



SEGURO

NOVA DIGITAL

46ª EDIÇÃO - SET/2024

VIDA EQUILIBRADA

**Seguros garantem a
sequência do planejamento
financeiro e a manutenção
da renda familiar**



**ENTREVISTA: 'O
SEGURO DE VIDA É
PARA A VIDA' P. 12**

**A UNIÃO QUE VAI
REVOLUCIONAR A GESTÃO
DE SINISTROS P. 24**





**Sua parceira
estratégica que traz
mais resultados.**

**Corretor de Seguros, aumente suas
vendas e construa uma carreira de
sucesso com a Sombrero Seguradora.**

Seja um corretor parceiro

SERGIO VITOR GUERRA



Editor

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

FERNANDA DE O.
E OLIVEIRA



Relações Públicas

foliveira@seguronovadigital.com.br

Imagem de capa:
topntp 26 no Freepik

SEGURO
NOVA DIGITAL

CNPJ: 35.032.476/0001-99

Telefones: (11) 99586-0545 / (11) 95116-0272

Email: contato@seguronovadigital.com.br

Website: <http://seguronovadigital.com.br/>

Seguros de pessoas seguem em uma nova direção

À medida que a cultura do seguro cresce no país, as informações sobre ramos que vão além da proteção ao patrimônio chegam ao consumidor. Uma prova disso é o crescimento dos chamados Seguros de Pessoas, que arrecadaram R\$ 34,9 bilhões no primeiro semestre deste ano, uma alta de 18% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Esta edição elucida especificamente os seguros de proteção financeira, que vão desde a manutenção da renda da família quando ocorre um imprevisto, até uma garantia financeira para liquidar parcialmente parcelas de um financiamento, por exemplo. Por isso, a reportagem em destaque mostra como é importante ter seguros para a vida e para o bolso do brasileiro.

A publicação deste mês se debruça, em sua quase totalidade, sobre a robustez dos produtos voltados para pessoas. O intuito é desmistificar tabus que separam o grande público de um dos mercados que mais crescem no país. A entrevista exclusiva com o CEO da Seguradora ALM, Alexandre Dominguez, mostra como o Seguro de Vida, produto tradicionalmente atrelado ao uso apenas da família no momento da morte do segurado, pode ser utilizado pelo próprio titular em vida.

Para fazer com que o seguro chegue a cada vez mais pessoas, é preciso de profissionais capacitados. O presidente Brasil da Million Dollar Round Table (MDRT), Felipe Sousa, reuniu-se em Dubai, nos Emirados Árabes, para debater sobre a capacitação dos profissionais de distribuição.

Além desses destaques, a edição também elucida uma união que promete revolucionar a gestão de sinistros do Brasil. O Sindicante Digital e a UniREG anunciam a parceria que envolve até o Sherlock Holmes do mercado de seguros, segundo a revista Forbes nos anos 1990.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

