatu Seguros



GRUPO A12+ CONFIRMA PARTICIPAÇÃO NO CONGREGOR

Por: Karem Soares

Com o propósito de ir muito além do seguro, o Grupo A12+ estará presente no CONGREGOR – Congresso Regional Centro-Oeste, Minas Gerais e Espírito Santo dos Corretores de Seguros, que acontecerá entre os dias 24 e 26 de abril, no Royal Tulip Alvorada, em Brasília. Com o tema “Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?”, o evento proporcionará uma jornada de conhecimento, networking, debates e o lançamento de produtos e serviços.

Além das atividades especiais, a equipe e a diretoria receberão os congressistas em seu espaço na Feira de Negócios, onde apresentarão a jornada desenvolvida pelo grupo para impulsionar o sucesso e os bons resultados dos corretores associados. “Levaremos para a Feira de Negócios o melhor e mais moderno programa de desenvolvimento do corretor de seguros, que visa capacitá-lo e inseri-lo em novos mercados, além de dar-lhe maior competitividade. Os participantes terão a oportunidade de conhecer o A12+ Vantagens e todos os benefícios e diferenciais oferecidos pelo Programa Partners”, afirma Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+.

A terceira edição do evento tem a missão de ampliar o olhar do corretor de seguros sobre a expansão dos negócios, contribuindo para a tomada de decisões envolvendo estratégia, gestão e operação. O CONGREGOR é uma realização dos Sincors Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Espírito Santo.

Seguradora ALM Autêntica, Única e Para a vida toda!



SEGURADORA ALM

 55 (21) 97286-4098

 @seguradoraalm

 @seguradoraalm

 /company/seguradora-alm



**PARENTALIDADE CONSCIENTE:
UMA ESTRATÉGIA INOVADORA
PARA EQUILIBRAR CARREIRA E
CUIDADOS COM OS FILHOS**

Por: Fernanda Cyrillo Bardela



O protagonismo feminino no mercado de trabalho é pauta atual e recorrente em nosso país. Empreendendo ou não, as mulheres são catalisadoras de crescimento, inovação e mudança social.

Cada vez mais, mulheres conciliam - ou pelo menos tentam conciliar - suas vidas particulares (maternidade, família) com emprego e uma carreira brilhante. Esse avanço que vemos hoje é sem dúvida reflexo de um comportamento que vem mudando nos últimos anos. Mesmo assim, o eixo maternidade – carreira ainda é uma jornada desafiadora.

Antes de empreender no universo da Parentalidade Positiva, atuei por quase 25 anos no mercado de seguros e sei do esforço feito pelas mulheres-mães para se equilibrar tudo. Às vezes sofrem das mesmas dores, mas solitariamente negam e as evitam. E o resultado não poderia ser diferente: mães cansadas, sem apoio, exaustão física e emocional, distanciamento social, sintomas de depressão, ansiedade e sem tempo de cuidar de si mesmas.

E quando os fatores que aumentam o estresse particularmente aqueles relacionados à parentalidade ultrapassam de forma crônica os fatores que o aliviam, o burnout parental se desenvolve.

Um estudo revelou que no Brasil, 32% da PEA (1,2) tem síndrome de burnout. Outro dado relevante: o país é o 2º com mais casos de burnout no mundo (3). A relevância do assunto é tamanha que em 2022 a OMS (4) incluiu especificamente o burnout parental como doença ocupacional em 2022.

A busca pelo equilíbrio não requer apenas uma mudança na percepção social. Requer a implementação de estratégias práticas que permitam, sobretudo às mulheres, prosperar tanto no âmbito profissional quanto no pessoal, afinal os líderes de amanhã serão formados hoje e dependem que elas tenham essa conciliação em seus papéis para que possam cuidá-los e capacitá-los. No entanto, isso será feito de modo saudável quando elas puderem fazer isso para si mesmas.

Cuidar da saúde física, mental e emocional é o ponto de partida fundamental para mudar o mundo de forma positiva. E o cuidado emocional e mental com a família é o alicerce para criar uma geração mais equilibrada.

- 1 - População Economicamente Ativa;
- 2 - International Stress Management Association - Isma-BR);
- 3 - Organização Mundial da Saúde (WHO – World Health Organization);
- 4 - Dados da ANMAT – Associação Nacional da Medicina do trabalho)



Fernanda Cyrillo Bardela é Mãe, Educadora Parental e Fundadora da Parentallis – Assistência Parental. A 1ª EdTech brasileira de Parentalidade Consciente



RECUPERANDO A CONFIANÇA: ESTRATÉGIAS PARA CORRETORES DE SEGUROS RECONQUISTAREM CLIENTES INSATISFEITOS

Por: Ping Seguro

No dinâmico mercado de seguros, onde a competição é acirrada e as expectativas dos clientes estão em constante evolução, manter a satisfação e a fidelidade dos segurados é fundamental para o sucesso de qualquer corretor. Afinal, cada cliente

não é apenas um número em uma planilha, mas sim um indivíduo com necessidades únicas e expectativas específicas em relação ao serviço prestado.

Neste cenário em crescimento, segundo a CNseg, o mercado de seguros deve expandir-se em mais de 11% até o final de 2024. Isso é

respaldado pelo otimismo das seguradoras, que enxergam um cenário favorável e estão preparadas para atender à crescente demanda.

Uma das áreas que se destaca é o seguro automotivo, que já abrange cerca de 30% dos veículos no Brasil. Além disso, há um aumento significativo na procura por seguro de vida entre os jovens, com um crescimento de 119% na faixa etária de 18 a 20 anos e 103% para pessoas com 21 a 25 anos, de acordo com dados do BB Seguros.

Entretanto, mesmo com esse cenário promissor, muitos corretores de seguros enfrentam o desafio de lidar com clientes insatisfeitos. Seja por demora no atendimento, por encontrar opções mais acessíveis em outros lugares ou por não se sentirem valorizados, os motivos para a insatisfação podem variar, mas suas consequências são sempre as mesmas: perda de confiança, desgaste na relação e, em última instância, o risco de perder o cliente para a concorrência.

É dentro desse contexto desafiador que os corretores de seguros precisam agir com determinação e foco para reverter a insatisfação dos clientes. Em vez de simplesmente lamentar a perda de negócios, é hora de adotar uma abordagem proativa e estratégica, implementando medidas que possam reconquistar a confiança e fortalecer os laços que os unem.

1 - Identifique e Reconheça o Erro: Se um cliente está insatisfeito, é fundamental reconhecer e compreender a natureza do erro cometido. Isso envolve ouvir atentamente as preocupações do cliente, admitir qualquer falha por parte da corretora e assumir a responsabilidade por corrigir o problema.

2 - Ofereça uma Solução Rápida e Eficiente: Uma vez identificado o erro, é importante agir rapidamente para resolver a situação. Ofereça uma solução adequada que atenda às necessidades do seu cliente, seja ela uma informação, uma alteração na apólice de seguro ou qualquer outra medida que possa corrigir o erro e deixá-lo satisfeito.

3 - Comunique-se de Forma Transparente e Empática: Mantenha uma comunicação aberta, transparente e empática durante todo o processo de resolução do problema. Mantenha-o informado sobre os passos que estão sendo tomados para corrigir o erro e demonstre empatia em relação às suas preocupações e frustrações.

4 - Aprenda com os Erros e Implemente Novidades: Utilize cada erro como uma oportunidade de aprendizado e melhoria. Identifique as causas raízes dos problemas que levaram à insatisfação do cliente e implemente mudanças no processo para evitar que esses erros se repitam no futuro.

5 - Siga o Feedback: Esteja aberto ao feedback dos clientes e use-o como uma ferramenta valiosa para aprimorar seus serviços. Analise cuidadosamente as críticas e sugestões e leve-as em consideração na hora de implementar mudanças e melhorias em sua corretora de seguros.

Ao implementar essas estratégias, os corretores de seguros podem aumentar suas chances de recuperar clientes insatisfeitos e transformá-los em defensores leais da sua marca. Lembre-se de que cada interação é uma oportunidade para construir confiança e fortalecer o relacionamento, e é importante abordá-las com empatia, profissionalismo e determinação.

Para mais dicas sobre como aprimorar suas habilidades como corretor de seguros e construir relacionamentos sólidos com os clientes, não deixe de visitar o blog do Ping Seguro em:

www.pingseguro.com.br/blog

Lá você encontrará uma variedade de conteúdos exclusivos e informativos que o ajudarão a alcançar o sucesso em sua carreira como corretor de seguros.



AINDA HÁ DESAFIOS DESAFIOS A SEREM SUPERADOS

Por: **Virgínia Perez**



A

o longo do século XXI, testemunhamos uma transformação significativa no mercado de trabalho, impulsionada pelo crescente papel e impacto das mulheres. Desde o início do século, as mulheres têm desafiado estereótipos de gênero e assumido papéis cada vez mais diversos e influentes em todas as esferas profissionais. Essa evolução não apenas redefiniu a dinâmica do mercado de trabalho, mas também promoveu mudanças sociais e econômicas profundas em todo o mundo.

