

● ● ●  
**S E G U R O**  
**N O V A D I G I T A L**

42ª EDIÇÃO - ABR/2024

**Denis Teixeira**  
Vice-presidente da Alper  
Cargo

# **FORÇA NO TRANSPORTE**

**Cenário desafiador no  
transporte de carga amplia a  
importância da atuação das  
corretoras de seguros no Brasil**



CEO DA BRAZIL HEALTH: COMO MELHORAR A  
COMUNICAÇÃO E AUMENTAR A TRANSPARÊNCIA NA  
SAÚDE SUPLEMENTAR? **PG. 32**

# O Plano de Saúde São Camilo chegou a São Paulo.



Agora, você conta com uma excelente opção de plano para oferecer para seus clientes na região metropolitana.

**Planos coletivos por adesão** com a qualidade São Camilo: uma exclusividade **CORPe Saúde.**

**Planos já disponíveis para venda.**

Fale com seu gestor comercial ou acesse nosso site [corpesaude.com.br](http://corpesaude.com.br)



## Principais hospitais e laboratórios

### - HOSPITAIS:

- Hospitais São Camilo - Ipiranga, Pompéia e Santana
- Leforte - Liberdade
- Hospital Nipo Brasileiro
- CEMA - Belém
- Leforte - PA Alphaville
- Hospital Sepaco - Mogi e Vila Mariana
- Hospital São Francisco - Osasco, Cotia, São Roque, Mauá e Vila Formosa
- Cristóvão da Gama - Santo André e Diadema

### LABORATÓRIOS:

- Lavoisier
- Deliberato
- A+
- Pardini
- Femme Laboratórios
- Laboratórios Tecnolab (Santo André)

### CLÍNICAS:

- Clínicas Capozzielli - Brooklin e Tatuapé
- Clínicas Espaço Cuidar
- Clínicas Dr Consulta



## Abrangência Geográfica:

- Barueri
- Cotia
- Diadema
- Guarulhos
- Mauá
- Mogi das Cruzes
- Osasco
- Santo André
- São Bernardo do Campo
- São Caetano
- São Paulo
- São Roque

Ainda não é um corretor credenciado Corpe Saúde?

Entre em contato APOIO AO CORRETOR:

**(11) 94478-3838**



**SERGIO VITOR GUERRA**

Editor  
MTB 89.595  
svitor@seguronovadigital.com.br



**FERNANDA DE O.  
E OLIVEIRA**

Relações Públicas  
foliveira@seguronovadigital.com.br



**EMIR ZANATTO**

Colunista  
CEO da TEx



**GLAUCIA SAFFA**

Colunista  
Diretora de Marketing da TEM Saúde

**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/>

## Segurança na estrada

**A** abertura de transportadoras no Brasil vem crescendo nos últimos anos. Essa movimentação influencia a quantidade de profissionais na área. A Confederação Nacional de Transporte (CNT) estima que o número de caminhoneiros autônomos no país é de cerca de 470 mil. Os donos de empresas de transporte e os profissionais que colocam o pé na estrada precisam de seguro para se manter em atividade. A carteira de seguro de transporte que o mercado brasileiro oferece pode protegê-los dentro de um cenário cada vez mais adverso.

Posso dizer que entendo um pouco da importância de um seguro para o caminhoneiro. Meu tio Zé foi um. E, assim como tantos, adorava sua profissão, apesar de achá-la perigosa por duas razões: as cargas são visadas por assaltantes e as estradas “são traiçoeiras”, dizia.

O roubo e o risco de acidentes são as principais preocupações de empresários e caminhoneiros. Nesse sentido, o seguro exerce um papel preponderante não só para indenizar nos eventuais sinistros, mas também para prever os riscos da logística. Para explicar sobre esse último item, esta edição conversou com o time de especialistas da Alper Seguros, uma das principais corretoras do país e que tem uma operação dedicada somente à carteira de transporte.

Já o nosso colunista, Emir Zanatto, que é CEO da TEx, destacou a importância do corretor na distribuição de seguros e em atingir metas importantes do setor, como é o caso do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), encabeçado pela CNseg. Nessa mesma linha, na tradicional entrevista pingue-pongue, está o CEO da Brazil Health, Marcelo Reina, que vai explicar quais são os caminhos para democratizar o acesso à saúde privada no Brasil.

O 3º CONGREGOR também foi o assunto desta edição, que traz a opinião de algumas personalidades sobre um dos maiores eventos do setor de seguros nacional.

*Sergio Vitor Guerra*

# 14

## ENTREVISTA

COMO MELHORAR A  
COMUNICAÇÃO NA  
SAÚDE SUPLEMENTAR

# 26

## COM A PALAVRA

EMIR ZANATTO, CEO DA  
TEX, EM: A DÉCADA DO  
SEGURO

# 34

## FICA A DICA

COMO ORGANIZAR O  
INSTAGRAM DA MINHA  
CORRETORA DE  
SEGUROS

# 18

## CAPA

TRANSPORTE DE CARGAS:  
O PAPEL DO SEGURO NO  
CENÁRIO DESAFIADOR

# 28

## CONGREGOR

A PARTICIPAÇÃO DE  
EMPRESAS E  
PERSONALIDADES NO  
EVENTO

# 42

## CLIMA

SOS RIO GRANDE DO  
SUL E PROPOSTA  
CONTRA DESASTRES  
NATURAIS



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**: **tem Acolher**

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

 [comercial@temsaude.com](mailto:comercial@temsaude.com)



Nícolas Galvão, CEO da Delta Global

## Projeção ambiciosa

Após alcançar crescimento de receita de 60% em 2023, a Delta Global, empresa especializada em tecnologia e serviços para o mercado de seguros e transportes, projeta fechar 2024 com a gestão de um milhão de veículos em seu sistema e faturamento superior a R\$ 200 milhões. A perspectiva positiva surge a partir de clientes relevantes que entraram recentemente, como a montadora Hyundai Brasil e a Unidas Locadoras, bem como a presença da Randoncorp.

“Com a Randoncorp cada vez mais presente, esperamos acelerar nossas estratégias de eficiência e governança, contando com a expertise e apoio estratégico de um parceiro tão importante”, afirma Nícolas Galvão, CEO da Delta Global.

Para 2024, o objetivo da empresa é otimizar a sua eficiência operacional, estreitando os laços com seu público-alvo e consolidando sua posição no mercado, além de apostar em novidades que devem ser anunciadas em breve.

## Parceria inédita

A TEx anuncia uma parceria com a Justos, empresa de seguro auto que usa inteligência artificial, tecnologia e design para oferecer um serviço prático que recompensa motoristas conscientes. A startup, que opera em todo país por meio de seus canais digitais, agora faz parte do TELEPORT, ampliando as opções e permitindo que corretores de seguro ofereçam o produto seguro auto mensal aos seus segurados pela plataforma de MultiCálculo e Gestão.

Emir Zanatto, CEO da TEx, destaca a importância da parceria, que visa desenvolver o mercado de seguros ao ampliar uma variedade de soluções para o Corretor. "Inserir a Justos no TELEPORT é parte da nossa estratégia para oferecer as melhores opções para nossos clientes Corretores. Aumentar a variedade de seguradoras no MultiCálculo beneficia nossos clientes, que podem oferecer mais opções aos seus segurados".



**pitzi**

# Nunca foi tão fácil

oferecer proteção  
para celular



## Impulso de vendas

incentivamos nossos  
parceiros com campanhas  
e premiações exclusivas.



## Recompra garantida

facilitamos o trade-in,  
convertendo em mais  
vendas para parceiros.



## Atendimento especializado

operacionalizamos o  
atendimento e a reposição  
dos aparelhos.



## Rentabilidade para o seu negócio

potencializamos o seu  
faturamento em até 30%.



**Quer saber como  
faturar mais com a Pitzi?**

Agende uma conversa

**pitzi**

 [www.pitzi.com.br](http://www.pitzi.com.br)

 @pitzi brasil

# Valorização da equipe

Com palestras de conscientização ministradas por especialistas, atividades físicas em parques e até bate-papo presencial com o ex-jogador da Seleção



Brasileira de Vôlei Serginho, embaixador da marca, a Allcare Gestora de Saúde comemorou o Dia Mundial da Saúde, na semana entre os dias 8 e 12 de abril.

“Nossos colaboradores trabalham em total sintonia com a nossa cultura de cuidar das pessoas, e nada mais justo do que nós, que cuidamos deles todos os dias, oferecermos uma semana de reflexão e atividades de valorização do bem-estar físico e emocional”, explica a gerente executiva de Pessoas e Cultura da Allcare, Vivian Spina.

Durante toda a semana, o tema da saúde esteve presente em uma intensa programação, presencial e on-line, como a live sobre mudança de hábitos, que estimulou os colaboradores a refletirem sobre os seus hábitos do dia a dia e entender como eles podem ajudar na prevenção da saúde. Em outra live, todos puderam conhecer e tirar suas dúvidas sobre os benefícios oferecidos pelo Programa Vida Leve, como suporte psicológico, social, financeiro e jurídico que se estendem também aos seus familiares.

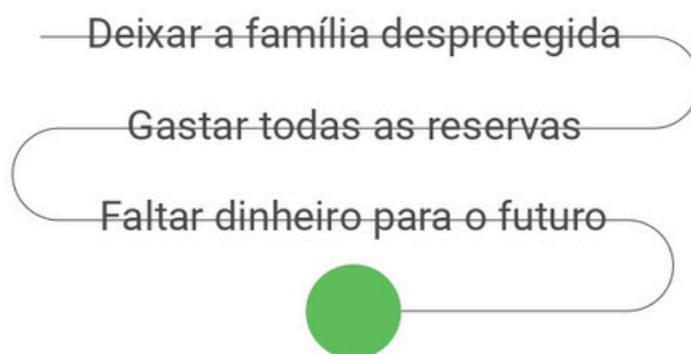
# Presente no 3º Congrecor

2024 é o ano que marcou a primeira participação da AXA no Brasil no CONGREGOR. Com o tema “Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico?”, essa foi a terceira edição do congresso, realizado de 24 a 26 de abril, no Hotel Royal Tulip, em Brasília, e a companhia aproveitou para estar mais próxima dos corretores da região, reforçou sua proposta de valor e apresentou seus principais produtos.