10

ENTREVISTA

ALEXANDRE
DOMINGUEZ: O
SEGURO DE VIDA É
PARA A VIDA

20

VLOG DO MENTOR

RICHARD FURCK
DESVENDA OS SEGUROS
DOS 4 C'S

26

GESTÃO

BRUNA GARCIA: SER
LÍDER É INSPIRAR
NATURALMENTE

14

CAPA

SEGUROS PARA CUIDAR
DA VIDA E DO BOLSO

24

ESPECIAL

A UNIÃO QUE VAI
REVOLUCIONAR A
GESTÃO DE SINISTROS

40

ARTIGO

A IMPORTÂNCIA DO
SEGURO
AGROPECUÁRIO



Inove seu portfólio com serviços de saúde e bem-estar



Agendamento de **consultas médicas, exames e dentistas;**



Descontos em **medicamentos;**



Programa de **bem-estar;**



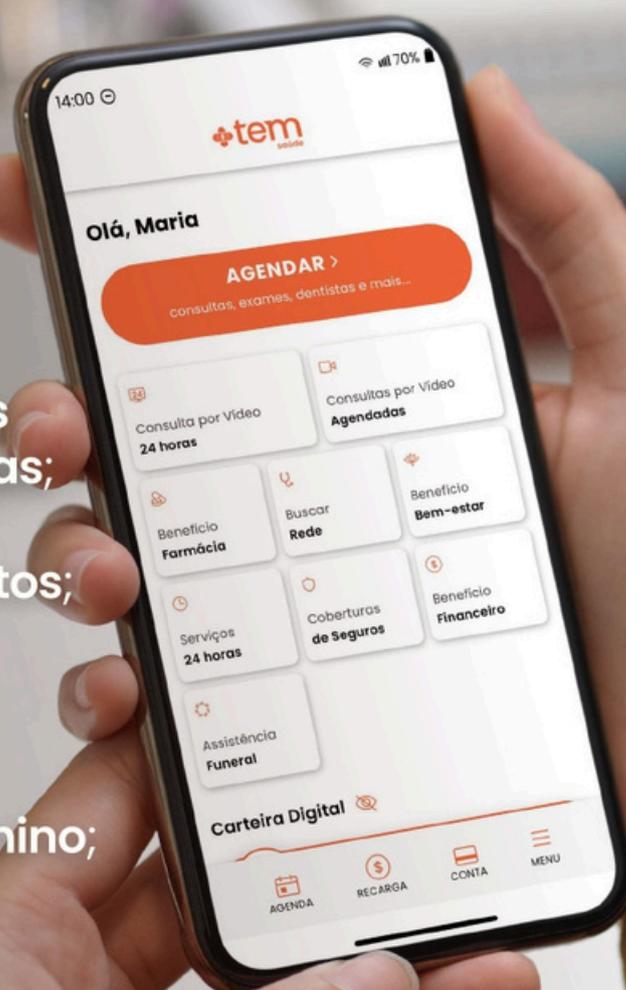
Programa de **cuidado feminino;**



Soluções **financeiras;**



Seguros e assistências.



Entre em contato e conheça nossas soluções

✉ comercial@temsaude.com



PODCAST TO SEGURO RECEBE DANIELA MINGATOS



Bianca Kondic, Daniela Mingatos e Ricardo Teixeira

O 18º episódio do podcast To Seguro, apresentado por Bianca Kondic e Ricardo Teixeira, recebeu Daniela Mingatos. A especialista em seguro de vida possui mais

de 10 anos de experiência no setor e, há dois anos, forma consultores de destaque nesse ramo. No bate-papo, Daniela trouxe reflexões sobre um dos seguros que mais crescem no Brasil.

[Clique aqui e assista ao episódio completo](#)

O episódio é uma aula completa sobre o mercado de seguro de vida e proteção financeira. Daniela responde às principais dúvidas e compartilha insights essenciais para quem deseja entender melhor a importância desse seguro e para quem busca construir uma proteção financeira sólida.

A especialista desmistificou, por exemplo, a ideia de que o seguro de vida é usado apenas em caso de morte do segurado. Atualmente, cerca de 35% das indenizações pagas pelas seguradoras são em decorrência do falecimento do segurado, lembra Daniela. “Existem muitas coberturas que são pagas em vida e o próprio cliente é o beneficiado daquela apólice”.

MOBILIZAÇÃO NA SEMANA DO VOLUNTÁRIO

Em comemoração ao Dia do Voluntário, que aconteceu no dia 28 de agosto, a AXA no Brasil tem uma série de ações solidárias que visam engajar seus colaboradores em atividades de reforço ao compromisso da companhia com a responsabilidade social.

“A responsabilidade social é parte fundamental da cultura corporativa da AXA. Acreditamos que ao oferecer oportunidades para nossos colaboradores se envolverem em ações como essas, estamos contribuindo para o bem-estar da comunidade e fortalecendo o senso de propósito e união dentro da empresa. Cada pequena ação pode ter um grande impacto!”, afirma Alexandre Campos, Vice-Presidente de RH, Jurídico, Compliance e ESG da AXA no Brasil.

Alexandre Campos, da AXA no Brasil



NOVIDADES NO SEGURO DE VIDA

A Icatu Seguros anuncia mais uma novidade para o Horizonte, seguro de Vida Individual Resgatável da companhia. Com foco nas necessidades dos clientes e corretores, o produto passa a contar com a possibilidade de quitação em cinco anos na cobertura vitalícia.