Uma das mudanças mais notáveis foi a crescente participação das mulheres



em setores tradicionalmente dominados por homens. Nos campos da ciência, tecnologia, engenharia e matemática (STEM), por exemplo, as mulheres têm se destacado cada vez mais. Esse aumento na representação feminina em áreas historicamente masculinas não apenas diversifica as perspectivas e habilidades disponíveis, mas também objetiva promover a igualdade de oportunidades e o desenvolvimento de soluções mais abrangentes e inclusivas.

Além disso, as mulheres têm desempenhado um papel fundamental no avanço da igualdade de gênero no local de trabalho. Movimentos como #MeToo e #TimesUp trouxeram à tona questões importantes relacionadas ao assédio sexual e à disparidade salarial, estimulando discussões e ações para promover ambientes de trabalho mais seguros, justos e inclusivos para todos. Como resultado, empresas em todo o mundo têm implementado políticas e iniciativas para abordar essas questões e promover uma cultura organizacional que valorize a diversidade, a equidade e a inclusão. Não podemos deixar passar em branco movimentos que o mercado faz para alavancar o papel das mulheres. É motivo de celebração o que avançamos até aqui.

Além de desafiar barreiras de gênero no mercado de trabalho, as mulheres também têm desempenhado um papel crucial no impulsionamento do empreendedorismo e da inovação. O número de mulheres empreendedoras tem crescido significativamente, lançando startups, liderando empresas e contribuindo para o crescimento econômico e a criação de empregos em diversos setores. Essas empreendedoras não apenas oferecem novas perspectivas e soluções para desafios globais, mas também inspiram e capacitam outras mulheres a seguirem seus próprios caminhos empreendedores.

No entanto, apesar do progresso significativo alcançado ao longo do século XXI, ainda há desafios a serem superados para garantir a plena igualdade de oportunidades no mercado de trabalho. As disparidades salariais persistem em muitas partes do mundo, com as mulheres ganhando, em média, menos do que seus colegas do sexo masculino em ocupações semelhantes. Além disso, barreiras culturais e estruturais continuam a limitar o acesso das mulheres a oportunidades de emprego e avanço profissional em alguns setores e regiões.

Não menor, ainda é o desafio da maternidade. É real o fato de que as mulheres, embora tenham em alguns casos uma rede de apoio e contem com ajuda, ainda sim param suas carreiras para cuidar, amamentar e dedicar tempo a esta etapa importante da vida. Vemos uma constante pressão sobre mais resultados, mais entregas, dedicação em tempo integral e, por vezes, a "mãe" acaba sofrendo essa pressão e sentindo que o mercado a deixa para trás. Sente culpa, sente ansiedade, sente medo e o desafio de lidar com esse momento novo, sem deixar de ser a profissional que todos esperam. Há um desafio a ser trabalhado.

À medida que avançamos no século XXI, é fundamental continuar promovendo a igualdade de gênero e criando ambientes de trabalho inclusivos e equitativos para todas as pessoas. Investir no potencial das mulheres não apenas impulsiona o crescimento econômico e a inovação, mas também fortalece as comunidades, promove a justiça social e constrói um futuro mais igualitário e sustentável para todos. O impacto das mulheres no mercado de trabalho continuará a ser uma força transformadora, moldando o cenário profissional e inspirando gerações futuras a alcançarem seu pleno potencial.



Virgínia Perez é Membro do Conselho Empresarial J Morato Cons. Corretora de Seguros

A CORRETORA QUE PAROU DE RESOLVER SINISTROS

Proprietária da Laure Seguros terceirizou o atendimento de sinistros e hoje dedica sua operação para consultoria e vendas

“**Q**uando um cliente me chamava, eu até ficava arrepiada”, lembra a corretora Andrea Laure Oliveira, proprietária da Laure Seguros, empresa localizada em Praia Grande, na Baixada Santista. Após conhecer a Regula Sinistros, Andrea passou a se preocupar apenas com as estratégias que fazem seu negócio crescer: consultoria e venda de seguros. “Quem tem corretora sabe que a parte de sinistros é muito cansativa”, avalia.

Fundada pelo corretor Daniel Bortoletto, a Regula absorve toda a resolução de sinistros das corretoras e desenvolve um atendimento personalizado para cada cliente. Daniel entende que o corretor perde tempo quando precisa chamar um guincho ou pedir um carro reserva, por exemplo. “Isso é improdutivo para o profissional. A especialidade dele é vender seguros e relacionar-se com os clientes”, argumenta.

O momento do sinistro é fundamental para a satisfação do cliente e gera horas de trabalho para Andrea. “O prejuízo dele (cliente) é muito significativo para mim”, destaca. Desse modo, ela entende que transferir esse atendimento para uma empresa especializada é fundamental, além de ser produtivo para sua operação, pois sobra tempo para fazer novos negócios.



Andrea Laure Oliveira, proprietária da Laure Seguros

Depois de um período terceirizando os sinistros, a proprietária da Laure Seguros avalia que essa prática é fundamental para a sua operação. “Tem feito meus sinistros com muita qualidade, eficiência e de forma rápida”, observa. Bortoletto explica que a Regula trabalha com uma plataforma ‘white label’, que viabiliza o atendimento ao segurado com as marcas da corretora.

Andrea está surpresa com o trabalho realizado pela Regula até aqui, pois a empresa, por ser especializada no ramo e fundada por um corretor, tem um alto índice de aprovação de sinistros. “É isso que o cliente espera”, pontua.

Ao ser diagnosticada com uma doença autoimune, Andrea precisou deixar o trabalho de professora. Quando se recuperou, decidiu abrir sua própria corretora, encontrando na área sua satisfação financeira e pessoal. Agora, ela aplica suas habilidades de comunicação e de pedagogia para oferecer consultoria e atendimento de qualidade aos seus clientes. “Sou muito fã do trabalho da Regula. Estou muito feliz, porque depois que eu fechei a parceria nunca mais me preocupei com sinistros”, conclui.

SURGE

A plataforma **Garantia.VC** criada pela **X One Seguros**, para oferecer soluções inovadoras no mercado de garantia judicial.



 **E-mail**
ATENDIMENTO
@GARANTIA.VC

 **Contato**
0800 591 4720

  **@garantia.vc**
WWW.GARANTIA.VC



Xone
SEGUROS



MATERNIDADE E SEU IMPACTO NA EMPREGABILIDADE FEMININA

Por: Aline Nunes





A maternidade sem dúvidas é um dos momentos mais desafiadores na vida de uma mulher. Como conciliar com a carreira? Como dar continuidade a sua trilha de sucesso? Um turbilhão de perguntas que dificulta ainda mais a tomada da decisão, principalmente quando estamos em grandes centros comerciais. O motivo de tantas dúvidas e questões relacionadas a esse tema é o que vamos abordar neste texto.

Inicialmente, pensaremos na tarefa da amamentação. Segundo o laboratório Think Olga, é uma tarefa que dura de 15 a 20 minutos, porém é preciso repeti-la de 8 a 12 vezes por dia. Considerando 7 dias da semana e que o bebê seja amamentado por no mínimo 6 meses, são 650 horas dedicadas apenas à amamentação. Estudos apontam que a realidade brasileira não facilita a vida das mulheres, pois a maioria é responsável também pelas tarefas domésticas além dos cuidados com os filhos, fazendo com que cada vez mais profissionais optem pela maternidade após os 40 anos, número que aumentou para 49,5% em 20 anos. Segundo estudo da FGV IBRE de outubro de 2023, as mulheres no Brasil dedicam até 25 horas semanais para cuidados domésticos, enquanto os homens apenas 11 horas.

Em reportagem de 08/03/2024 para o Valor Econômico, Gabriel Leite Mariante, doutorando em economia na London School of Economics, explica que em termos de empregabilidade as mães são em média 37% mais afetadas do que os pais em um período de dez anos após o nascimento do primeiro

filho, já que os homens são mais dedicados às tarefas remuneradas.

Olhando para o passado, sabemos que nem sempre as mulheres foram protegidas como hoje e a inferioridade feminina era tida como normal, como explica Mary Del Priori em seu livro *Sobreviventes e Guerreiras*. Após a primeira guerra mundial, devido ao grande número de óbitos masculinos, as mulheres precisaram trabalhar, porém sem seus direitos assegurados e acabaram exploradas, ganhavam muito menos que os homens e ainda eram expostas às condições arriscadas de trabalho.