“Temos como objetivo para 2024 ampliar nossa capilaridade e atuação em outros importantes centros econômicos do país. Estarmos presentes em eventos como a 3ª edição do CONGREGOR reforça essa estratégia. A ideia é estreitar laços com os corretores, fazer contato com aqueles que ainda não nos conhecem ou não trabalham com os nossos produtos, além de apresentar



novidades da empresa. Desde o ano passado, quando demos início a uma robusta campanha de marca, começamos a aumentar nossa presença em eventos do segmento”, explica Karine Brandão, Vice-Presidente Comercial e Marketing da AXA no Brasil.



## Risque os riscos dos seus clientes.

Garanta proteção completa  
com a Icatu Seguros.

Icatu Seguros maior\* seguradora independente do país.  
Com mais de 10 milhões de clientes.  
Há mais de 30 anos no mercado.

**ICATU**  
SEGUROS

Planos administrados por Icatu Seguros S.A. (CNPJ/MF: 42.283.770/0001-39). A aprovação dos planos de previdência pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O proponente tem a possibilidade de opção ou não pelo critério de tributação por alíquotas decrescentes. A Icatu Seguros não promete rentabilidade e/ou resultados financeiros durante os períodos de diferimento e de pagamento do benefício sob a forma de renda, com base no desempenho do respectivo fundo de investimento, no desempenho alheio ou no de quaisquer ativos financeiros e/ou modalidades operacionais disponíveis no âmbito do mercado financeiro. SAC: 0800 286 0110 (2ª a 6ª: 8h às 20h; fins de semana e feriados: 8h às 16h). Nos demais horários ou atendimento em libras: [portal.icatuseguros.com.br/atendimento](http://portal.icatuseguros.com.br/atendimento). Ouvidoria: 0800 286 0047 (2ª a 6ª: 8h às 18h, exceto feriados).

\*Maior seguradora independente do país em Seguro de Vida, Previdência e Capitalização.

# Aceitação de riscos e apólices

O diretor da Conhecer Seguros, Walter Polido, participou do SinPodOuvir, podcast produzido pelo Sincor-SP. A conversa da pasta “Acadêmico” foi conduzida pelo apresentador Thiago Fecher. É possível assistir pelo canal da TV Sincor-SP, no Youtube, como também ouvir nas principais plataformas de áudio.

Polido abordou, entre outros assuntos, as questões de aceitação de riscos e cláusulas das apólices de seguros. Com visão técnica apurada, ele criticou o modo como o mercado opera em algumas situações. “Somos um mercado ainda hoje, no século XXI, que cobre o risco de incêndio e não cobre fumaça. Isso não existe, é dos anos 70, quando o IRB determinava no monopólio se cobria ou não. Isso acabou, mas o mercado ainda traz com ele esse tipo de coisa nas apólices”, indicou.



Segundo ele, em qualquer país desenvolvido, essas “pegadinhas” dos clausulados é coisa do passado. “Como a Colômbia, por exemplo, os clausulados são de primeiro mundo e causam vergonha no mercado brasileiro. O Chile abriu o mercado em 1980 e de lá para cá o setor se atualizou, mas nós ainda estamos patinando com situações dos anos 70”, criticou.

“Fora as pegadinhas do mercado”, Polido continuou. “Temos cláusula para enchente e outra para inundação. Isso não existe em mercado maduro. Nas apólices portuguesa, espanhola, francesa ou alemã, o risco é de água. Se vai ser proveniente de água de chuva, adutora, rio, neve, é o mesmo dano.

## VLOG DO MENTOR #3: COMO ESCALAR A SUA CORRETORA DE SEGUROS



**KUANTTA**  
Consultoria

**Sua corretora com a melhor  
consultoria personalizada do  
mercado.**

**Venha para  
a Kuantta**

***Arley Boullosa***  
Fundador da Kuantta





ARTIGO



## CASA DO FERREIRO, ESPETO DE PAU”

Por: Glauca Saffa\*

**R**ecentemente publiquei uma reflexão no LinkedIn e resolvi compartilhá-la por aqui porque acredito ser um tema realmente relevante para as companhias e profissionais de marketing.

Explicando, esse ditado que é usado para se referir a uma pessoa que é hábil em determinada coisa, mas não é capaz de usar essa habilidade a seu favor reflete um erro estratégico muito mais comum do que imaginamos.

**Nossos colaboradores precisam ter acesso aos nossos serviços.** E aqui seguem três bons motivos para justificar essa afirmação:

- Se o nosso produto ou serviço é realmente bom, ele deveria agregar valor como benefício corporativo. Ou seja, nosso colaborador deveria desejar ser nosso cliente.
- Se o colaborador é convidado ao uso do produto ou serviço, sua empresa estará muito mais próxima de pessoas que experimentaram sua jornada e vai ganhar insight e feedbacks muito mais rápidos e valiosos.
- E por último, se os colaboradores conhecem seu produto, estarão mais preparados e engajados

com o resultado. Essa é uma ótima estratégia de treinamento e qualificação do time, além de gerar empatia e colaboração, ao permitir que todos conheçam o funcionamento completo do seu produto ou serviço.

Na prática, nada tem mais valor para construção do seu “Employer Branding” que ações bem estruturadas de promoção interna do seu produto entre os seus colaboradores. Seus primeiros clientes estão dentro de casa. Se isso ainda não está na sua estratégia de endomarketing, pense a respeito! 😊

*\*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.*



Top  
Club  
AXA 2024

# Viva essa experiência com a AXA

**A campanha Top Club 2024 já está valendo!**

Já conhece a nossa campanha de incentivo? Você pode concorrer a destinos incríveis dentro e fora do Brasil!

Neste ano, corretores parceiros da AXA no Brasil poderão desfrutar das belezas da África do Sul e de Bento Gonçalves (RS), criando memórias únicas!



**Viva todas as vantagens que a AXA tem para te oferecer.**



Aponte a câmera do seu celular e acesse o Portal do Corretor, se ainda não é nosso parceiro, cadastre-se!

*\*Regulamento disponível no portal do corretor.*

# SAÚDE SUPLEMENTAR: COMO MELHORAR A COMUNICAÇÃO E AUMENTAR A TRANSPARÊNCIA?



Ter condições de pagar um plano de saúde privado é o desejo de boa parte dos brasileiros. Para 51 milhões de pessoas, esse investimento foi possível em 2023, segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O número representa apenas um quarto da população, mas também um crescimento significativo em relação a outros períodos: de dezembro de 2022 a dezembro de 2023, o setor ganhou 957.197 beneficiários.

Embora o crescimento seja expressivo, o setor entende que ele tem condições de chegar a cada vez mais pessoas e torná-lo mais acessível e democrático para uma

parte significativa da sociedade.

Na avaliação de Marcelo Reina, CEO da Brazil Health, uma das principais assessorias em planos de saúde e odontológico no Brasil, é preciso melhorar a qualidade da comunicação e aumentar ainda mais a transparência do setor. “É muito raro o conhecimento pleno de um segurado de como os planos são regidos”, conta o executivo em entrevista exclusiva para esta edição.

### **Seguro Nova Digital - Menos de um quarto da população brasileira é beneficiária de planos de saúde. Na sua avaliação, por que essa adesão ainda é baixa?**

**Marcelo Reina** - O nosso modelo regulatório pode melhorar, sendo mais flexível para que possa ser mais acessível e crescer ainda mais. Mesmo assim, houve um crescimento no número de beneficiários, superando a marca de 51 milhões de beneficiários, segundo o último relatório da ANS.

O Brasil é um país com tamanho continental e, ao mesmo tempo, é muito diversificado. Assim, o contexto econômico, a cultura e a capacidade técnica de uma operadora ou hospital em determinada cidade mais afastada de grandes metrópoles precisam ser analisadas na construção de um plano de saúde, pois como pequenas cidades pelo país podem dispor de relevantes recursos para atender todo o peso técnico exigido na nossa regulamentação brasileira.

### **SND - Uma parcela significativa da população não tem plano de saúde por causa do preço. Existe uma alternativa?**

**MR** - Penso que modelos fracionados e acessórios de coberturas poderiam trazer muito mais acesso diante deste contexto, visto o franco crescimento de empresas baseados em cartões de desconto, com telemedicina ou similares. Contudo, sem regulação, mas que poderiam compor mais ao mercado e fazer parte do ecossistema da saúde suplementar.

### **SND - No seu ponto de vista, qual é o caminho para propagar uma imagem positiva desse setor para a sociedade?**

**MR** - Como o modelo é com base no mutualismo, a comunicação e transparência de todo o contexto precisam ser melhoradas cada vez mais. É muito raro o conhecimento pleno de um segurado de como os planos de saúde são regidos, reajustados, os seus componentes da correção, o impactante rol de atualizações das coberturas, a composição e a dinâmica de atendimento médico. Sem contar os impactos de fraudes e judicialização excessiva.

Assim, uma atualização frequente de panoramas de entendimento porque não seguem também índices econômicos habituais. Por um exemplo simples: muitos segurados não sabem que os hospitais credenciados não fazem parte da regulação, que um laboratório e um médico credenciado também, assim eles compõem o reajuste do plano dele quando se renova um contrato, que muitas vezes não tem qualquer regulatório de precificação por parte desta rede de atendimento, que está na sua rede e fazem parte de livre e habilidosa negociação da operadora.