Com o objetivo de proporcionar proteção durante todas as fases da vida, o Horizonte conta com diversas coberturas adicionais, incluindo Invalidez por Acidente, Invalidez por Doença, Doenças Graves, Diária por Incapacidade Temporária e Diária por Internação Hospitalar. Além disso, os segurados do Horizonte contam com o benefício de Seguro Viagem e Assistência Domiciliar.

“O Horizonte entrega um dos preços mais acessíveis do mercado, com opções de capital



Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu
segurado e coberturas bem abrangentes, além de contar com um processo de subscrição ágil e inteligente. Desde o seu lançamento, em 2019, estamos aprimorando suas condições, buscando opções cada vez mais alinhadas com as necessidades de nossos clientes e dos corretores. Com essa nova possibilidade de quitar a apólice em cinco anos, nosso objetivo é tornar o produto mais flexível, atendendo às necessidades financeiras de diferentes perfis de segurados”, afirma Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu.

PACTO GLOBAL DA ONU NO BRASIL

A Allcare Gestora de Saúde acaba de ingressar no Pacto Global da ONU no Brasil. A iniciativa da Nações Unidas (ONU) tem o propósito mobilizar a comunidade empresarial na adoção e promoção, em suas práticas de negócios, de Dez Princípios universalmente aceitos nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. Com a criação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), o Pacto Global também assumiu a missão de engajar o setor privado nesta nova agenda.

Questões como a insegurança alimentar; o acesso à saúde primária; a inclusão social e a necessidade de regular a emissão de carbono na atmosfera foram

os pontos de partida para o direcionamento dos projetos e ações sustentáveis da Allcare. As ações estão ancoradas nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU). São eles: ODS2 Fome Zero e Agricultura Sustentável, ODS3 Saúde e Bem-Estar, ODS8 Promover o crescimento econômico sustentado, inclusivo e sustentável, emprego pleno e produtivo, e trabalho decente para todos.



APÓLICE DE RISCOS OPERACIONAIS DA PETROBRAS



Foto: Ehder de Souza – Agência Petrobras

A brasileira Sombrero Seguradora é a responsável pela apólice de Riscos Operacionais da Petrobras, empresa petrolífera de economia mista, atuante na exploração, produção, refino, transporte e comercialização de petróleo e seus derivados, além de gás natural. A apólice

APRESENTAÇÃO DO PDMS EM BRASÍLIA

Diretoras do Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) estiveram no lançamento do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS). Encabeçada pela CNseg, a iniciativa busca dobrar a participação do setor no PIB brasileiro até 2030. O evento aconteceu no dia 30 de setembro, na capital federal.

A convite da Sra. Maria Cristina Martins, representante regional Brasília do SindSeg, a presidente do CESB, Regina Lacerda, prestigiou o evento. Além disso, o clube foi representado também pelas diretoras Paloma Marques, Rose Neto, Rosane Mota, Enir Junker e Flávia Eunice.

com validade a partir de 31 de maio deste ano foi emitida pela seguradora com o suporte do time de Natural Resources de Resseguros da WTW, conglomerado britânico-americano de serviços de seguros.

O montante segurado é de USD 116,6 bilhões em ativos e lucros cessantes, relativos a todas as operações downstream onshore da petroleira brasileira. Ou seja, cobre riscos operacionais relacionados a atividades de transporte, comercialização e refino de petróleo, bem como de transporte e comercialização de seus derivados, em território nacional. O valor segurado inclui todas as refinarias, unidades industriais e terminais de recepção e distribuição. Esta é uma das maiores apólices do Brasil em proteção de ativos e lucros cessantes.

A nomeação da Sombrero se deu após vencer o processo público licitatório. A Seguradora, apta pelos requisitos constantes do edital de licitação, apresentou o prêmio mais competitivo. “O risco foi integralizado dentro do tempo previsto, mesmo levando em consideração os termos e condições desafiadores”, afirma Márcio Rios, Diretor de Seguros da Sombrero.