No que se trata de maternidade, com a Constituição de 1934 foram garantidos alguns direitos fundamentais para melhoria das condições de trabalho. Além da jornada diária de 8 horas, as mulheres garantiram em lei a licença maternidade, assistência médica às gestantes e proibição em trabalhos insalubres.

Analisando o cenário atual, algumas medidas são defendidas por especialistas para que a mulher deixe de pensar que escolher a maternidade é também perder oportunidades em sua carreira. Por exemplo, redistribuir o trabalho do cuidado é fundamental para equiparar as desigualdades de gênero, assim como aumentar o número de creches e igualar a licença paternidade. Todas essas medidas trazem mais tranquilidade na tomada de decisão, além de proporcionarem uma mudança fundamental e urgente na sociedade.



Aline Nunes é a Head de Sinistros Latin Re e a primeira funcionária da corretora

SEGURO DOS CARROS MAIS VENDIDOS ESTÁ MAIS CARO PARA MULHERES

Levantamento aponta que o aumento registrado em janeiro foi pontual

Um estudo realizado pela Minuto Seguros mostrou que o preço do seguro dos carros mais vendidos do Brasil subiu para o público feminino. Foi registrada uma queda de 18,8% para o perfil masculino e um aumento de 4,6% nos valores das apólices para o perfil feminino.

O ranking faz uma medição em 11 capitais brasileiras e considera a lista divulgada pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), para determinar os dez carros mais vendidos no período.

“Em janeiro, os valores do seguro registraram um aumento geral, o que levantou o questionamento se essa seria uma tendência para o ano de 2024. No entanto, como imaginávamos, esse ajuste foi pontual, tanto que, em fevereiro, já notamos uma queda de quase 20% para os homens, e um aumento de apenas 4% para as mulheres”, explica Marcia Camacho, Diretora de Operações da Minuto Seguros.

Entre os destaques de fevereiro de 2024 estão:



Marcia Camacho, Diretora de Operações da Minuto Seguros

As comparações percentuais a seguir consideram o preço médio de fevereiro/24 contra janeiro/24

1 - A localidade com os menores preços médios para o perfil masculino, dentre os modelos analisados, foi Florianópolis, com o valor de R \$ 2.801,39 (-3,6%). Já para o perfil feminino, a capital com o menor custo foi Porto Alegre, com R \$ 2.044,25 (-1,5%).

2 - O Rio de Janeiro registrou os maiores preços médios no perfil masculino, chegando a R \$ 4.991,66 (+3,1%). Enquanto isso, Salvador foi a cidade com os maiores valores no perfil feminino, atingindo R \$ 3.379,15 (+11,2%).

3 - A média geral para todos os modelos e capitais é de R \$ 3.755,16 (-18,8%) para o perfil masculino e R \$ 2.479,82 (+4,6%) para o feminino.



Tudo para cuidar da saúde
do seu **negócio**,
do seu **cliente** e
do seu **colaborador**.

Modularizamos e flexibilizamos nosso portfólio
para que cada projeto seja **único** e **exclusivo**.

Conheça nossas 4 linhas de cuidado
personalizáveis para atender todas as necessidades:

Para **saúde** de qualidade: **temsaúde**

Para o **cuidado feminino**: **tem Mulher**

Para o **bem-estar**: **temVivaLeve**

Para **descontos em farmácia**: **tem farma**

Para os **momentos sensíveis**: **temAcolher**

Quer saber mais? Entre em contato com nosso time comercial!

 comercial@temsaude.com



MULHERES DESAFIANDO BARREIRAS E ALCANÇANDO O SUCESSO NA INDÚSTRIA DE SEGUROS E TECNOLOGIA

Por: Juliana Aparecida dos Santos





Enquanto celebramos o mês do Dia Internacional da Mulher, é essencial reconhecer as mulheres que desafiam estereótipos em setores historicamente dominados por homens. Esta data nos convida a refletir sobre a luta contínua das mulheres, que vai além de um simples dia de comemoração no calendário.

Nasci e cresci em uma família humilde na periferia, onde minha mãe, uma mulher batalhadora e determinada, enfrentou desafios imensos desde cedo. Perdeu os pais ainda jovem. Mesmo assim, com a sua luta, construiu um lar de amor ao lado do meu pai.

Minha mãe, mesmo exercendo o trabalho de faxineira fora de casa, sempre encontrou tempo para educar a mim e meu irmão com valores sólidos, ensinando-nos a importância do trabalho árduo e da resiliência diante das adversidades. Sua história de superação e sua determinação foram pilares essenciais em minha vida, moldando-me para enfrentar os desafios que encontrei ao longo da minha jornada.

Embora a área de tecnologia tenha sido tradicionalmente dominada por homens, cada vez mais mulheres estão deixando sua marca e mostrando que pertencem a esse campo dinâmico. Minha própria jornada profissional tem sido uma mistura de desafios e realizações, inspirada principalmente pelo exemplo de minha mãe.

Na GTI Solution, empresa especializada em tecnologia para seguros, estou em constante crescimento. Encontrei profissionais inspiradores que me encorajaram a seguir meus sonhos e a desafiar os estereótipos de gênero. Ao longo dos anos, aprendi a confiar em minha voz e a defender minhas ideias.

À medida que avançamos para um futuro mais igualitário, é essencial que continuemos a promover a diversidade de gênero e a apoiar as mulheres em todas as etapas de suas carreiras. Somente ao trabalharmos juntos para superar as barreiras de gênero poderemos criar um ambiente onde todas as mulheres possam prosperar e alcançar seu pleno potencial.



Juliana Aparecida dos Santos
é bacharel em Administração
de Empresas e Analista de
Produtos da GTI Solution

CONSULTAS COM GINECOLOGISTA POR R\$ 25

A ação da TEM Saúde oferece 90 dias de gratuidade em sua nova plataforma feminina

A TEM Saúde, ecossistema de serviços de saúde e bem-estar, vem reforçando seu compromisso com a entrega de serviços especializados no público feminino.

Em março, a empresa ofereceu consultas com ginecologista por R\$ 25 e também está liberando 90 dias de gratuidade para participação no novo programa em caráter de experiência.

O objetivo da campanha foi de viabilizar financeiramente o acesso ao atendimento médico especializado e também promover a cultura de cuidados preventivos entre as clientes.

O Programa TEM Mulher oferece jornadas de saúde e cuidados humanizados e personalizados para diversos perfis de mulheres. Na plataforma, as pacientes

podem realizar consultas por vídeo agendadas com enfermeiras especialistas em saúde da mulher e ainda contam com pronto atendimento online 24 horas por dia.

A proposta é acompanhar os indicadores de saúde da mulher, indicar exames preventivos, recomendar melhores práticas para uma vida saudável e acompanhar casos críticos ou crônicos, além de cuidados especiais para gestantes. O conteúdo digital inclui e-books, vídeos e podcasts com informações para a saúde feminina.

Segundo Mariana Esteves, vice-presidente comercial da TEM Saúde, “o Programa TEM Mulher foi feito por mulheres para mulheres, não importa a idade, classe social e se possui ou não plano de saúde. Todas vivemos inseguranças e dúvidas que só podemos ou queremos compartilhar com outras mulheres. E nós montamos uma rede de especialistas para tratar dessas questões”.

Além de oferecer acompanhamento e informações sobre saúde, o Programa TEM Mulher também passa pelos temas de bem-estar, saúde mental, parentalidade e apoio para vítimas de violência doméstica.

Por enquanto o programa está disponível somente nos canais B2B2C e B2B, com foco especial nas áreas de Recursos Humanos. “Além de ser um benefício com alto valor agregado para as colaboradoras, entendemos que o Programa TEM Mulher pode ser um grande aliado do RH por sua eficiência comprovada na redução da sinistralidade dos planos de saúde”, completa Mariana.

O compromisso da TEM Saúde não está restrito ao período. O olhar atento para as necessidades específicas das brasileiras é um pilar para a empresa. E não poderia ser diferente em uma empresa onde 70% do quadro de colaboradores é constituído por mulheres. Na área comercial, liderada por Mariana Esteves, o time é 100% feminino. Em marketing 75% do time é feminino.



Com o CRM Ping Seguro, **você tem**

- BUROCRACIA & + TEMPO LIVRE!

O Ping Seguro é a ferramenta feita especialmente para o corretor que deseja fazer a gestão da sua corretora de forma **simples e ágil**, a qualquer hora e lugar. Faça já o seu teste grátis e dê o primeiro passo para **facilitar sua rotina!**



Baixa de comissões e repasses



Gestão de todas as suas apólices



Novos produtos para sua corretora



Criação de posts personalizados

Faça um **teste grátis** em:

pingseguro.com.br



LIDERANÇA FEMININA NO MERCADO DE SEGUROS DE CARGA: ROMPENDO BARREIRAS EM UM SETOR PREDOMINANTEMENTE MASCULINO

Por: Andrezza Queiros



insert
seguros



Historicamente marginalizadas em papéis secundários e administrativos, as mulheres começaram a reivindicar seu espaço no seguro de cargas ao longo das últimas décadas. Apesar de uma presença crescente, elas ainda representam uma pequena fração da liderança executiva, com apenas cerca de 20% das posições de alto escalão ocupadas por mulheres, segundo a Insurance Business Magazine. Este contraste sublinha a necessidade contínua de promoção da diversidade e inclusão no setor.