Precisamos também divulgar periodicamente todos os números de atendimento, trazer aspectos do avanço da medicina em nosso país com a saúde suplementar, que potencializa inúmeros investimentos e melhores equipamentos, médicos e recursos hospitalares e diagnósticos.

### **SND - De que maneira uma empresa como a Brazil Health pode contribuir para aumentar a percepção do brasileiro sobre a importância do plano de saúde?**

**MR** - Sendo um mercado de mudanças frequentes, a Brazil Health vem sempre levando mais serviços aos nossos corretores parceiros e segurados. Qualificamos nossos

times, sejam operacionais, comerciais, pós-vendas e lideranças, além de incorporar mais tecnologias, estruturas e serviços que possam garantir melhores entregas a todos.

Cabe destacar nossa renomada Universidade de Vendas BRH, que há muitos anos vem trazendo lideranças do nosso mercado expondo amplo conhecimento, atualizações, tendências, insights e expertises a inúmeros corretores assessorados pela Brazil Health, que assim podem levar melhor atendimento consultivo aos seus segurados.

Nossos times de pós-vendas, com atendimento em modelo concierge e participativo, garantindo suporte ao corretor e suas empresas, desde sistemas de gestão, palestras preventivas, gestão médica de sinistralidade e suporte operacional. Do outro lado, nosso time Corporate apoia nossos corretores parceiros com comparativos de mercado assertivos, potencializando vendas de todos os portes e modelos de negócios, sejam médias ou grandes empresas.

No massificado como PME, pessoa física e adesão, somos referência também de atendimento, somando de dois sistemas de cotação, sendo um próprio da Brazil. Assim contamos também com mais de 30 supervisores, acompanhados de várias unidades de atendimento regional BRH levando amplo acesso, suporte técnico e comercial desde a cotação, emissão e implantação ao corretor parceiro.

**SND - O corretor de seguros é importante nesse processo de acessibilidade aos planos?**

**“O corretor de seguros é vital na saúde como em todos os seguros. Ele é o profissional que acompanha toda esta movimentação de mercado e que assim pode analisar melhor o seu segurado, que o defende e acompanha, de forma em proporcionar a melhor consultoria independente de cobertura”**

**SND - É preciso capacitar mais profissionais para atuarem nessa distribuição?**

**MR** - Sempre é importante a capacitação, sejam de novos ou dos atuais diante das frequentes mudanças que podem afetar a melhor consultoria do corretor. Hoje já temos a entrada de muitos consultores de investimentos no mercado, uma vez que o benefício de saúde potencializa análises dos orçamentos de empresas e famílias.

Também temos canais para novatos, apoio em Cowork e Franquias com muitos empreendedores que desejam vir ao nosso mercado. Ampliamos os acessos e as oportunidades com baixo investimento a todos, apoiando na regularização para ser um corretor 'susepado' com a parceria da ENS.

**SND - Por que o setor de saúde é atraente para o corretor?**

**MR** - É o que melhor remunera e o top 3 do desejo dos brasileiros há mais de 30 anos, segundo levantamentos frequentes dos institutos de pesquisas. Também é o segundo maior investimento das empresas, depois da folha de pagamento. Desse modo, o plano de saúde é um benefício essencial para a contratação e manutenção do funcionário.

**SND - Conte como a Brazil Health pode apoiá-lo.**

**MR** - A Brazil Health tem um DNA de seus times de sempre levar o melhor apoio e serviços de assessoria e consultoria ao corretor de seguros, atuando de forma dinâmica, transparente e inovadora.

# PROCURANDO SEGURO?

ENTRE EM CONTATO CONOSCO!

SEGURO DE VEÍCULOS  
SEGURO RESIDENCIAL  
SEGURO DE VIDA  
SEGURO SAÚDE  
SEGURO PARA ANIMAIS  
E MUITO MAIS!



FAÇA SUA COTAÇÃO CONOSCO

**(11) 2386-4978**

 **(11) 98209-8670**

 @JMORATO.CORRETORA  
[www.jmorato.com.br](http://www.jmorato.com.br)



# TRANSPORTE DE CARGAS: O PAPEL DO SEGURO NO CENÁRIO DESAFIADOR

Um dos motores da economia brasileira, o setor de transporte enfrenta períodos de dificuldade com o aumento dos roubos e constantes acidentes envolvendo motoristas; o seguro apresenta-se como uma solução não só indenizatória para reparar os prejuízos financeiros, mas também com a função de prevení-los

Por: Sergio Vitor Guerra

O resultado da economia brasileira está intimamente ligado ao rendimento do setor de transporte de carga. Um cálculo inédito da FGV realizado no primeiro semestre de 2020, no início da pandemia da Covid-19, revelou que a relação do transporte rodoviário de carga com o PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil poderia chegar a 29% naquele ano. Em 2023, o país cresceu 2,9%, enquanto o segmento de transporte testemunhou um avanço de 2,6%.

As empresas estão mais conscientes sobre a importância da contratação do seguro. Dados levantados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) mostraram que as transportadoras aumentaram em 59% os seus investimentos em proteções no segundo semestre de 2023. A demanda foi impulsionada pela Lei 14.599, que mudou as regras da aquisição do seguro rodoviário de carga.

As perdas do setor ocasionadas por roubo somaram em 2022 o valor de R\$ 1,2 bilhão, como apontou a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística). Já em relação ao prejuízo financeiro em decorrência de acidentes, as empresas



Denis Teixeira, vice-presidente da Alper Cargo

perderam R\$ 12 bilhões, de acordo com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

Denis Teixeira, vice-presidente da Alper Cargo, uma das principais corretoras do país que possui uma operação especializada em seguro de transporte, a Alper Cargo, entende que o cenário é desafiador. Para isso, segundo o executivo, as seguradoras devem mostrar a sua importância ao oferecer não apenas proteção contra os riscos, mas também contribuindo para a estabilização financeira das operações comerciais das transportadoras.

É comum o setor de transporte apresentar resultados positivos, assim como são corriqueiros os sinistros. Segundo o levantamento do Instituto Paulista de Transporte de Cargas (IPTC), em 2022 cerca de 108 mil veículos de carga foram envolvidos em acidentes nas estradas brasileiras. Enquanto isso, a quantidade de roubos também chama a atenção: em 2023, houve um crescimento de 4,8% das ocorrências, de acordo com a Overhaul, empresa de software de gerenciamento de riscos e visibilidade da cadeia de suprimentos.

No ranking global da consultoria, o Brasil está em segundo lugar entre os países com o maior número de roubo de cargas, atrás do México. 76% das ocorrências são na região Sudeste do país.

Segundo Denis, as companhias produzem cada vez mais soluções de gerenciamento de riscos, que ajudam a reduzir a frequência e a gravidade dos sinistros e diminuem os custos relacionados a perdas e a danos. O executivo avalia que essa movimentação do mercado de seguros é essencial para manter as transportadoras funcionando.

# **“A capacidade de manter suas operações seguras e financeiramente viáveis, mesmo frente a desafios como roubo de cargas e acidentes frequentes, é crucial”**

Denis Teixeira

## **É MELHOR PREVENIR...**

No ano passado, a carteira de seguro de transporte de carga arrecadou um total de R\$ 4,6 bilhões em prêmios. Porém, a metade desse montante foi direcionado para cobrir perdas e danos dessas operações logísticas. É o que aponta o levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

A gestão de riscos é considerada o principal trabalho de acompanhamento dos processos e perdas nas operações de transportes, seja nas mercadorias em trânsito ou nas armazenadas nos depósitos dos embarcadores, logísticos e transportadores. O diretor de relacionamento da Alper Cargo, André Ferreira, explica que o sinistro na carteira de transporte possui particularidades como os prejuízos indiretos, seja por exposição das marcas envolvidas, danos ambientais ou acidentes que culminaram em vítimas fatais.

O executivo observa um avanço das empresas no que tange a importância da cultura da gestão de riscos. Segundo ele, esse é o ponto vital para um crescimento sustentável.



André Valgas, diretor comercial da Alper Cargo

“Podemos facilmente perceber que as empresas do segmento que mais estão se desenvolvendo são aquelas que têm investido na prevenção de perdas e na mitigação dos riscos presentes em toda cadeia logística”.

Em concordância com Ferreira, André Valgas, diretor comercial da Alper Cargo, salienta que é impossível manter o equilíbrio da operação dos transportes multimodais de cargas no Brasil sem a gestão de riscos. Atualmente, a corretora possui a área ‘Proteção 360’, desenvolvida especialmente para tratar da consultoria e mitigação de sinistros. “Passamos a acompanhar as operações e as exposições de perdas dos nossos segurados no formato 360º”, pondera.

O acompanhamento é realizado por meio de softwares utilizados pelo mercado e de uma plataforma que busca no detalhe a operação, destacando valores de cargas transportadas, o seu tipo, o conhecimento dos profissionais que trabalham para o cliente da corretora e o acompanhamento dos veículos transportadores. “É possível fazer toda a gestão de risco de forma customizada para cada operação”, explica Valgas.

Valgas conta, ainda, que a Alper Cargo é de suma importância para os segurados, já que o programa busca o equilíbrio das operações de forma customizada para cada operação. “Nossa especialização e conhecimento profundo do tema leva aos clientes a tranquilidade de ter sua operação totalmente gerenciada. Assim, realizando a prevenção e, conseqüentemente, evitando as perdas inerentes à atividade logística”.