Regina destaca que os números apresentados são sensacionais. Quando entrou no seguro, há 30 anos, o mercado contribuía com 2% do PIB. Atualmente a indústria do seguro movimenta 6.2% do PIB nacional e tem como desafio chegar a 10% até 2030. “Estou muito feliz em ver esses números e saber que, de certa forma, temos contribuído para esse resultado ao longo de tantos anos dedicados ao seguro”.



Corretor, potencialize os seus negócios oferecendo excelentes planos e mais segurança.

Vantagens incríveis para você e seus clientes.

VANTAGENS PARA VOCÊ

- Atendimento personalizado
- Portal de Vendas Digital
- Portal do Corretor
- Treinamento Individualizado
- **Campanhas de Incentivo Mensal e Anual***
- Condições comerciais diferenciadas
- Meu espaço - crie peças personalizadas para redes sociais
- Ampla Rede de Convênios com descontos de até 50%
- **Sorteios mensais**, prêmios para o corretor e cliente*

VANTAGENS PARA SEUS CLIENTES

- Planos de pecúlio e seguro de pessoas
- Fácil contratação
- Diversos planos e assistências opcionais
- **Sorteios mensais***
- Portal do Associado
- Atendimento de norte a sul do Brasil
- **Ampla Rede de Convênios** com descontos de até 50%

VENHA FAZER PARTE DESTE TIME

 51 999836842 | corretoras@gboex.com.br



Com mais de **100 anos** de atuação no mercado, o **GBOEX** é uma empresa sólida que além de proporcionar grandes **vantagens para você**, oferece a **proteção e a segurança** que seus clientes merecem.

GBOEX, planos para a sua vida.

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas

'O SEGURO DE VIDA É PARA A VIDA'

O ramo do seguro de vida é o que mais cresce entre os produtos de proteção no país. Os resultados apresentados anualmente mostram como a população está se conscientizando. Entretanto, se comparado com países onde a cultura do seguro está mais avançada, a penetração do segmento ainda é baixa.

Este novo momento do seguro de vida influencia as companhias a pensarem em produtos cada vez mais adequados aos públicos. Aliado a essas iniciativas está o processo de comunicação com a sociedade. Atualmente, as seguradoras se preocupam em deixar claro que os benefícios oriundos do seguro podem ser utilizados não só pela família do segurado em caso de morte, mas também pelo titular.



Especialista em trabalhar com proteções para todos os públicos, a Seguradora ALM é uma das empresas a desmistificar o seguro de vida no Brasil. Para que mais pessoas tenham acesso às informações, o CEO da companhia, Alexandre Dominguez, alerta que as seguradoras precisam investir em ações planejadas, “voltadas para alertar as pessoas sobre os benefícios dessa proteção”.

Seguro Nova Digital - A procura por seguro de vida no Brasil vem crescendo nos últimos anos. Quais são as razões disso?

Alexandre Dominguez - A procura por seguros de vida no Brasil aumentou nos últimos três anos, principalmente devido à pandemia, que gerou maior conscientização sobre a importância da proteção financeira e da segurança da família, devido ao cenário de incertezas. A diversificação de produtos oferecidos, com assistências variadas e tecnologias inovadoras, também impulsionou essa busca. E mesmo com o acesso às informações, a maturidade relacionada à preocupação com o bem-estar no futuro justifica o aumento na demanda por essa modalidade de seguro, que vem crescendo no país.

SND - Mesmo com a alta demanda, a penetração do seguro ainda é baixa. O que o mercado deve fazer para aumentar a percepção do brasileiro sobre a sua importância?

AD - As entidades representativas do setor e as companhias de seguros precisam impulsionar ações que levem à conscientização da importância do seguro de vida para a sociedade brasileira.

“Apesar da necessidade, compartilhar a compreensão sobre a relevância do seguro para as pessoas é essencial. O seguro é para a vida”

Essas informações precisam ser divulgadas e as seguradoras precisam investir em ações planejadas, voltadas para alertar as pessoas sobre os benefícios dessa proteção, que atende a todos, independentemente da classe, renda ou faixa etária. A Seguradora ALM coloca em prática as divulgações necessárias para levar esse tipo de informação para todos, em todas as camadas da sociedade.

SND - Qual é o nível de importância do corretor de seguros nesse cenário?