A desigualdade salarial é marcante, com as mulheres ganhando, em média, 80% do salário de seus colegas masculinos em posições semelhantes. Além disso, a falta de modelos femininos em posições de liderança dificulta a visibilidade e o acesso das mulheres a oportunidades de mentorship e avanço profissional. Estereótipos de gênero persistem, muitas vezes subestimando as capacidades de liderança feminina e dificultando sua ascensão a cargos de gestão e decisão.

Apesar desses obstáculos, as mulheres estão fazendo avanços significativos, líderes femininas no setor têm demonstrado uma capacidade notável para navegar em mercados voláteis, gerir crises complexas e liderar com empatia, fomentando culturas organizacionais inclusivas e resilientes.

Na Insert seguros, 80% dos cargos de liderança são compostos por mulheres fortes, promover a liderança feminina no seguro de cargas requer que todos se juntem para superar as barreiras institucionais. Esse contexto reforça a mensagem de que a liderança feminina no seguro é não apenas uma questão de igualdade de gênero, mas também uma estratégia essencial para o crescimento sustentável e a inovação no setor. Empresas como a Insert Seguros, com seu compromisso com a excelência e a inovação, são vitais para promover um ambiente mais inclusivo e preparado para enfrentar os desafios do comércio globalizado.

Por fim, use sua posição e sua voz para promover a diversidade e inclusão no setor. Sua jornada pode inspirar outras mulheres a seguir carreiras no mercado de seguros de transporte, contribuindo para um ambiente de trabalho mais equilibrado e inovador. Seja uma força de mudança, não apenas em sua própria carreira, mas para o setor como um todo.

A caminhada para se tornar uma mulher de sucesso no mercado de seguros pode ser desafiadora, mas é recompensadora. Armada com determinação, conhecimento e um espírito colaborativo, você pode quebrar barreiras e construir uma carreira gratificante.



Andrezza Queiros,
Executiva de Contas
Sênior Insert

A COLUNA QUE VIROU UM LIVRO



Lançamento no Rio de Janeiro | Foto: Jorge Clapp

Colaboração de Jorge Clapp e CQCS

No Rio de Janeiro, mais de 100 pessoas compareceram ao lançamento do livro “Fala Mulher”, no dia 11 de março, no Arca Hub, espaço escolhido pela Sou Segura para o evento.

Toda(o)s a(o)s presentes ganharam o livro, autografado por coautoras. A coletânea reúne 38 artigos da coluna “Fala Mulher”, do portal da Sou Segura, escritos por jornalistas, corretoras e executivas do mercado.

O evento, que também celebrou o mês dedicado às mulheres, foi marcado por muita emoção e alegria.

O lançamento também ocorreu em São Paulo. O principal objetivo do evento neste mês dedicado às mulheres foi dar



Lançamento em São Paulo | Foto: CQCS

Liliana Caldeira, expressou felicidade com o lançamento e contou um pouco sobre o principal propósito de toda essa ação – “Me sinto extremamente feliz com essa materialização de todas essas escritas de toda essa dedicação de mulheres que são donas de casa, que trabalham e que escrevem, se dedicam ainda um espaço de tempo para falar sobre carreira, diversidade e para falar sobre aspectos técnicos do seguro”, comenta.

Além disso, Liliana falou sobre igualdade de gênero e como o livro pode dar o devido impacto na vida das profissionais dentro do mercado – “Temos então que seguir esse caminho porque as mensagens foram todas uníssonas no sentido de que as mulheres estão caminhando rumo à Equidade Graças à nossa sorridade”.

A presidente da Sou Segura ressaltou ainda a missão da mulher como “poderosa catalizadora de mudanças” e disse enxergar um futuro promissor para a equidade e inclusão na sociedade brasileira. “As empresas que adotarem os princípios ESG terão os melhores resultados. A inclusão e a pluralidade podem fomentar ainda mais esses resultados”, acrescentou Liliana Caldeira.

Camila Maximo Davoglio, Vice-Presidente da Sou Segura, aproveitou o momento para convidar todas as profissionais a conferirem os artigos publicados e a coluna no site, além de abrir o espaço da Sou Segura para receber novas histórias e experiências dessas mulheres. “Conte com a gente para contar a sua história, vamos juntas. Obrigada.”

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

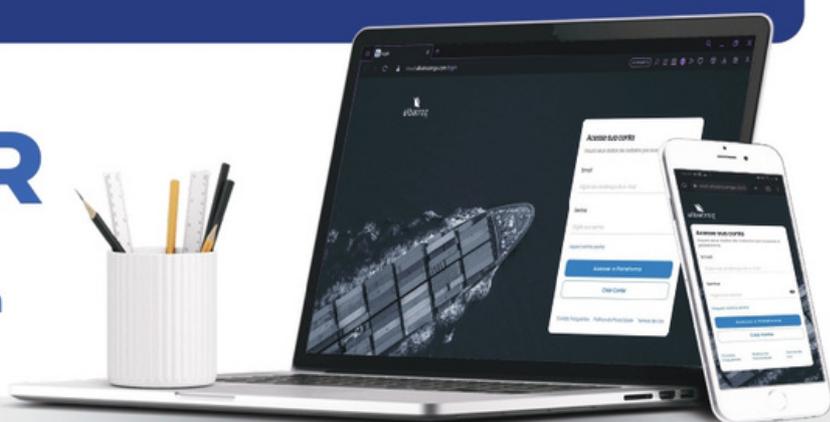
Transporte Nacional - Anual e Avulsa
Transporte Internacional
(Importação e exportação) - Anual e Avulsa

RCTR-C / RC-DC
RCTA-C / RCA-C
RCT-F

CORRETOR

Faça seu cadastro!

<https://www.albatrozmg.com>



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



SUA COTAÇÃO EM
ATÉ 5 MINUTOS



EMIÇÃO DE
APÓLICE IMEDIATA



EMIÇÃO DE
ENDOSSOS



ACOMPANHAMENTO
DE PIPELINE



FATURAMENTO

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

Parceria Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

  /albatroz_mga


albatroz
MGA

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



COMO A PRESENÇA FEMININA TEM ENRIQUECIDO O MERCADO DE SEGUROS

Por: Vanessa Oliva



EZZE

SEGUROS.
A GENTE
SE IMPORTA.

N

o Brasil, a participação das mulheres no mercado segurador tem crescido significativamente ao longo dos anos. De acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e de outras instituições do setor, é possível observar que as mulheres vêm ocupando uma parcela cada vez maior de cargos em seguradoras, corretoras de seguros e outros segmentos relacionados.



Embora números exatos sobre a distribuição de gênero no mercado segurador brasileiro possam variar, especialmente em diferentes áreas e níveis hierárquicos, diversas iniciativas têm sido implementadas para promover a igualdade de oportunidades para mulheres e aumentar a sua representatividade.

Programas de recrutamento, capacitação e desenvolvimento de liderança voltados para mulheres têm se tornado mais comuns, visando não apenas atrair mais talentos femininos para o setor, mas também promover sua ascensão em cargos de liderança e decisão.

Além disso, a conscientização sobre a importância da diversidade de gênero no ambiente de trabalho tem levado muitas empresas do setor segurador a adotar políticas e práticas mais inclusivas, proporcionando um ambiente de trabalho mais equitativo para homens e mulheres.

Seja como líderes de empresas de seguros, profissionais especializadas em análise de riscos, agentes de seguros ou em outras áreas, as mulheres têm deixado sua marca de maneira notável.

Aqui estão algumas maneiras pelas quais a presença feminina tem enriquecido o mercado segurador:

- **Liderança e Tomada de Decisão:** A diversidade de pensamento que as mulheres trazem para as mesas de decisão muitas vezes resulta em estratégias mais abrangentes e inclusivas.
- **Inovação e Adaptação:** A capacidade de adaptação e visão das mulheres para identificar novas oportunidades têm impulsionado a

evolução do mercado, especialmente em resposta às mudanças nas necessidades e preferências dos clientes.

- **Empoderamento Financeiro:** Ao ajudar na gestão de riscos financeiros e na proteção de ativos, elas capacitam as pessoas a enfrentar desafios econômicos e a alcançar seus objetivos financeiros com mais confiança.
- **Conexão com os Clientes:** As mulheres muitas vezes possuem habilidades interpessoais excepcionais: isso é muito importante em um setor como o segurador, onde a confiança e o relacionamento com o cliente desempenham um papel crucial na fidelização e satisfação do cliente.
- **Advocacia e Responsabilidade Social:** Muitas mulheres também estão ativamente envolvidas em iniciativas de responsabilidade social corporativa e advocacia por causas importantes, trazendo uma diferença tangível, além das atividades comerciais convencionais.