Neste momento, a Proteção 360 atua em três frentes:

- Alto investimento no software Alper Cargo para consolidar os dados e transformá-los em informações relevantes e de fácil acesso ao segurado. Desse modo, o segurado tem mais acesso para utilizar no seu trabalho de gestão de risco;
- Mitigação do roubo de carga, com rápida velocidade de retorno e um crivo de alta qualidade;
- Mitigação de acidentes com carga: ferramentas de ranking de excesso de velocidade, apontando os principais ofensores que precisam ser trabalhados na operação do segurado.

“O segurado tendo mais acesso à saúde da sua apólice, ao seu histórico de sinistros e as principais informações dele, é um importante caminho para a identificação do que precisa ser atacado na gestão de riscos”, comenta Fernando Takezawa, diretor de produção da Alper Cargo.

O executivo lembra também que uma boa gestão de riscos permite melhores negociações de termos e condições em



Fernando Takezawa, diretor de produção da Alper Cargo

todos os tipos de seguros, além de economia e outras frentes como manutenção de veículos, gastos com combustível, pneus, entre outros insumos. A Alper também quer impulsionar a cultura de identificação de riscos dentro das empresas. “Somos um canal forte de divulgação das melhores práticas”, afirma Takezawa. Usualmente, segundo o executivo, empresas de tecnologia voltadas para software ou hardware e prestadores de serviço do setor de segurança apresentam produtos e serviços que ajudam na mitigação de riscos no transporte.

## A LOGÍSTICA É AGRO

Em termos territoriais, o Brasil é o quinto

maior país do mundo e é dependente do transporte rodoviário. Essas características podem ser um problema sem um processo de aplicação eficiente na logística, sobretudo no transporte de alimentos perecíveis. O agronegócio é outro setor com significativa participação na economia do país. A atividade teve um crescimento de 15,1% no ano passado.

Pensando na importância desse segmento, a Alper está aperfeiçoando seus sistemas de informação em tempo real, que permite ofertar soluções cada vez mais personalizadas e que agregam valor ao consumidor. “Temos muito a contribuir com produtos feitos para o perfil de clientes e com soluções de gestão que se encaixam nas necessidades operacionais e também que agregam grande segurança aos transportadores e embarcadores”, comenta Jackson Froguel, diretor da Alper Seguros, Filial Maringá/PR.

Froguel conta que o agronegócio, que representa por volta de 24% do PIB nacional, é uma das fortes linhas atendidas pela corretora. Ele argumenta que o segmento tem experimentado as soluções de tecnologia e gestão de risco que trazem maior segurança para um segmento que vem buscando maior índice de qualidade e segurança no transporte “após a porteira até o destino final”.

Jackson Froguel, diretor da Alper Seguros, Filial Maringá/PR





André Ferreira, diretor de relacionamento da Alper Cargo

Essa eficiência no campo, segundo o executivo, é viabilizada pelo DNA de tecnologia da corretora. “Com a Alper Tech, os investimentos em tecnologia se intensificaram, dando-nos condições de apresentar aos clientes um grupo de soluções”, destaca. Na sua avaliação, saber onde agir dentro das operações é essencial para que as medidas aplicadas sejam efetivas e corretivas.

O especialista salienta que, com tecnologia de ponta, a Alper está atenta às demandas e um passo à frente nessas soluções. “Somos uma verdadeira potência do ponto de vista da porteira para dentro como produtores e temos focado em soluções que reforcem nossa logística do agro”.

Ainda neste semestre, a corretora promete lançar no mercado uma ferramenta que, nas falas de André Ferreira, será inovadora e disruptiva, que colocará a empresa ainda mais em posição de vanguarda.

**“Nosso segurado  
poderá, se desejar, ter  
uma experiência  
completamente digital  
no cotidiano conosco, o  
que certamente trará  
ainda mais velocidade e  
performance em nossas  
entregas e que  
beneficiará  
sobremaneira toda  
nossa carteira de  
clientes”**

André Ferreira

Mesmo diante das preocupações que rondam o setor de transporte, Denis Teixeira projeta um aumento da receita de forma sustentável até o fim deste ano. “Para alcançar bons resultados, é fundamental que as empresas priorizem a aplicação rigorosa de regras de gerenciamento de riscos”. Teixeira entende que a consequência disso é a melhoria do balanço da carteira, permitindo que as seguradoras ajustem seus prêmios e termos de cobertura de acordo com o perfil do seu segurado.

“Esse enfoque na gestão de risco não apenas ajuda a controlar os custos associados à sinistralidade, mas também fortalece a confiança dos clientes das seguradoras, o que pode levar a um aumento da demanda por seus produtos e serviços”, conclui o vice-presidente de transportes da corretora.

TEEx  
Talk

## Conheça as histórias de grandes referências no Mercado de Seguros!



### Ouçá o TExTalk

Escaneie o QR code ao lado e abra sua mente para o mundo dos seguros como você nunca viu antes!



 [tex\\_talk](#)

[www.textecnologia.com.br](http://www.textecnologia.com.br)

# KUANTTA CONSULTORIA INICIA UMA NOVA JORNADA E LANÇA O CAFÉ COM OS CONSULTORES

**A** Kuantta Consultoria vai encerrar o programa de ensino atual no mês de junho e vai seguir com o “Café com os Consultores”. Serão encontros mensais conduzidos por Arley Boullosa, onde três convidados vão discutir temas relacionados ao mercado de seguros.

O mês de julho conta com um evento programado com o tema “A importância da remuneração fixa e variável para motivar os colaboradores”. O objetivo será apresentar algumas formas de remuneração praticadas pelos convidados e abrir para perguntas dos participantes.

Arley Boullosa afirmou que é preciso renovar o formato do encontro com os corretores de seguros.

**“O modelo atual de ensino da Kuantta cumpriu o seu papel e está esgotado. Muitos corretores pediram uma forma diferente e mais prática de conteúdo e é o que vamos testar a partir de julho. Com encontros mensais de cerca de duas horas, o propósito será aumentar a frequência nessa nova dinâmica”**

Uma pesquisa realizada pela Kuantta, apontou que os corretores médios e pequenos, possuem grande dificuldade em treinar seus funcionários. 87% deles nunca realizaram um treinamento formal para seus times e 92%



Arley Boullosa, fundador da Kuantta Consultoria

responderam que não possuem verba destinada a capacitação profissional. 76% dos corretores que participaram do estudo afirmaram que as assessorias a que estão ligadas não possuem programa de treinamento. E 83% acham que os funcionários das assessorias possuem baixa qualificação profissional para ajudar em produtos que não seja o automóvel.

“A Kuantta continua e vem ampliando as consultorias que realiza em diversas corretoras e com o atendimento comercial e técnico nas seguradoras com quem tem parceria. Vamos convidar os melhores profissionais do mercado para passar seu conhecimento e como colocam em prática em seus negócios. Acreditamos que a mudança de formato vai alcançar um número maior de corretores e fazer com que possa agregar mais valor”, concluiu Boullosa.

#GrupoA12+NoCongrecor #SejaGrupoA12+

# DA INTERAÇÃO À INSPIRAÇÃO: Como o Grupo A12+ deixou sua marca no 3º CONGRECOR

**A12+ Podcast  
com transmissão ao vivo**



**Sala de negócios com a  
diretoria do Grupo A12+**



**Presenças de seguradoras  
parceiras, corretoras sócias,  
Partners e promessas  
de futuras alianças**



**Networking, assessoria e  
acolhimento de toda a  
equipe do Grupo A12+**



**Faça parte do GrupoA12+  
[www.grupoa12.com.br](http://www.grupoa12.com.br)**

**GRUPO A12+**  
Muito além do seguro



COM A PALAVRA

# A década do seguro

Emir Zanatto, CEO da TEx

**V**amos direto ao ponto. O setor de seguros está em um momento crucial de transformação e crescimento. Este ano, buscamos crescer 9,4%, chegando a 11%, com o apoio de instituições como SUSEP e CNseg.

Mas nossas ambições vão além: até 2030, aspiramos a representar 10% do PIB, conforme os objetivos delineados pela CNSeg.

Para alcançar esses objetivos audaciosos, devemos expandir nossa visão, indo além das fronteiras tradicionais do consumo de seguros e da própria indústria. É fundamental observarmos as pessoas e o mundo ao nosso redor de uma maneira mais abrangente e inclusiva.

O Corretor de Seguros desempenha um papel vital nesse cenário, atuando como o principal conhecedor das necessidades e desejos das pessoas. Diferentemente das seguradoras, que muitas vezes focam nos clientes atuais, os corretores têm uma visão ampla, incluindo aqueles que, por algum motivo, optaram por não adquirir seguros. Esta perspectiva é inestimável, pois revela um vasto mercado potencial a ser explorado.

Neste contexto, a informação se torna nosso bem mais precioso, como o negativo de um filme fotográfico, revelando não apenas o que é visto, mas também o que está oculto aos olhos. Devemos nos perguntar: quem são as pessoas que hoje não contratam seguros e o que podemos fazer para alcançá-las?

Olhar para o mundo nos oferece pistas. Empresas como Shein têm demonstrado um crescimento exponencial, graças a estratégias inovadoras em suas jornadas de compra e processos de checkout. O TikTok, por sua vez, captura a atenção de seus usuários por horas a fio, utilizando algoritmos que personalizam o conteúdo de maneira eficaz.

MercadoLivre, Nubank, e Primo Rico são exemplos de como a inovação e a compreensão profunda das necessidades dos consumidores podem catapultar empresas para o sucesso.

Você pode pensar: “Mas essas são gigantes do mercado!” Precisamente. Eles se tornaram gigantes justamente por identificar e implementar mecanismos que os diferenciavam. Como setor, devemos aprender com esses exemplos e aplicar lições semelhantes.