AD - O corretor de seguros desempenha um papel essencial ao oferecer o seguro de vida, por poder auxiliar as pessoas e as empresas a compreenderem as suas opções e efetuar a escolha mais adequada, conforme suas necessidades.

Afirmo que quanto mais qualificado esse profissional estiver, maior será o impacto da importância dos produtos voltados para pessoas. Ou seja, quanto mais informação o corretor tiver,

maiores são as chances de prestar uma consultoria personalizada para o seu cliente.

SND - Por que hoje em dia se fala muito mais em educação financeira do que antes?

AD - A educação financeira tem ganhado destaque, devido ao leque de possibilidades apresentadas para o controle das finanças pessoais e à necessidade de tomar decisões mais conscientes e responsáveis. Se você for analisar, o seguro de vida é uma ferramenta de proteção financeira. E a popularização de temas como investimento, planejamento e controle de gastos tem incentivado um interesse maior sobre o assunto. A busca por conhecimento sobre educação financeira ajuda a lidar com o controle dos gastos de maneira eficaz.

SND - A Seguradora ALM tem uma presença forte também na população de baixa renda. O que explica essa proximidade?

AD - O que explica essa presença é o nosso produto principal transcender nas classes sociais, porque todas necessitam. Com isso, aprendemos a atender a todas. Mas em especial, as classes menos favorecidas, uma vez que ela é a mais numerosa.

SND - Conte como a companhia vem trabalhando para atingir cada vez mais pessoas.

AD - Em 2024, a Seguradora ALM trabalhou em torno do Projeto Vida Longa, que se tornou referência na conquista da tão sonhada qualidade de vida, com adoção de hábitos saudáveis e a democratização do acesso ao seguro. Desde o início do ano, reunimos especialistas e promovemos ações para contribuir com a população, demonstrando os benefícios de cuidar do presente, projetando um futuro melhor para todas as famílias brasileiras. Abordamos assuntos ligados à saúde, à implementação da cultura do seguro de vida para a sociedade e reforçamos a importância da educação financeira, como ferramenta facilitadora voltada para gerar suporte no equilíbrio nas finanças.

NOVA SOLUÇÃO DE PROTEÇÃO FINANCEIRA

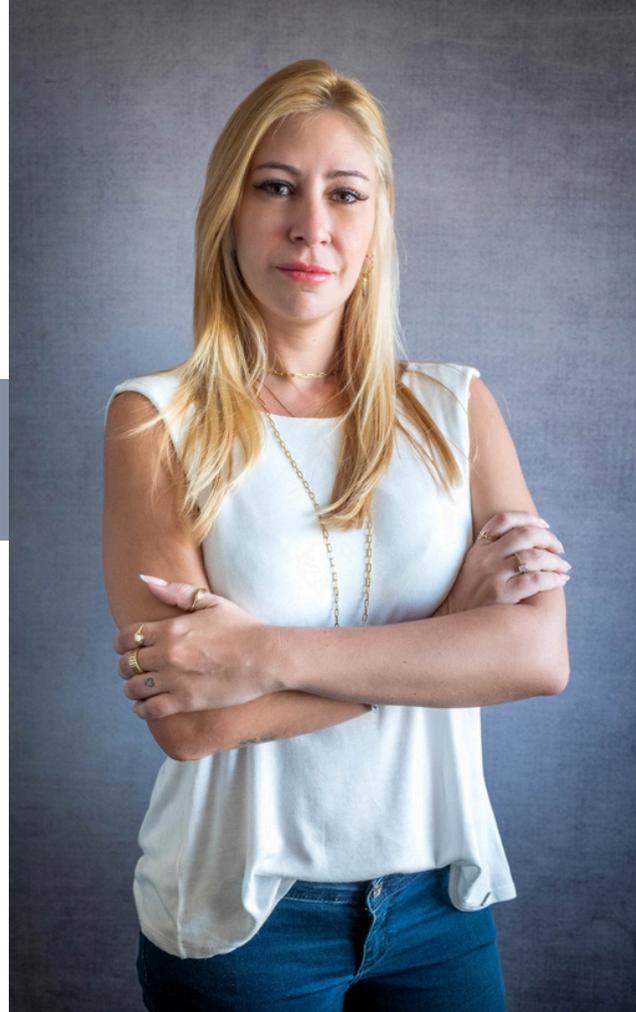
Startup busca ampliar portfólio e se consolidar no segmento de seguros com serviços diversificados