Em suma, a presença feminina no mercado segurador não só enriquece o setor, mas também contribui para um ambiente mais inclusivo, resiliente e socialmente responsável.

À medida que mais mulheres continuam a se destacar neste campo, o futuro do mercado segurador é moldado por uma diversidade de talentos e perspectivas, beneficiando a todos os envolvidos.



Vanessa Oliva é diretora de Recursos Humanos e Facilities da EZZE Seguros

CESB EM MOVIMENTO



Idealizado pelo Clube das Executivas de Seguros de Brasília, passeio celebrou o Dia Internacional da Mulher reforçando a importância dos hábitos saudáveis

O Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB), que empossou sua nova diretoria no início deste ano, promoveu um encontro no Parque da Cidade, localizado no centro da capital federal, em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, celebrado em 8 de março. O CESB em Movimento, realizado no dia 10 de março reuniu adultos e crianças para a prática de exercícios físicos e mentais, como passeio de bicicleta, caminhada, yoga e atividades para as crianças.

A presidente do Clube, Regina Lacerda, conta que as expectativas foram superadas. “Não imaginávamos a grandiosidade que seria esse dia. A resposta e o apoio que recebemos foram inesquecíveis e ficarão para a história do CESB”. O encontro contou com a participação das associadas e parceiros do clube, além de familiares e amigos.

“Fomos presenteados em ver a alegria, a satisfação, a descontração que aconteceu durante esse evento. Uma energia que contagiou todas as pessoas que participaram dele”, comemora Regina. A presidente do Clube destacou, ainda, o empenho das associadas, sobretudo da Diretora de Eventos, Raissa Rios Viana, que coordenou o primeiro encontro, “comprovando que está apta para exercer esse cargo com muita coragem e organização, formando uma equipe de mulheres que se comprometeu a entregar um resultado extraordinário”.

O evento contou também com o apoio de empresas do mercado segurador. A Akad Seguros, por exemplo, forneceu bicicletas e camisetas; a Way Reguladora de Sinistros, os bonés; a Excelsior Seguros trouxe a Boreal Animação Infantil com muitas brincadeiras para as crianças; já a Allianz e a Laço Forte, o café da manhã; por fim, a Capemisa foi a seguradora oficial do evento.

O CESB em Movimento marcou a inauguração da agenda do Clube em um ano repleto de expectativas, projeta Regina. “Tenho certeza que 2024 será espetacular. Pretendemos agregar valor à vida e à profissão de cada executiva, entregando capacitação e muita visão da importância da participação da mulher no mercado de seguros”, finaliza.



REGULA

Sinistros

Tenha
**Assistência 24
horas** e fique
despreocupado.

Sua corretora agora
pode ter atendimento
24h, incluindo finais
de semana e feriados,
com **atendimento
humanizado**, a partir
de R\$ 1.899,99/mês.

Saiba mais



regula.com.br



(11) 91688-0909

A professional portrait of Regina Lacerda, a woman with short blonde hair, wearing a black blazer over a white button-down shirt. She is smiling and looking directly at the camera. The background is a plain, light color.

DUAS MULHERES INESQUECÍVEIS

Por: Regina Lacerda



U

ma greve de operárias em 1917 deu origem ao Dia Internacional da Mulher, instituído oficialmente pela ONU em 1975. Faz 107 Anos que se celebra em todo mundo essa data.

Vou contar uma história ocorrida há 260 anos, de uma mãe e filha. É possível que você se identifique de alguma forma com ela. Ambas tinham o mesmo nome, Mary e marcaram as gerações.



Mary era a segunda, de sete filhos do casal. Na infância teve uma vida financeiramente confortável. Mas seu pai perdeu tudo. Ele era um homem violento e quando bebia, batia em sua mãe. Mary se deitava à porta do quarto da mãe para protegê-la. Acabou assumindo também o papel de mãe das suas irmãs por toda a vida.

Teve duas grandes amigas: com a Jane lia livros e assistia palestras. Fanny a inspirou a cultivar sua mente.

Foi empregada doméstica, dama de companhia e babá. Havia poucas opções de carreira para mulheres pobres.

Se dedicou aos estudos. Aprendeu francês e alemão. Conseguiu trabalhar como professora. Começou a traduzir textos e decidiu ser escritora.

Teve 2 filhas, de dois relacionamentos. A primeira filha não conviveu com o pai porque ele a abandonou logo que soube que estava grávida.

Numa noite chuvosa, caminhou durante meia hora para tornar as suas roupas mais pesadas com a água e saltou no rio. Um desconhecido a vendo saltar conseguiu salvá-la. Tentou suicídio duas vezes, mas recobrou sua força de vontade.

Conheceu outro homem e engravidou. Decidiram se casar e morar em casas separadas. Eram felizes mantendo suas individualidades.

Logo engravidou, mas no parto a placenta se rompeu e criou uma infecção. Após onze dias de sofrimento, faleceu aos trinta e oito anos de

septicemia. Sua filha foi batizada com o seu nome.

Muito jovem, a filha Mary também se tornou escritora. Repetiu a história de sua mãe. Teve um relacionamento amoroso complicado, perdeu um bebê assim que nasceu e foi mãe de três filhos.

Numa noite chuvosa, de férias ao lado de dois poetas ingleses, um deles sugeriu que escrevessem uma história de fantasmas. Aos dezoito anos, topou o desafio. Escreveu uma obra única.

208 anos depois, a obra recheada de questionamentos morais nunca saiu de circulação e está imortalizada na literatura, no teatro e no cinema: Frankenstein.

Mãe e filha viveram a vida intensamente. De um lado, Mary Wollstonecraft, autora de Uma reivindicação dos Direitos da Mulher, é considerada a precursora dos direitos da mulher. De outro, Mary Shelley a escritora de Frankenstein, desafiou o cenário literário dominado por homens.

Com a morte da mãe Mary, seu marido, desolado, escreveu: "Acredito que não existe nenhuma outra igual a ela em todo o mundo".

Cada mulher é única. Não chore se alguém te abandonou; não desista, se alguém te desanimou; não se envergonhe, se alguém te humilhou. Seja livre, firme, forte, inteira! Faça valer seu lugar no mundo!



Regina Lacerda é CEO da Rainha Seguros, presidente do CESB e Acadêmica da ANSP



NASCE O SEGUROS.ON

Por: Voz Comunicação

No cenário atual, compreender a importância do seguro pode ser uma tarefa complexa para muitos. É nesse contexto que surge o Seguros.On, um movimento formado pela colaboração de seis corretoras de seguros no Rio Grande do Norte. Idealizado por Ana Alice Cardoso, Marília Moraes, Nadyra Mendes, Socorro Credidio, Marileyde Guimarães e Polyana Medeiros, seu objetivo é desmistificar o universo dos seguros, disseminando conhecimento e conscientização sobre a importância da proteção e tranquilidade que esses serviços podem proporcionar.

Desde sua concepção, o Seguros.On teve clareza sobre sua missão, porém, o impacto que ele teve sobre os corretores de seguros da região superou todas as expectativas. O projeto não apenas levou informações cruciais para a população, mas também despertou nos corretores a necessidade de propagar esse conhecimento e unir a categoria em busca constante de aprimoramento.

Em 2023, o Seguros.On ganhou destaque em diversos blogs, foi convidado para entrevistas em renomados canais de rádio e televisão e participou de podcasts, demonstrando o quão inovador tem sido o projeto. Esse reconhecimento tem sido um impulso adicional para as idealizadoras, que se sentem ainda mais motivadas a seguir em frente.

Agora, em 2024, o projeto está celebrando seu primeiro ano de existência com muitas novidades.

O Seguros.On vem se consolidando como um importante agente de mudança na forma como a população enxerga o universo dos seguros, e seu compromisso em fornecer conhecimento e empoderamento para os corretores de seguros demonstra seu impacto positivo e duradouro na comunidade.

SUA JORNADA NO MUNDO DOS SEGUROS ACABA DE EVOLUIR

© futuro dos corretores chegou!