A inteligência artificial (IA) representa uma ferramenta poderosa que está ao nosso alcance. Ainda estamos no início de compreender todo o seu potencial, mas é certo que quem dominar seus usos mais impactantes terá uma vantagem significativa. A IA pode nos ajudar desde a personalização de ofertas até a otimização de processos e a previsão de tendências de mercado.

Portanto, sejamos pragmáticos. Devemos focar em três pilares fundamentais: a jornada do consumidor, a análise de dados e o aproveitamento da IA. No entanto, sem o conhecimento técnico e específico do setor de seguros, essas ferramentas por si só não são suficientes. É a combinação desse conhecimento com essas novas tecnologias que nos permitirá avançar.

O futuro está nas mãos daqueles que conseguirem integrar o conhecimento profundo do setor de seguros com esses três pilares. Por isso, reafirmo: esta é a década do seguro. Não há melhor lugar para estar.

Nossa missão é clara. Devemos abraçar as mudanças, ser inovadores em nossa abordagem e, acima de tudo, manter nosso foco nas pessoas – nossos clientes atuais e aqueles que ainda não descobriram o valor que podemos agregar às suas vidas. Este é o momento de agir, de transformar desafios em oportunidades e de liderar a próxima era do setor de seguros.

# Está em busca de benefícios exclusivos para seus corretores e parceiros de vendas?

*Vem para a Allcare!*



**Telemedicina gratuita para o Corretor e seus dependentes, segunda à sexta, das 8h às 20h**



**Artes personalizadas para turbinar suas vendas!**



**Descontos de até 60% em diversas lojas e e-commerce**



**Maior facilidade na sua rotina, com premiações Allcare 3x no mês!**

ANS - nº41728-9

allcare

# GRUPO A12+ INTERAGIU COM OS PARTICIPANTES EM SEU ESTANDE DURANTE A 3ª EDIÇÃO DO CONGREGOR



Entre os dias 24 e 26 de abril, o Grupo A12+ apresentou as suas soluções na Feira de Negócios durante a 3ª edição do CONGREGOR - Congresso Regional Centro-Oeste, Minas Gerais e Espírito Santo dos Corretores de Seguros. Com o tema “Corretor de Seguros: Operacional, Tático ou Estratégico”, o evento recebeu cerca de mil participantes no Royal Tulip, em Brasília. A diretoria e a equipe comercial do Grupo A12+ recebeu os congressistas, com objetivo de proporcionar estratégias voltadas para o sucesso em seus negócios.

Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+, reforçou a importância de estar em um evento da magnitude do CONGREGOR. “Apoiar e participar de um evento dessa relevância não é somente uma troca de experiências com corretores de seguros, mas é estratégico para fortalecer a marca de um grupo com forte potencial de crescimento. É um momento de termos uma proximidade maior com os corretores de seguros,

para seguirmos trabalhando no desenvolvimento das capacidades e na ampliação dos negócios dos parceiros, para continuarmos crescendo juntos”.

O estande contou com uma sala de negócios com palestras, espaço para fotos, mesa de atendimento, além de um podcast gravado durante o evento, com convidados do mercado de seguros e diversos corretores parceiros do Grupo A12+.

Para Flavio Lino de Paula, diretor de marketing e tecnologia, o CONGREGOR foi um momento ímpar para interação, networking e divulgação dos diferenciais e das vantagens em fazer parte do Grupo A12+. “Destacamos as inovações e soluções oferecidas para agregar ao negócio de todos que estiveram no nosso espaço, e conseguimos atingir o propósito de estabelecer uma excelente conexão com os corretores de seguros”.

A série de entrevistas proporcionou um espaço de debate e troca de ideias sobre temas relevantes do setor, oferecendo insights valiosos aos participantes, com a participação do sócio e presidente da Fenacor, Armando Vergílio; o coordenador do Comitê de Open Insurance da Câmara Brasileira da Economia Digital, Manuel de Mattos; e a diretora de ensino da Escola de Negócios e Seguros, Maria Helena Monteiro.

Para o presidente da Fenacor, Armando Vergilio - um dos sócios fundadores do Grupo A12+, é muito gratificante ter idealizado o projeto, que classificou como uma parceria do bem. “Agradecemos a parceria com as seguradoras que atuam com o Grupo A12+. É gratificante receber os executivos da Porto, Bradesco Seguros e MAPFRE, além de ter a Tokio, HDI e Zurich, completando esse grande time de companhias de primeira



linha do mercado de seguros brasileiro. Essa condução dos negócios nos deixa muito felizes, por temos um objetivo de crescer e cuidar bem do nosso patrimônio comum, que é o segurado”.

O diretor comercial do Grupo A12+, José Alexandre Cid, ressaltou que a diretoria e a equipe comercial aproveitaram para compartilhar nossas soluções e estender relacionamento com todos que nos visitaram. “Nós do Grupo A12+ tivemos uma excelente interação com os congressistas no nosso estande, porque auxiliamos os corretores de seguros a enxergarem a sua profissão como uma consultoria especializada, sem o equívoco de ser um mero tirador de pedidos e um executor de tarefas, afinal, entendemos que nosso propósito é gerar bem estar através da proteção de pessoas e seus patrimônios”.

### **VERTICAIS DE NEGÓCIOS NO CONGREGOR**

**A12 Partners** - Destacou as oportunidades de parceria oferecidas pelo Grupo A12+ a profissionais do setor, demonstrando os benefícios de se tornar um parceiro do Grupo A12+ e as vantagens competitivas que essa associação pode proporcionar.

“Aproveitamos a nossa presença no CONGREGOR, para destacar os benefícios do Programa A12 Partners para os corretores de seguros. Levamos as melhores soluções para aumentar a rentabilidade, onde é possível fazer parte de um ecossistema de excelência, contando com produtos exclusivos, uma estrutura de gestão qualificada, negociações estratégicas e recursos únicos, que só o Grupo A12+ oferece aos parceiros”, explicou Evaldo de Paula, diretor de expansão.

**A12 Corporate** - Focou em soluções corporativas e estratégias de negócios voltadas para o público empresarial, com ênfase em serviços personalizados e abordagens inovadoras que visam otimizar o desempenho e maximizar os resultados das organizações.

Carlos Hermida, diretor executivo A12 Corporate, mencionou a expansão dos seguros corporativos para os congressistas. “Proporcionamos aos participantes a percepção das transformações do cenário do mercado de seguros, como alavancar seu market share e suas receitas, a partir da atuação no ambiente de riscos corporativos. Apresentamos aos corretores de seguros um oceano de oportunidades e demonstramos, a partir da proposta de parceria com a A12 Corporate, dentro do programa A12+ Vantagens do Grupo A12+, o modelo de Gestão de Riscos 360º como ferramenta de atendimento consultivo, especializado e personalizado às demandas de seus clientes e prospects.”

**“As nossas ações durante o CONGREGOR, geraram muitas oportunidades para os corretores que conheceram o nosso propósito e a nossa forma de trabalho, para ser um parceiro do Grupo A12+. A nossa participação foi importante, porque conseguimos mostrar a importância do desenvolvimento dos negócios corporativos, dentro do cenário atual”**

Wellerson Castro, diretor comercial A12 Corporate.”

# UMA EXPERIÊNCIA NO CONGRECOR

Após visitar o Conec 2023 em São Paulo, Rosane Mota participa de outro importante evento do mercado de seguros, agora na capital federal

Uma das principais corretoras de Brasília, a RM7 Seguros, representada pela CEO Rosane Mota, marcou presença na terceira edição do Congrecor. Considerando a base do evento, os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo e o Distrito Federal, o congresso impactou cerca de 20 mil corretores de seguros de uma região que registrou crescimento de quase 35% em prêmios de seguros. O congresso aconteceu entre os dias 24 e 26 de abril, em Brasília.

O evento contou com a presença de importantes lideranças do setor: Diogo Oliveira, presidente da CNseg; Armando Virgílio, presidente da Fenacor; Joaquim Mendanha, presidente do Ibracor; Lucas Vergílio, liderança da ENS; e Airton Almeida, diretor da Susep. Além disso, o congresso recebeu o ex-governador de Brasília, Paulo Octavio.

Rosane Mota avalia que o evento acontece em um momento oportuno, pois a região Centro-Oeste apresentou um importante crescimento nos últimos anos. “Eu não poderia deixar de estar presente no Congrecor, em momentos de muito networking, de rever os amigos, além de participar de inúmeras palestras trazidas pelas seguradoras mais conceituadas do mercado, com temas como seguro de vida, consórcio, saúde, empresarial, linhas financeiras, dentre outros”.



Rosane Mota, CEO da corretora RM7 Seguros e diretora do Clube das Executivas de Seguros (CESB), na terceira edição do Congrecor

A CEO da RM7 analisa que os relatos das lideranças relacionados aos corretores de seguros são indispensáveis para reafirmar a importância do profissional. “É importante termos ciência de que o Brasil tem crescido muito após a pandemia em relação a emissão de seguros. A cultura vem mudando, porém a relação Seguros/PIB, estamos em 4,5% em relação ao PIB, enquanto os EUA 13,2% nos lembrando de um grande desafio de crescimento”, conclui.

Uma das corretoras que vem ganhando destaque em Brasília, a RM7 tem marcado presença em importantes eventos do mercado. Rosane compareceu também no Conec 2023, realizado no mês de outubro em São Paulo.



loading...

**ESTÁ CHEGANDO UM NOVO  
CONCEITO DE SEGURO**



**ALM PAX**

0 Seguro para a Vida Toda

# OCEANO DE OPORTUNIDADES

Presidente do CESB, Regina Lacerda participa de almoço promovido pela Oceânica Seguros, empresa que apresenta soluções para população que hoje está sem proteções do mercado segurador

**P**ara fechar a sua participação na 3ª edição do CONGREGOR, que aconteceu em Brasília, a presidente do CESB, Regina Lacerda, foi convidada para um almoço de confraternização da Oceânica Seguros. A empresa é uma operadora responsável pela criação e distribuição de produtos para corretores de seguros de todo o Brasil. O encontro aconteceu no dia 26 de abril, na capital federal.