A Pitzi, startup do segmento de proteção e seguro para celulares no Brasil, anuncia uma nova solução de proteção financeira em parceria com a Sabemi Seguradora para atender de forma mais completa o mercado B2B. Há 12 anos em operação, a companhia segue revolucionando o setor, utilizando tecnologia especializada para oferecer novos produtos e iniciativas tanto para clientes quanto para varejistas por meio de parcerias. A previsão é que, até o final de 2025, o novo produto represente 20% do faturamento total da empresa.

Com o objetivo de oferecer uma proteção completa em situações de instabilidade financeira, o novo serviço se destaca ao proporcionar aos varejistas a oportunidade de expandir seu portfólio de produtos de maneira simples e eficiente. Inclui análise de performance detalhada, com acesso a dados estratégicos para monitoramento das vendas, um gerente de relacionamento dedicado, campanhas de incentivo, treinamentos e abordagem personalizada para atingir altas conversões. A cobertura garante a proteção financeira em casos de perda de renda por desemprego involuntário, perda de renda por incapacidade física temporária, internação hospitalar por acidente ou morte acidental.

Para o segurado, os benefícios incluem condições vantajosas, com acesso a coberturas abrangentes sem custo adicional, além de um atendimento ágil e descomplicado para acionar a indenização. Além disso, a solução impulsiona o faturamento ao permitir a oferta da proteção financeira até mesmo para visitantes sem intenção de compra. Com uma taxa de conversão média de 70%, o produto oferece excelente custo-benefício, é acessível e tem a capacidade de captar o interesse dos consumidores.

"Diante de dados alarmantes sobre endividamento e inadimplência no Brasil, a Pitzi acredita ser essencial desenvolver soluções que atendam tanto consumidores



Tatiany Martins, vice-presidente comercial e de marketing da Pitzi

quanto varejistas. Em casos de instabilidade financeira, nossa proteção garante o pagamento parcial ou total dos débitos dos segurados, aliviando assim essa preocupação. Para os varejistas, essa solução não só amplia sua oferta de proteções oferecidas, mas também contribui para a fidelização dos clientes ao cuidar do que é importante para eles", explica Tatiany Martins, vice-presidente comercial e de marketing da Pitzi.

"A Pitzi já atua no portfólio da Sabemi com soluções de assistências como quebra da tela de celular. Agora, com este novo serviço, estamos ampliando a nossa parceria estratégica para levar ao mercado B2B uma solução segura e eficiente que trará inúmeros benefícios aos nossos clientes e segurados", ressalta o head de Seguros da Sabemi Seguradora, Thiago Schmidt.



O Blog de Saúde Allcare está de cara nova!



Mais dinâmico, mais moderno e com muito mais conteúdos de saúde para você aproveitar e se manter bem-informado!



Saúde mental



Saúde física



Bem-estar



Alimentação

ANS - n°41728-9



O blog muda, mas a nossa excelência em lhe manter atualizado e falar sobre saúde **continua a mesma!**

Acesse blog.allcare.com.br confira!



Pensou saúde, pensou Allcare!

allcare



Imagem Freepik

SEGUROS PARA CUIDAR DA VIDA E DO BOLSO

Desmistificar velhos tabus sobre o seguro de vida e divulgar a importância do planejamento financeiro são desafios que o setor precisa enfrentar para formar uma sociedade mais protegida

Por: Sergio Vitor Guerra

A saúde financeira das famílias brasileiras está em estado grave. O último Mapa da Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil, material produzido pela Serasa divulgado em julho deste ano, mostrou que quase metade da população está inadimplente. As dívidas com bancos, feitas por meio de financiamentos ou pelo uso do cartão de crédito, estão no topo da lista. Por sua vez, os juros elevados e os mais pobres recorrendo ao crédito para fazer frente às despesas do cotidiano estão entre as principais razões desse resultado.