Tenha seu próprio site



Venda 100% digital



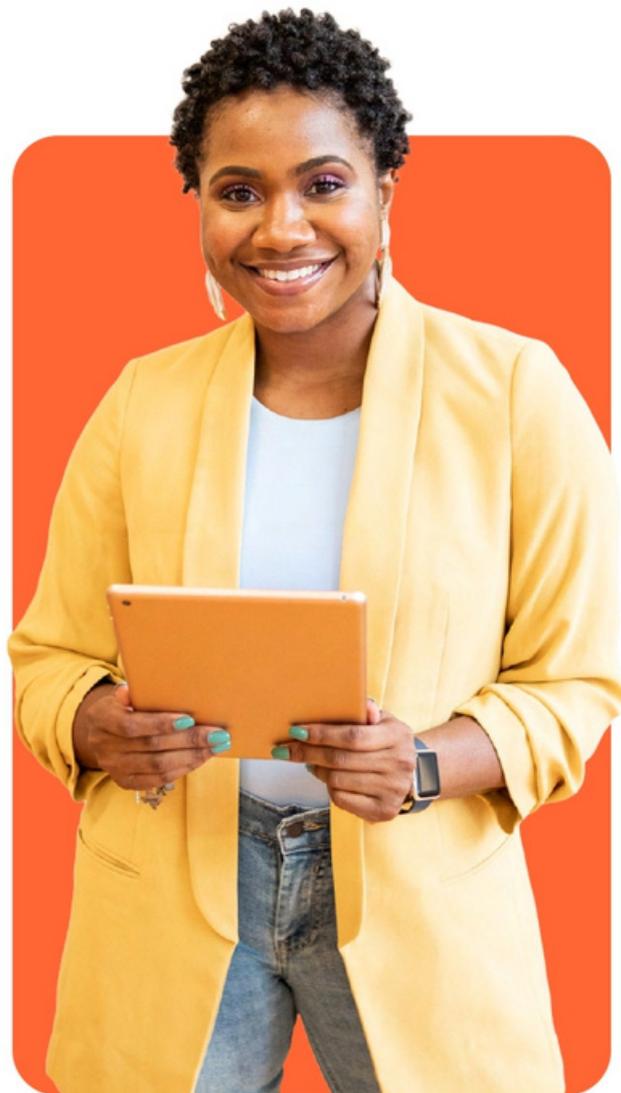
Aumente suas vendas



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



DE MULHERES PARA MULHERES! UMA CONVERSA SOBRE “LUGAR DE FALA”

Por: Glaucia Saffa  **tem.**



Com um time de marketing jovem e efervescente, estou sempre sendo provocada a reflexões atuais e controversas. E, com um time 70% feminino, obviamente organizamos nossa campanha de março e nossa estratégia de produtos para o público feminino: de mulheres para mulheres!

A criação de produtos para o público feminino tem sido apontada como uma grande oportunidade para os mercados de saúde, bem-estar e qualidade de vida. E muitos dados são utilizados para sustentar essa afirmação.

Mas considerando o cenário nacional, onde a liderança nas empresas ainda é predominantemente masculina, as áreas de saúde e educação, protagonizam uma transformação com índices que chegam a 70% e 69,4%, respectivamente, de mulheres em cargos de gerência, de acordo com pesquisa divulgada pelo IBGE no último dia 08 de março.

O dado nos leva a reflexão de que a atenção às mulheres talvez não se deva exclusivamente

a oportunidade de mercado, mas ao fato de que, ao ocupar mais espaços estratégicos no mercado, nós mulheres, tenhamos conquistado mais espaço para criar soluções que atendam às nossas próprias necessidades. Isso é “lugar de fala” na prática.

O conceito, que se popularizou no Brasil com o livro da escritora Djamila Ribeiro, sugere que o enunciador sempre reflete em seu posicionamento a sua realidade social, financeira e pessoal ao proferir um discurso sobre um determinado tema.

Mais do que o ativismo, termos diversos grupos representados nas companhias, nos leva a entregas melhores porque esses grupos estão ocupando seu “lugar de fala” para expressar suas necessidades e contribuindo para construção de soluções mais aderentes.

É realidade que precisamos estar em uma determinada posição e vivê-la para podermos falar por um grupo e representá-lo.

Fecho março feliz pela constatação de pequenas conquistas e confiante de que ainda possamos ter mais grupos representados nas lideranças das companhias.



Glauca Saffa é Diretora de Marketing na TEM Saúde Jornalista e Administradora, com MBA em gestão empresarial pela FGV. Trocou o jornalismo pela carreira executiva ao apaixonar-se pelo dinamismo da construção de negócios. Há 20 anos liderando áreas de marketing e produtos, atuou em projetos de varejo, afinidades, e-commerce e serviços de saúde com marcas como Natura, Ultrafarma, Mapfre e Casas Bahia e outras.



EXECUTIVA VISITA INSTITUTO TECHMAIL

*Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros,
estimula a preparação de adolescentes para o
mercado de trabalho*

O Instituto Techmail (ITM), escola dedicada à viabilização de projetos de inclusão no mercado de trabalho, sobretudo no setor de seguros, recebeu a empresária Regina Lacerda na sua sede em São Paulo. A CEO da Rainha Seguros liderou a Experiente profissional do mercado de seguros, Regina ficou satisfeita com o interesse dos alunos pela palestra. “Olhos vibrantes e atentos a todo o conteúdo que dividimos sobre como construir uma carreira de sucesso”, lembra.

Além disso, a executiva compartilhou dicas de como se posicionar perante a vida. Segundo ela, se dedicar aos estudos e se relacionar com adolescentes que possuem o mesmo propósito são itens fundamentais para a carreira. “Estudar muito, nutrir amizade com jovens que também queiram estudar, inspirar-se em pessoas que tenham uma vida profissional brilhante e conservar a mente limpa. Isso vai garantir um futuro brilhante”, complementa.

A executiva avalia que instituições destinadas ao desenvolvimento de jovens em situação de vulnerabilidade são fundamentais na sociedade. “É animador saber que o mercado de seguros conta com uma organização como o Instituto Techmail, que recebe jovens para o conhecimento do setor, desenvolvendo competências técnicas, humanas e de comportamento para que eles sejam inseridos no mercado de trabalho”.

Regina Lacerda ressaltou o trabalho desenvolvido por Suzana Opatrny, Diretora Presidente do ITM, e da sua equipe. “É importante que os jovens se capacitem para que possam ser inseridos no mercado de trabalho e consigam mudar a sua história de vida, sendo protagonistas de uma carreira na indústria de seguros”, conclui.

março

MÊS DAS MULHERES

Parabéns a todas as mulheres que não apenas oferecem proteção, mas lideram, inovam e transformam o mercado de seguros com força, inteligência e coragem!



www.rainhaseguros.com.br



EQUILIBRANDO MÚLTIPLOS PAPÉIS: A FORÇA DA MULHER ATUAL

Por: Louise Carvalho





Embora o mês de março seja tradicionalmente marcado com eventos no âmbito profissional e mídias em geral no intuito de homenagear, celebrar e reconhecer as conquistas das mulheres, é fundamental lembrar que seu papel vai muito além de um período ou mês do ano. Mas é sempre válido e necessário, nestas datas, fomentar oportunidades de reflexão que promovam conscientização e tragam o debate a mesa.

Atualmente, a mulher desempenha múltiplos papéis, navegando habilmente entre suas responsabilidades profissionais, familiares e pessoais. Ela é uma profissional competente, uma mãe carinhosa, uma parceira dedicada e uma pessoa em busca de autorrealização e felicidade pessoal. Diante desse malabarismo de “pratos” e compromissos, a busca pelo equilíbrio torna-se uma prioridade constante e a pergunta que não quer calar, é como se buscar essa harmonia no cotidiano.

Nessa busca, é fundamental reconhecer que não se trata de uma tarefa fácil, mas sim de um processo contínuo de autoconhecimento, adaptação e desconstrução de estereótipos.

Buscar o equilíbrio entre esses múltiplos papéis requer flexibilidade e aceitação de que nem sempre as coisas saíam como planejado. É importante aprender a administrar o tempo de forma eficaz, estabelecendo prioridades e

aprendendo a dizer não e definindo limites quando necessário.

Logo, o autoconhecimento é a chave para que não haja uma sobrecarga e esgotamento físico ou mental.

Conhecer seus próprios limites e necessidades. Compreender que não é preciso (muito menos possível) ser perfeita em tudo, mas sim autêntica e poder pedir ajuda, poder contar com uma rede que apoia e fortalece outras mulheres, que exerça a sororidade como prática diária, onde as vozes se fortaleçam e suas vivências apoiam umas as outras.

Afinal, equilibrar os múltiplos papéis é um processo individual e em constante evolução. É importante celebrar as conquistas, por menores que sejam, e aprender com os desafios. A chave está em encontrar o que funciona para cada mulher, lembrando-se sempre de que seu valor não está nos papéis que desempenha, mas sim na sua essência única e na sua capacidade de se adaptar e crescer.

Como já dizia a grande Lya Luft, “ Que, finalmente, o outro (e principalmente eu mesma) entenda que mesmo se às vezes me esforço, não sou, nem devo ser, a mulher-maravilha, mas apenas uma pessoa: vulnerável e forte, incapaz e gloriosa, assustada e audaciosa – uma mulher” .