A confraternização ocorreu pouco depois de Regina apresentar a empresa ao mercado segurador brasileiro em evento promovido pelo clube. “Fiquei muito honrada com o convite da Oceânica para participar desse almoço com corretores e lideranças do mercado nacional. A forte presença da empresa em Brasília já foi sentida desde o café da manhã que oferecemos às executivas do CESB para apresentá-la e agora com esse almoço fecha com chave de ouro”, conta.

A executiva avalia que os produtos apresentados pela Oceânica são uma oportunidade de mais negócios para o corretor e, conseqüentemente, de levar mais proteção para a sociedade. “Temos uma frota nacional de quase 70% dos veículos não segurados. Isso faz todo sentido para nós neste momento que temos visto o crescimento do mercado”.

O encontro aconteceu na mesma semana do CONGREGOR, considerando a base do evento, os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo e o Distrito Federal, o congresso



Presidente do CESB, Regina Lacerda participa de evento da Oceânica Seguros

impactou cerca de 20 mil corretores de seguros de uma região que registrou crescimento de quase 35% em prêmios de seguros. O congresso aconteceu entre os dias 24 e 26 de abril, em Brasília.

A presidente do CESB comemorou o fato de o evento ter sido realizado na capital federal. “O Centro-Oeste, que apresentou um aumento de quase 35% dos prêmios de seguros pagos entre 2021 e 2023, tem muito prazer em receber a Oceânica como mais uma parceira de negócios”.

Chegou a hora de se atualizar, corretor! Com a ajuda do Ping Seguro

# SUA ROTINA FICA MAIS FÁCIL!

Vender seguros não costuma ser uma tarefa fácil, **não é mesmo?** É por isso que sua corretora precisa de uma **plataforma inteligente** para te ajudar. Com nosso CRM, você otimiza atividades burocráticas da sua rotina, digitalizando documentos como as apólices de seus clientes e ainda se organiza com uma agenda online. E aí, **tá esperando o quê** pra vir pra renovar sua corretora?

Faça um **teste grátis** em:

[pingseguro.com.br](https://pingseguro.com.br)



Imagem de freepik

# COMO ORGANIZAR O INSTAGRAM DA MINHA CORRETORA DE SEGUROS?

Por: GTI Solution

Com o crescimento constante das mídias sociais na rotina das pessoas, o Instagram tornou-se uma ferramenta indispensável para empresas de todos os setores, incluindo as corretoras de seguros. As pessoas estão usando redes sociais o tempo

todo, seja para se divertir ou se informar.

Com sua capacidade de conectar, engajar e educar os seguidores, o Instagram oferece uma plataforma única para promover seus serviços e construir relacionamentos com clientes em potencial.

Nessa matéria, vamos explorar como organizar e otimizar o perfil de uma corretora de seguros no Instagram para alcançar o máximo sucesso online. Dá uma olhada:

## 1. CONTEÚDO EDUCACIONAL E INFORMATIVO:

Uma das chaves para o sucesso no Instagram é oferecer conteúdo valioso e educativo para seus seguidores. Como uma corretora de seguros, você pode aproveitar o poder do Instagram para compartilhar dicas úteis sobre diferentes tipos de seguros, orientações sobre como escolher o melhor plano e informações sobre as últimas tendências do setor. Lembre-se sempre de manter uma linguagem amigável e acessível para se comunicar com seu público.

## 2. TESTEMUNHOS E AVALIAÇÕES:

Nada é mais persuasivo do que o testemunho de clientes satisfeitos. Use o Instagram para compartilhar depoimentos e avaliações de clientes que tiveram experiências positivas com sua corretora de seguros. Isso não apenas demonstra a qualidade dos seus serviços, mas também ajuda a construir confiança e credibilidade com seu público-alvo.

## 3. CONTEÚDO INTERATIVO:

Forneça aos seus seguidores um conteúdo interativo, como enquetes, perguntas e desafios relacionados ao setor de seguros. Isso não apenas aumenta o engajamento, mas também ajuda a construir uma comunidade em torno da sua marca. Incentive os seguidores a compartilhar suas próprias experiências e opiniões, criando assim uma conversa produtiva e fluida.

## 4. VÍDEOS EXPLICATIVOS:

Aproveite o poder dos vídeos para explicar conceitos complicados de seguros de forma simples e acessível. Crie vídeos curtos e informativos que abordem diferentes aspectos do setor de seguros e forneçam orientações práticas para os seus seguidores. Os vídeos são altamente consumíveis e podem ajudar a atrair e reter a atenção do seu público.

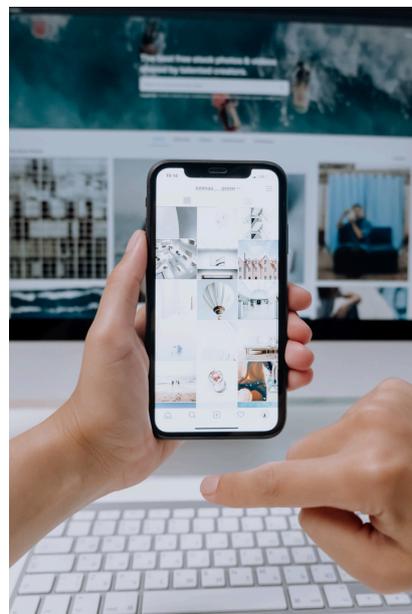
## 5. PARCERIAS E COLABORAÇÕES:

Explore oportunidades de parcerias e colaborações com outras empresas do setor de seguros ou influenciadores relevantes. Isso pode ajudar a ampliar o alcance da sua corretora e atrair novos seguidores para o seu perfil do Instagram. Procure por parceiros que compartilhem os mesmos valores e objetivos da sua marca para garantir uma colaboração bem-sucedida.

## 6. DESTAQUES DO INSTAGRAM:

Use os destaques do Instagram para organizar e

destacar informações importantes, como tipos de seguros oferecidos, depoimentos de clientes, eventos passados e muito mais. Isso facilita a navegação no seu perfil e permite que os seguidores encontrem facilmente o conteúdo relevante que estão procurando.



## 7. CHAMADAS PARA AÇÃO (CTAS):

Não se esqueça de incluir chamadas para ação em suas postagens, incentivando os seguidores a entrar em contato para obter uma cotação gratuita, visitar o seu site ou seguir sua página. As CTAs são essenciais para direcionar o tráfego para o seu negócio e converter seguidores em clientes.

Organizar o Instagram de uma corretora de seguros requer uma abordagem estratégica e focada em oferecer valor e engajamento para os seguidores. Ao seguir estas dicas e implementar uma estratégia consistente, você estará no caminho certo para alcançar o sucesso online e expandir sua base de clientes. No blog do Ping Seguro você confere muito mais dicas que prometem renovar a sua corretora, acesse:

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

# PROJETO ENSINA COMO TER UMA VIDA LONGA E SAUDÁVEL

Por: Karem Soares

O Projeto Vida Longa se tornou referência para quem deseja conquistar a tão sonhada qualidade de vida, com a adoção de hábitos saudáveis e a democratização do acesso ao seguro. Desde o início do ano, a iniciativa da Seguradora ALM reúne especialistas e promove ações para contribuir com a população, demonstrando os benefícios de cuidar do presente, mas projetando também um futuro melhor para os entes queridos.

“A saúde emocional, física e financeira das pessoas pode ser tratada em todas as classes. O seguro é para todos, e pode cuidar do presente e projetar um futuro melhor para os seus entes queridos. Temos a cobertura ideal para proteger o bem-estar físico, o patrimônio e os familiares, afetados por alguma adversidade. A proteção do seguro aliada a saúde e a qualidade de vida é um direito de todos”, explica Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM.

Entre os participantes do projeto, Izabela Alvarez, chef especialista em alimentação LowCarb e campeã do MasterChef Brasil; Josi Jungkenn, personal trainer especializada em performance e vida longa; Miriam Alhanati, dentista especializada em estética dental e consultora de bem-estar; e Camilla Bezenover, endocrinologista e metabologista.



Marcus Lacerda, Simoni Cavalcanti, Alexandre Dominguez e Camilla Bezenover

As ações abordam temas diversificados, como: atividade física e envelhecimento saudável, alimentação regrada e longevidade, prevenção de doenças crônicas, a importância das conexões pessoais e interpessoais, estratégias para envelhecer de maneira ativa, tecnologia e longevidade.

O Projeto Vida Longa promove sorteios mensais no perfil @seguradoraalm no Instagram. A iniciativa conta ainda com uma série em videocast, onde os especialistas apresentam informações relevantes e práticas para ajudar na jornada em busca da qualidade de vida.

**Confira a seguir os detalhes das ações e, também, dos episódios.**

## VIDA LONGA: JANEIRO

O projeto teve início no dia 20 de janeiro. A ação inaugural contou com a chef especialista em alimentação LowCarb e campeã do MasterChef Brasil, Izabela Alvarez.

Com o objetivo de promover a alimentação saudável, ela cozinhou e compartilhou receitas no Shopping São Gonçalo, reforçando a importância e fazer uma refeição equilibrada.

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

Ainda como parte da programação, a campeã do MasterChef Brasil participou do primeiro episódio do videocast do projeto.

## VIDA LONGA: FEVEREIRO

Após falar sobre alimentação, o projeto abordou na sequência os benefícios da prática de atividade física para conquistar a qualidade de vida desejada.