O mercado de seguros, diante desse cenário, apresenta-se com soluções importantes para resguardar financeiramente o consumidor. Os produtos disponíveis permitem que o cliente se planeje contra eventos e situações inesperadas. “O seguro de proteção financeira é especialmente útil para quem deseja se preparar para a eventualidade de não conseguir cumprir suas obrigações econômicas”, conta Amanda Castro, gerente da Serasa.



Amanda Castro, da Serasa

Segundo a executiva, uma das principais vantagens do seguro é que ele oferece tranquilidade e garante que as parcelas de um financiamento, por exemplo, sejam pagas mesmo em momentos de instabilidade financeira. “Evitando juros, nome negativado ou até o difícil momento de escolher qual dívida pagar”, observa.

Além dos benefícios da proteção em si, o segurado pode ter o acesso ao crédito facilitado, acrescenta Amanda. Isso porque as instituições financeiras se sentem mais confiantes ao conceder crédito, sabendo que terão uma garantia de pagamento. Esses serviços só serão efetivos, porém, se forem complementares à organização das finanças pessoais.

“São fatores imprescindíveis para uma jornada financeira saudável. Mesmo que atrelado ao seguro, o planejamento ainda deve ser o primeiro passo para garantir o acesso consciente ao crédito”

A demanda pelo seguro de vida, um importante instrumento de proteção financeira, aumentou nos últimos anos. Só no primeiro semestre de 2024, de acordo com a Susep, a procura cresceu 14,6% em comparação ao mesmo período do ano passado. Até agora, o produto entrou no orçamento de aproximadamente 17% dos brasileiros.

João Mello, presidente do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG), avalia que a tímida penetração do seguro é fruto da baixa noção de educação financeira da sociedade. Ele defende que o tema precisa virar disciplina curricular nas escolas do ensino médio e superior. “Em qualquer profissão as pessoas precisam saber se planejar financeiramente, conhecendo os mecanismos e sistemas de proteção social e econômica públicos e privados”.



Jaime Neto, da MetLife

DESVENDANDO O SEGURO DE VIDA

O seguro de vida individual está se tornando cada vez mais uma ferramenta essencial de proteção financeira no Brasil, sobretudo para profissionais autônomos. Tradicionalmente associado apenas à morte, hoje o produto oferece coberturas que podem ser utilizadas em vida, proporcionando segurança e estabilidade para as famílias.

As apólices modernas incluem coberturas como:

- **Invalidez:** protege o segurado em caso de incapacidade permanente;
- **Doenças Graves:** cobre diagnósticos de doenças sérias, como câncer, infarto, entre outras;
- **Acidentes e Doenças Laborais:** oferece suporte financeiro caso o segurado não possa trabalhar.

Jaime Neto, VP de Produtos da MetLife Brasil, destaca que a proteção financeira, especialmente para quem é o alicerce da família, é crucial na manutenção da renda familiar. “O seguro de vida não apenas protege contra eventualidades, mas também garante a continuidade dos pagamentos de despesas cotidianas em caso de afastamento do trabalho”.

Recentemente, a MetLife aumentou sua cobertura do seguro de vida com a Diária por Incapacidade Temporária (DIT). A iniciativa permite que o segurado receba uma compensação financeira durante o período de inatividade. Com um valor que pode chegar até R\$ 30 mil mensais, a novidade é especialmente buscada por profissionais que dependem diretamente de sua capacidade de trabalho. A companhia está vendendo cerca de 1 mil apólices por mês com a DIT.

O executivo salienta que o seguro de vida é uma estratégia de segurança financeira que ajuda a garantir a qualidade de vida das famílias, mesmo em situações adversas.

“Com coberturas abrangentes e a possibilidade de utilização em vida, ele se consolida como um aliado valioso para a proteção do futuro financeiro”

A incrementação de coberturas deixa o produto versátil e, portanto, atraente para todos os públicos, inclusive os jovens. À medida em que o mercado se adapta a diferentes perfis de clientes e inova seus produtos, a oferta de proteções se torna mais inclusiva e relevante. Na avaliação de Jaime Neto, a segmentação permite que os consultores financeiros conheçam melhor as necessidades específicas de seus clientes, oferecendo soluções mais personalizadas.