Louise Carvalho é
Coordenadora de RH na
Delta Global



A IMPORTÂNCIA DA MULHER NO MERCADO DE SEGUROS

Por: Amanda Fagundes





Uma pesquisa da organização Leadership Circle com base em análises de mais de 84 mil líderes e 1,5 milhão de avaliadores (incluindo chefe, chefe do chefe, colegas, subordinados diretos e outros), mostrou que líderes femininas aparecem como mais eficazes do que seus colegas homens em todos os níveis de gerenciamento e faixas etárias.

A identificação desse resultado ajuda a explicar o processo que tem ocorrido em vários setores: as mulheres estão ocupando cada vez mais cargos de destaque e liderança. E no mercado segurador não é diferente: com predominância masculina desde o início, assiste hoje a uma inversão na proporção entre homens e mulheres - elas já ocupam 54,4% das posições de trabalho. No entanto, quando analisamos os cargos de liderança, a participação ainda é muito pequena: apenas 31%, de acordo com um levantamento da ENS.

Estudos recentes comprovam que as companhias lideradas por mulheres têm melhores resultados financeiros. O relatório TheReady-Now Leaders da Ong Conference Board mostrou que as organizações com pelo menos 30% de mulheres em cargos de liderança têm 12 vezes mais chance de estar entre as 20% melhores em desempenho financeiro.

E os benefícios não param por aí. Executivas mulheres têm mais reconhecimento dos colaboradores. De acordo com o estudo feito pela FIA Business School em 2023, 50% dos entrevistados responderam que as CEOs tinham uma gestão excelente contra 43% dos CEOs. Além disso, 79% confiavam totalmente em sua CEO, enquanto, para os CEOs homens, o nível de confiança foi menor - 72%. Foram analisadas respostas de mais de 150 mil funcionários de 150 grandes empresas brasileiras premiadas com o selo Lugares Incríveis para Trabalhar. Além disso, sabemos que lideranças femininas se destacam por inúmeras habilidades que são extremamente valorizadas hoje em dia, como cooperação, flexibilização, empatia, relacionamento interpessoal, resiliência e horizontalidade.

Atuo há 10 anos no mercado de seguros e acredito que a maior participação de mulheres é um incontestável ponto de inflexão para um crescimento exponencial desse setor. Chegamos até aqui com uma liderança majoritariamente masculina, mas não podemos mais negar o fato de que uma maior participação de mulheres no mercado de seguros, sobretudo em cargos de liderança é absolutamente necessária.



Amanda Fagundes é especialista em Seguro de Pessoas e sócia da Onesave Corretora de Seguros



SETOR CRESCER 12,5% EM 2024

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou o seu relatório Síntese Mensal, com dados do setor de seguros referentes ao mês de janeiro de 2024. Segundo o relatório, a arrecadação do setor supervisionado no primeiro mês do ano foi de R\$ 35,08 bilhões, representando uma alta de 12,5% em relação ao primeiro mês de 2023.

De acordo com o relatório, os valores que retornaram à sociedade somaram um total de R\$ 20,74 bilhões. Como novidade, a edição apresenta, junto com as indenizações, resgates e sorteios, os benefícios pagos pelo VGBL e pelos produtos de previdência, dando maior fidedignidade aos valores que retornam à sociedade por meio dos produtos do setor.

Além disso, em janeiro deste ano, os seguros de danos movimentaram R\$10,65 bilhões, um crescimento de 5,4% na arrecadação de prêmios, quando comparado a janeiro de 2023. Dentre os seguros de danos, um dos destaques foi o seguro fiança locatícia, com arrecadação de aproximadamente R\$ 130 milhões, valor 25,8% superior ao de janeiro de 2023, quando foram arrecadados pouco mais R\$ 103 milhões.

Com relação aos seguros de pessoas, o seguro de vida atingiu o montante de R\$ 2,61 bilhões, valor que representa um crescimento de 16,9% em relação ao mesmo mês do ano anterior. Também no âmbito dos seguros de pessoas, a arrecadação do VGBL teve um crescimento de 18,8% em relação a janeiro do ano passado.

Outro produto de acumulação que também foi destaque de crescimento no primeiro mês de 2024 foi o PGBL, com alta de 18,6% em relação a janeiro de 2023.

Estes e outros destaques estão detalhados no relatório Síntese Mensal de janeiro, que pode ser acessado no site da Susep.

Para consultar os dados da autarquia de forma ainda mais dinâmica, acesse o Painel de Inteligência do Mercado de Seguros, o Painel Susep.

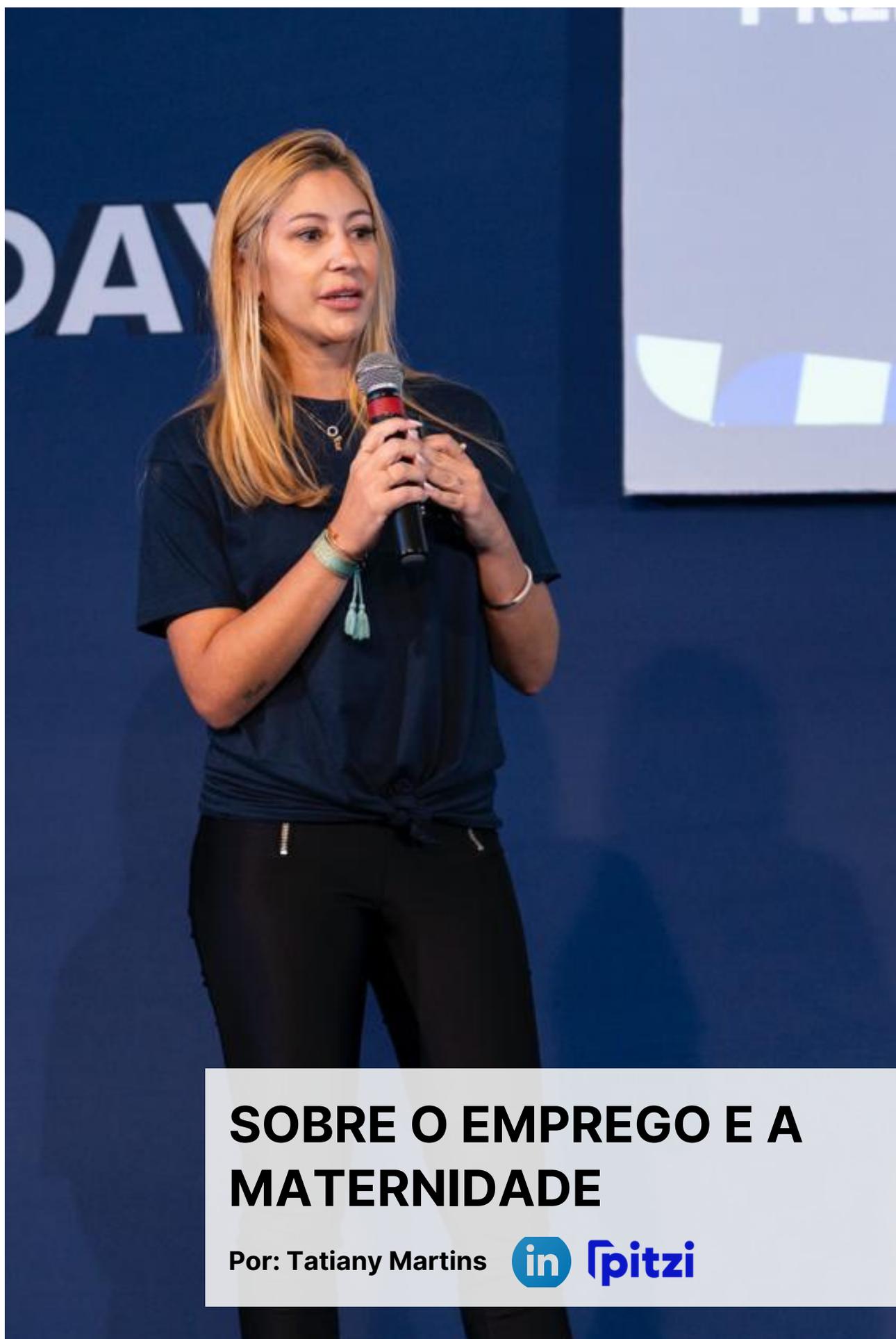
#MuitoAlémDoSeguro #SomosTodosGrupoA12+ #Seja+

O Grupo A12+ vai levar capacitação e desenvolvimento ao **3º CONGRECOR**

O Grupo A12+ confirma presença como expositor no 3º Congrecor, de 24 a 26 de abril no Royal Tulip Alvorada, em Brasília/DF, com o tema central "Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?"