A segunda edição do videocast contou com a participação da personal trainer especializada em performance e vida longa, Josi Jungkenn, que abordou a relevância dos exercícios para a vida longa.

O mês contou também com uma atividade prática. A professora Delaine Ferraz e sua equipe promoveram uma aula gratuita de ginástica ao ar livre, no Rio Beach Club, na Barra da Tijuca.

## VIDA LONGA: MARÇO

O cuidado com a saúde bucal também é um investimento na qualidade de vida, na saúde e na autoestima. Com tamanha relevância, este foi o tema do terceiro episódio do videocast do projeto.

No bate-papo, a especialista em estética dental e consultora de bem-estar da ALM, Miriam Alhanati, explicou como a saúde da boca influencia positivamente a saúde em geral, assim como contribui para uma vida longa. “Uma boca saudável é um corpo saudável”, destacou.

## VIDA LONGA: ABRIL

Em abril, o quarto episódio do videocast receberá a endocrinologista e metabologista Camilla Bezenover, uma verdadeira especialista quando o assunto é saúde e distúrbios metabólicos.

O capítulo será divulgado no dia 10 de abril, com transmissão na BandNews Rio FM, às 16h. Na sequência, as informações também serão divulgadas no canal da Seguradora ALM no Youtube.

## VIDEOCAST DO PROJETO VIDA LONGA

**Episódio 1** – [Izabela Alvarez, chef especialista em alimentação LowCarb e campeã do MasterChef Brasil](#)

**Episódio 2** – [Josi Jungkenn, personal trainer especializada em performance e vida longa](#)

**Episódio 3** – [Miriam Alhanati, dentista especializada em estética dental e consultora de bem-estar](#)

**Episódio 4** – [Camila Bezenover, endocrinologista, especializada em distúrbios metabólicos](#)

Para mais informações, acesse o Instagram da @seguradoraalm, o LinkedIn e confira como é possível conquistar uma vida longa, adotando hábitos saudáveis, democratizando o acesso ao seguro.

# A REVOLUÇÃO DO MERCADO DE ASSISTÊNCIAS

Luis Henrique Forster, corretor de seguros e CEO da PDVBox, concedeu entrevista para o programa Profissionais de Seguros

O segmento de assistências tem se tornado um protagonista das ações e dos negócios no mercado segurador. Hoje é comum empresas prestadoras de serviços nos mais diversos segmentos ampliarem a oferta de benefícios entregues ao segurado.

Mas como essa relação foi ganhando relevância? Como é feita essa conexão com as seguradoras, insurtechs, corretores e os segurados? Que produtos novos existem hoje no mercado e o que devemos esperar em termos de tendência para os próximos anos?

Todas essas questões foram debatidas no programa Profissão de Seguros, que foi ao ar no dia 25 de abril, e recebeu Luis Henrique Forster, corretor há quase de 30 anos e CEO da PDVBox, insurtech pioneira na distribuição e comercialização massificada de seguros.

Com base na sua experiência, Forster falou sobre a revolução que as assistências estão trazendo e porque seu impacto no setor de seguros tem sido enorme. A escolha do tema e do entrevistado tem relação direta com a missão do programa, que é contribuir com o crescimento dos negócios e no desenvolvimento pessoal de todos que atuam no ecossistema de seguros.



Apresentado pelos empresários Fabio Sorolla e Marcello Brancacci, o Profissional de Seguros é transmitido todas as quintas-feiras, das 18h às 19h pela Rádio Exclusiva (97,9 FM/SP) – a maior web rádio do país – e pelas páginas do @profissionaldeseguros oficial no Youtube e no Facebook. O talk show conta com apoio da TEx, Insert Seguros, Marketing Digital e da agência Pauta VIP.

**Confira a entrevista completa:**



# Diversas proteções em um só lugar

Contrate o seguro que precisa em apenas alguns cliques e garanta a tranquilidade e segurança que sua vida merece.



Seguro Carro



Seguro Celular



Seguro Moto



Seguro Vida



Seguro Bike



Seguro Residencial

Tenha sua cotação através do nosso site em menos de 3 minutos.



[www.assegurou.com.br](http://www.assegurou.com.br)



[/vaideassegurou](https://www.instagram.com/vaideassegurou)

**assegurou**  
ESCOLHA SE SENTIR SEGURO



# ANÁLISE PREDITIVA VAI MELHORAR O ACESSO AO CRÉDITO



Gustavo de Paula Perl, especialista em ciência de dados da Too Seguros

**A** concessão de crédito é um processo crucial para instituições financeiras e consumidores. A utilização de dados e inteligência artificial (IA) tem revolucionado a forma como essas decisões são tomadas, permitindo uma avaliação mais precisa e personalizada do risco de crédito.

O assunto foi abordado durante a palestra “Simplificando o crédito com IA”, com Rodrigo Cebernite, da Gyra+, durante o evento WebSummit Rio 2024. Rodrigo afirma que modelos de inteligência artificial poderão auxiliar na previsão de padrões de comportamentos para que bancos, fintechs e

seguradoras possam oferecer crédito e melhores serviços, sem excluir aqueles que possuem baixo score de crédito.

## A DIFERENÇA ENTRE GENERATIVE AI E PREDICTIVE AI

A Generative AI, também conhecida como IA generativa, é uma vertente da inteligência artificial que visa criar novos dados a partir de conjuntos existentes e que já estamos acostumados a usar, com o ChatGPT, por exemplo.

Enquanto isso, a Predictive AI, ou IA preditiva, concentra-se em aprender com comportamentos

passados para identificar padrões em larga escala e prever resultados futuros.

Para Rodrigo, A Predictive AI será fundamental para a análise de crédito, pois utiliza técnicas de machine learning para identificar padrões de comportamento de crédito e risco. Isso permite que as instituições financeiras tomem decisões mais informadas e precisas ao conceder crédito ou serviços financeiros e seguros.

## **OTIMIZANDO A PERFORMANCE COM MACHINE LEARNING**

O uso de machine learning na análise de crédito tem se mostrado eficaz na otimização da performance das instituições financeiras. Ao identificar padrões de comportamento de crédito, o machine learning permite uma análise mais rápida e precisa, reduzindo o risco de inadimplência ou a adesão de serviços que se encaixem melhor em perfis que apresentem esse tipo de comportamento.

Além disso, o machine learning também é utilizado para simular cenários de risco e identificar possíveis fraudes. Segundo uma pesquisa apresentada pela Fides (Federação Interamericana de Empresas e Seguros), cerca de 15% das contratações feitas no Brasil apresentam algum tipo de fraude. Na Argentina, são incríveis 45% das contratações. Na América Latina, as fraudes resultam em perdas anuais de aproximadamente US\$ 50 bilhões.

## **ALERTAS DE COMPORTAMENTO E PERSONALIZAÇÃO DE SERVIÇOS**

Uma das principais vantagens da utilização de dados e IA na análise de crédito é a capacidade de criar alertas de comportamento. Isso permitirá que as instituições financeiras identifiquem padrões de comportamento de risco e alertem seus parceiros para que possam agir de forma preventiva.

Além disso, a análise de dados e IA também permitirá uma maior personalização dos serviços financeiros. Ao analisar o comportamento de crédito dos clientes, as instituições financeiras poderão

oferecer produtos e serviços mais adequados às necessidades de clientes que ainda não possuem oportunidades de contratação, justamente pelo score baixo ou sem qualquer histórico em seguradoras.

Em resumo, a utilização de dados e inteligência artificial na análise de crédito tem se mostrado extremamente benéfica para as instituições financeiras e consumidores. Ao utilizar técnicas avançadas como Generative AI, Predictive AI e machine learning, as instituições financeiras podem tomar decisões mais certas sobre crédito, reduzindo o risco de inadimplência e oferecendo serviços mais personalizados aos seus clientes.

## **O QUE DIZEM OS ESPECIALISTAS DA TOO SEGUROS**

Para Gustavo de Paula Perl, especialista em ciência de dados da Too Seguros, modelos de análise comportamental a partir de dados é uma forma de conhecer melhor o cliente ao interagir com o produto e como são suas particularidades regionais.

**“Aliando esses conhecimentos com análise de dados, criamos uma modelagem financeira específica e assim encontramos mais de 90.700 combinações distintas de risco”**

Gustavo de Paula Perl

Assim, segundo ele, isso possibilita a concessão de uma taxa mais adequada ao risco observado ou esperado de cada cliente e por tanto uma experiência com mais assertividade para todos os envolvidos na negociação: o parceiro, empresa e cliente.

# SOS RIO GRANDE DO SUL

Mercado de seguros se mobiliza para minimizar os impactos do maior desastre climático já registrado na história do estado



**D**esde o dia 27 de abril, as intensas chuvas no Rio Grande do Sul desabrigaram milhares de famílias e causaram a morte de centenas de pessoas. O nível do Guaíba no Cais Mauá, em Porto Alegre (RS), por exemplo, atingiu 5m10cm, às 13h, do dia 4 de maio. Este é o maior desastre climático da história da região, e o mercado de seguros está acompanhando de perto.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) recomendou que as companhias adiem o vencimento dos contratos e dos boletos de seguros da região que vencem entre os dias 1 e 10 de maio. O intuito, segundo a entidade, é de oferecer sem interrupção todas as coberturas necessárias para os segurados que de alguma maneira foram impactados pela tragédia.

Nas redes sociais, as seguradoras anunciaram um plano emergencial para enfrentar as consequências dos temporais. Até o momento, MAPFRE, Tokio Marine, Bradesco Seguros, Grupo HDI, Caixa Residencial, EZZE Seguros e Sancor Seguros divulgaram sua mobilização para o atendimento dos segurados.

Em comunicado, a EZZE solidariza-se com a população afetada pela tragédia e reforça seu compromisso para atender as demandas e as necessidades dos seus clientes. “Seguiremos a recomendação da CNseg para minimizar os impactos das fortes chuvas da região gaúcha. A extensão do prazo também se aplica aos boletos emitidos com vencimento nesse período, sem prejuízo no atendimento das coberturas do seguro.

No ano passado, a população gaúcha enfrentou um ciclone que afetou cidades e matou 54 pessoas. Atualmente, segundo números da Defesa Civil, a quantidade de mortes já alcança 83 registros, com 111 desaparecidos e mais de 30 mil pessoas fora de suas casas. Governo estadual, federal e prefeituras das cidades afetadas se uniram para minimizar os impactos. Em coletiva realizada no dia primeiro de maio, o governador do Rio Grande do Sul, Eduardo Leite (PSDB), frisou que o temporal é o maior desastre do estado.

# 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





# PROPOSTA DO SETOR PARA DESASTRES NATURAIS

CNseg, IRB, Swiss Re, AON e ICLEI defenderam soluções privadas para a emergência climática no Brasil

Esse assunto foi a pauta da audiência pública promovida pela Comissão Especial sobre Prevenção e Auxílio a Desastres e Calamidades Naturais da Câmara dos Deputados no dia 17 de abril, em Brasília, com a participação de lideranças do mercado segurador, ressegurador e de corretoras de resseguros, além de parlamentares.

A comissão especial da Câmara foi criada para levantar e organizar propostas que possam reduzir os impactos das mudanças climáticas que assolam todo o território nacional de forma cada vez mais severa e extraordinariamente impactante.

Ao abrir os debates, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, mostrou que, no Brasil, é muito baixa a adesão de proteção contra os riscos climáticos, colocando em risco vidas, patrimônios e histórias, o que é preocupante.

O país tem sido duramente afetado pelos extremos climáticos nos últimos anos. Ele alertou sobre a frequência e a severidade crescentes dos extremos climáticos, destacando que, considerando-se o prazo de 10 anos, 70% das perdas decorrentes de desastres naturais ocorreram de 2020 a 2023. No ano passado, houve uma média de três eventos climáticos significativos por dia e mais de meio milhão de pessoas desalojadas de suas casas.

**A**s mudanças climáticas provocam perdas econômicas cada vez mais assustadoras em todo o mundo e é certo que vão se agravar nos próximos anos. As catástrofes naturais geraram prejuízos globais da ordem US\$ 380 bilhões em 2023, dos quais US\$ 118 bilhões indenizados pelas seguradoras. Nesse cenário, para o setor segurador, os governos federal, estadual e municipal não têm condições de assumir a conta e, por isso, se coloca como um aliado estratégico para encontrar formas de prevenção e de auxílio à população.

Para continuar com o  
**propósito**  
de  
**proteger**

**REGINA LACERDA**

CORRETORA DE SEGUROS





# INCÊNDIO ALERTA IMPORTÂNCIA DO SEGURO

**N**as primeiras horas do dia 22 de abril, o Corpo de Bombeiros Militar do Rio Grande do Norte (CBM/RN) foi acionado para conter um incêndio no Shopping Artesanato Potiguar, no bairro de Ponta Negra, em Natal. As chamas foram contidas, mas chegaram a atingir três lojas do estabelecimento, deixando apenas danos materiais. O incidente serve como alerta para a importância da contratação do Seguro Empresarial, diante do crescente número de casos de danos estruturais registrados no país.

Dados recentes demonstraram um crescente aumento de casos de danos estruturais no Brasil. O Instituto Sprinkler Brasil registrou uma alta de 8,9% de incêndios principalmente na área comercial (19,2%), em local de reunião de

público (15%), depósitos (12,8%) e indústrias (10,3%).

Esse aumento, muitas vezes, é atribuído à falta de manutenção, treinamento inadequado de equipes, qualidade inferior de equipamentos e até erros em projetos e instalações. Diante desses desafios, o Seguro Empresarial surge como uma proteção vital para os negócios.

Com mais de 22 milhões de empresas ativas no Brasil, o Seguro Empresarial obteve um dos melhores desempenhos dentro do segmento de danos e responsabilidades em 2023. De acordo com dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), a arrecadação do produto teve um crescimento de 18,7% a nível nacional.

Na região sindical que abrange os 13 estados geridos pelo Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne), a alta foi de 16,1%. No Rio Grande do Norte, o desempenho do Seguro Empresarial foi ainda mais expressivo, alcançando um crescimento de 37,5%.

# GARANTIA.VC

Conectada com as  
principais seguradoras  
do mercado.



8

 E-mail

ATENDIMENTO  
@GARANTIA.VC

 Contato

0800 591 4720

  @garantia.vc

WWW.GARANTIA.VC

# MARCELO ANACLETO ASSUME O CARGO DE DIRETOR DE SINISTROS DA ALBATROZ MGA

*Desde 17 de abril, executivo se une ao time da Albatroz MGA. Ele compartilha um pouco de sua jornada e suas expectativas para este novo desafio*

**C**ada mudança de carreira que realizei representou o fechamento de um ciclo profissional. Os mais de 30 anos de mercado de seguros representam a metade da minha vida, dedicada à indústria de seguros.

Recentemente, me deparei com uma citação compartilhada pela colega Adriana Pereira no LinkedIn: “evoluir envolve fechar ciclos com pessoas e ambientes que não se alinham ao seu propósito — Lucas Machado”. Acho esta reflexão bem apropriada. Acredito que o fechamento de ciclos é parte importante do nosso crescimento pessoal e profissional. Esta forma de pensar e agir também significa que as experiências vividas no passado não foram em vão, pois te conduziram ao estágio que você está e viverá.

Fiz este preâmbulo para dizer que estou muito entusiasmado com o início de trabalho na Albatroz. Fui muito bem recebido por todos e considero isso uma demonstração da atenção e cuidado que todas as empresas deveriam ter ao receber novos funcionários independentemente do cargo que será exercido. Afinal, passamos mais tempo com os nossos colegas de trabalho do que com nossas próprias famílias. Portanto, é essencial que o ambiente favoreça a integração, pois isso poderá marcar o início de uma longa jornada. Eu não tenho dúvidas que viverei um longo ciclo profissional na empresa.

Minhas expectativas são altas, pois encaro este desafio como uma oportunidade de criar soluções inovadoras,



Marcelo Anacleto, novo diretor de sinistros da Albatroz MGA

formar uma nova equipe de sinistros mais uma vez, criar e/ou aprimorar os sistemas atualmente utilizados, desenvolver um atendimento único, elevando o padrão de excelência da empresa e que tenha aderência ao nosso modelo de negócio (Segurado, Corretor, MGA/Seguradora).

O mercado exige agilidade e assertividade na tomada de decisão e é isto que vamos buscar para atender aos nossos clientes na área de Sinistros. No mais, assim como todos os colaboradores da empresa, tenho também a missão de ajudar no crescimento da Albatroz. Nem todos os profissionais têm a chance de assumir tal responsabilidade ao longo da carreira e vou aproveitar da melhor forma possível. Os desafios assumidos são enormes, mas este assunto fica talvez para um próximo artigo.

# 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



Convênções de negócios

amil alice NotreDame InterMédica Omint bradesco saúde Care Plus Part of Bupa

Porto Saúde quali corp SulAmérica seguros Unimed Unimed Nacional VR

odontoprev MedSênior 60 Operadoras

11 3777 5000 [brazil.health.official](http://brazil.health.official)



# DESEMPENHO DAS ASSESSORIAS CRESCER EM SP

Produzido pelo economista Francisco Galiza, 8º Relatório econômico sobre a operação do mercado de assessorias e consultorias do Estado de São Paulo relativo ao ano de 2023 é divulgado



**A**umentar a divulgação junto aos parceiros e mais treinamentos para os corretores e colaboradores é uma sugestão das assessorias filiadas à Aconseg-SP quando o assunto é diversificação dos produtos. Esse é um dos destaques do 8º Relatório econômico sobre a operação do mercado de assessorias e consultorias do Estado de São Paulo relativo ao ano de 2023.

O trabalho realizado pelo economista Francisco Galiza foi divulgado pela associação em café da manhã realizado no dia 23 de abril, e contou com a presença de parceiros de seguradoras, operadoras de planos de saúde e empresas prestadoras de serviços.

“A elaboração deste relatório mostra a todo o mercado o perfil da Aconseg-SP, uma entidade séria, parceira,

idônea e com muito compromisso com todo o mercado de São Paulo e também do Brasil”, comentou Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP.

O estudo elaborado pelo economista a pedido da Aconseg-SP revela a trajetória ascendente das assessorias no Estado de São Paulo. São 20 mil corretores de seguros, 41 associadas e 643 colaboradores, distribuídos entre as áreas comercial e operacional. Essa força de vendas contabilizou em 2023 o volume de prêmios de R\$ 3,3 bilhões, um crescimento de 20% em comparação com o ano de 2022.

“A Aconseg-SP, mais uma vez, conseguiu superar as taxas de crescimento do mercado de seguros em 2023, que cresceu cerca de 11% diante dos 20% da associação. Isso tem sido uma constante”, descreve o economista. “Foi uma trajetória favorável, que continua. Isso é visto em vários outros indicadores”, acrescentou.

Segundo Galiza, há cinco anos havia 78 grupos seguradores no mercado segurador brasileiro, em 2023, esse número passou para 90. “Tivemos um aumento no número de seguradoras de 15%. Essa procura comentada pelo Montenegro está alinhada a isso. São novas seguradoras que entram no mercado e que veem a Aconseg-SP como o caminho ideal para entrarem”, comentou Galiza, sobre o que definiu como consequência da mudança do mercado segurador.

# 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**