Prepare-se para uma experiência enriquecedora e com mais **oportunidades de crescimento!**

GRUPO A12+
Muito além do seguro



SOBRE O EMPREGO E A MATERNIDADE

Por: Tatiany Martins  



Segundo pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas, após 24 meses do período de licença-maternidade, mais da metade das mulheres não está mais no mercado de trabalho – padrão que se repete até 47 meses após a licença.

Como vice-presidente da Pitzí e mãe, minha trajetória foge a essa estatística, mas sei o desafio que é conciliar carreira e maternidade e sou grata por fazer parte de uma empresa que entende minhas necessidades, me permitindo participar de forma ativa na vida da minha filha. No entanto, infelizmente essa não é a realidade de muitas mulheres.

Apesar do aumento da participação feminina no mercado de trabalho, os cargos de liderança ainda são majoritariamente ocupados por homens. Em muitas situações, sou a única mulher em uma mesa de negociação, o que evidencia a necessidade de mais mulheres ocupando esses espaços.

É verdade quando dizem: nasce uma mãe, nasce uma culpa. E quando somos mães e executivas, a rotina pode ser ainda mais

desafiadora. Sentimentos de inferioridade, ansiedade e falta de autoconfiança – a conhecida síndrome da impostora – são obstáculos recorrentes.

Para superar esse tipo de dúvida sobre o próprio trabalho é fundamental receber o apoio dos pares e líderes e ser ouvida. Com o time que lidero, construí um ambiente de acolhimento e um relacionamento que vai além de líder e liderados; é uma relação de amizade. Além disso, ter um olhar empático é necessário para qualquer liderança, mas vejo como um forte diferencial na liderança feminina.

São muitos os benefícios de estimular a liderança feminina nas organizações. Contudo, para que mais mulheres possam trilhar esse caminho, é preciso que as empresas as apoiem, criando um ambiente de trabalho que permita o sucesso pessoal e profissional e reduzindo o impacto das jornadas duplas ou triplas das mulheres.

O caminho ainda é longo, mas acredito que juntos podemos construir um ambiente de trabalho mais empático, inclusivo e igualitário para todas as mães.



Tatiany Martins é vice-presidente comercial e de marketing da Pitzí

EM POUCOS CLIQUES

Relatório mostra que 49% consumidores estão dispostos a adquirir seguros para produtos comprados em lojas online



“Descobrimos que até 83% das reivindicações negadas por seguradoras ocorrem devido a incidentes que não são cobertos por uma garantia estendida. No entanto, as garantias estendidas, especialmente nos Estados Unidos, são muitas vezes tudo o que os varejistas oferecem aos consumidores, já que são mais fáceis de integrar”, diz Angus McDonald, CEO e cofundador da Cover Genius. “Esses dados mostram que os clientes esperam mais opções de segurança dos varejistas, como proteção de remessa em caso de roubo de pacotes ou cobertura contra danos acidentais em incidentes como derramar café em um laptop novo. A Cover Genius permite que nossos parceiros varejistas integrem facilmente opções de proteção mais abrangentes por meio de uma única API. Isso lhes permite atender às demandas dos clientes sem exigir investimentos adicionais em recursos jurídicos, técnicos ou outros.”

O relatório divulgado também concluiu que muitas pessoas estão dispostas a pagar mais pela proteção de produtos adquiridos: 81% dos consumidores inquiridos a nível mundial manifestaram interesse em receber ofertas de proteção de suas lojas, fabricantes e aplicativos de pagamento favoritos durante ou após o processo de finalização da compra, e isso se dá principalmente por questão de conveniência. Os consumidores não apenas desejam receber ofertas de seguros, como também estão dispostos a pagar um adicional de 18% para proteger suas compras. Isso representa uma oportunidade para as marcas aumentarem suas vendas simplesmente oferecendo o tipo de proteção certa, no lugar certo, na hora certa e pelo preço certo.

Já é prática comum entre os varejistas oferecer aos clientes uma garantia estendida básica. Ainda assim, como evidencia um novo relatório divulgado pela insurtech global de proteção integrada Cover Genius, a incorporação de funções adicionais aos programas de seguro dessas empresas pode resultar no aumento de suas vendas. O Relatório Proteção ao Consumidor de Varejo, que entrevistou 11.408 consumidores em 12 países diferentes, explora diversas experiências de consumidores com serviços de seguros de compras, revelando informações valiosas para varejistas que buscam melhorar as suas relações com os clientes.

Entre os entrevistados, um total de 49% afirmou que a oferta de uma combinação de diversas opções de cobertura (como proteção de envio, danos acidentais, proteção de devolução, etc.) aumentaria sua probabilidade de adquirir um seguro. Essa descoberta pode abrir oportunidades para que os varejistas reduzam as taxas de desistências de compras e criem um vínculo de confiança com os clientes.

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 OSITE **HISTORICAR**.COM.BR

UMA MARCA
DELTA GLOBAL



A MULHER, O MERCADO DE TRABALHO E A TÃO ALMEJADA IGUALDADE DE GÊNERO

Por: Christiane Hessler Furck 



Há muito as mulheres enfrentam desafios no mercado de trabalho, no entanto a área de seguros reflete uma realidade de progresso contínuo, mas que ainda conta com algumas barreiras. Isto porque, embora as mulheres representem mais da metade da força de trabalho no setor, correspondente a 54% dos cargos ocupados em todos os níveis, persistem obstáculos significativos para atingir a almejada equidade de gênero, especialmente porque nos cargos de liderança a proporção é de 2 homens para cada mulher na atualidade. Os números são muito melhores do que no passado quando, a cada 4 homens uma mulher ocupava um cargo de direção no mercado de seguros, todavia as mulheres ainda têm muito que conquistar.

A mulher ainda enfrenta dificuldades quando, em busca de uma vaga, compete diretamente com um homem, sobretudo porque subsiste o preconceito que influencia a decisão daqueles que promovem e contratam, reflexos de estereótipos de gênero culturalmente arraigados e contra os quais as mulheres lutam incessantemente. Por isso as iniciativas que promovem a conscientização e a educação para a equidade de gênero são tão importantes para que a representatividade feminina em cargos de liderança alcance patamares ideais.

Eu, como advogada especializada atuo há mais de vinte anos no mercado de seguros e ainda enfrento dificuldades no dia a dia por isso acredito que é necessário esforço contínuo e trabalho colaborativo para alcançarmos a tão almejada equidade de gênero. Atuo também como coordenadora e professora de cursos de pós-graduação e extensão em direito de seguros mostrando que a mulher é capaz de desempenhar vários papéis simultaneamente mesmo porque, a meu ver a capacitação e a educação contribuem sensivelmente para que aqueles estereótipos de gênero sejam deixados no passado.

Ademais, é essencial que as empresas do setor de seguros reconheçam a importância da participação da mulher, sobretudo para ocupar cargos de liderança, devendo portanto adotar medidas concretas para proporcionar um ambiente de trabalho saudável, mais justo e inclusivo onde a equidade de gênero seja, de fato, uma realidade e não um sonho distante. Pois, a mulher deve ocupar o cargo e exercer o papel que quiser.



Christiane Hessler Furck é Advogada sênior de seguros e resseguros

SEGURO AUTO MAIS CARO EM FEVEREIRO

A

TEX, empresa de tecnologia para o Mercado Segurador, divulga os números de Fevereiro de 2024 do IPSA.

De acordo com o estudo, o índice geral de Seguro Auto teve aumento de 3,6% em relação ao mês anterior, chegando a 5,8%. Já no acumulado dos últimos 12 meses, houve queda de 13,4%. Para baixar o IPSA completo acesse o link.

De acordo com Emir Zanatto, CEO da TEX, o crescimento moderado do IPSA pode ser explicado por fatores relacionados ao próprio setor de seguro auto e ao setor automotivo. “O Índice Neurotech de Demanda por Seguros (INDS) apontou um aumento na demanda mensal de seguros de 9,36% em Jan/24, principalmente na região Sudeste, onde o crescimento foi de aproximadamente 32%. Além disso, dados da Fenabreve mostram elevação no total de vendas de automóveis nos últimos 12 meses”, revela o executivo.

Já em relação à queda de 13,4% no acumulado dos últimos 12 meses, o executivo revela que a taxa de fevereiro de 2024 está muito abaixo da taxa

observada em fevereiro do ano passado e muito próxima de fevereiro de 2021 e fevereiro de 2022. “Tal disparidade observada em 2023 frente aos outros reforça ainda mais a atipicidade de alta apresentada naquele momento”.

Taxa de franquia

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, por isso ela é nosso foco aqui”.

“A TEX é a empresa com maior volume de dados e maior penetração em Corretoras de Seguros do país. O IPSA reflete um panorama exato do cenário do seguro auto no Brasil”, finaliza Emir Zanatto, CEO da TEX.

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