PORTA-VOZES DO MERCADO

No primeiro trimestre, o setor de seguros arrecadou pouco mais de R\$ 102 bilhões, representando uma alta de 13,7% se comparado ao mesmo período do ano passado. Apesar do crescimento, João Mello lembra que a esmagadora maioria das pessoas está desassistida. Ele avalia que, para mudar essa

João Mello, presidente do CSP-MG



realidade, é preciso ter profissionais cada vez mais capacitados trabalhando no setor.

Segundo ele, o corretor e o seu time de colaboradores são os principais responsáveis em buscar capacitação. “Será que o brasileiro não compra seguro porque não conhece os produtos e benefícios ou porque não é oferecido a ele?”, indaga.

Uma pesquisa do Datafolha encomendada pela FenaPrevi revelou que o interesse das pessoas em contratar algum tipo de seguro subiu de 53% para 57% de 2021 para 2023. Foram entrevistadas, em julho do ano passado, 2 mil pessoas. Diante dessa constatação, o presidente do CSP-MG afirma que é preciso ter preparo para atender as demandas da população e oferecer o que importa para as diversas fases da vida. “Profissionais capacitados, ofertando o serviço ou produtos adequados, serão a maior propaganda do seguro”.

Em concordância com Mello, Jaime Neto observa que profissionais especialistas no produto são capazes de fazer uma venda consultiva ao compreenderem as necessidades de cada cliente. “Essa abordagem não só fortalece o relacionamento, mas também resulta em vendas mais eficazes”. Na sua avaliação, os canais de venda têm se desenvolvido significativamente nos últimos anos. “Estão conseguindo atingir um público maior e mais diversificado, despertando necessidades que os próprios clientes não reconheciam”, conclui.

A indústria de seguros brasileira mostra ter know-how para atender todos os públicos, seja para garantir a continuidade de um compromisso financeiro do segurado ou auxiliá-lo na manutenção da sua renda familiar diante de imprevistos. Basta entender, porém, como difundir essa experiência para uma parcela significativa da sociedade que desconhece a importância da proteção financeira na sua vida.

15 ANOS DE ATUAÇÃO

Com 70 corretoras associadas presentes em mais de 48 cidades do interior paulista, a corporação conta com mais de 200 mil segurados e a emissão de mais de R\$ 400 milhões em prêmios anuais emitidos

No mês de setembro, o Grupo Exalt celebra 15 anos de atividades no setor de seguros. Em 2009, 11 corretoras de seguros da Região Metropolitana de Campinas se uniram para trocar experiências, avaliar as tendências e compartilhar os melhores mecanismos adotados em sua gestão estratégica. Ao efetuar a junção de boas práticas, a marca Exalt iniciou sua jornada no mercado de seguros em 2010. Atualmente, é um dos grupos mais estruturados do país.



Carlos Aparecido Cunha, da Insurance Broker, associado ao Grupo Exalt

Segundo Carlos Aparecido Cunha, da Insurance Broker, associado ao Grupo Exalt desde a sua fundação, comemorar 15 anos é motivo de muito orgulho. “Auxiliamos na capacitação dos corretores associados, com intuito de oferecermos uma consultoria especializada nas ofertas de seguros. Investimos também no aumento da demanda de ofertas de produtos em outras modalidades de seguros, com o propósito de aumentar a rentabilidade de suas carteiras. Conduzimos o trabalho promovendo treinamentos mensais para os gestores, os colaboradores das corretoras, além dos seus sucessores”.

O Grupo Exalt oferece soluções personalizadas, como a consultoria gerencial, campanhas de incentivo de produção, gestão de carteiras, mapa de oportunidades, estratégias de marketing compartilhadas, consultoria de riscos conforme a demanda, ouvidoria comercial, células de backoffice, execução do recrutamento e seleção de novos colaboradores, encontros para trocas de experiências através da realização de fórum para análises dos cenários e a UniExalt, uma central de desenvolvimento, com foco constante na qualificação profissional.

“Celebrar 15 anos do Grupo Exalt é motivo de alegria para as corretoras associadas e os nossos colaboradores. Toda a equipe segue empenhada para entregar o que possui de melhor em uma gestão de excelência, de forma humanizada. Acreditamos na condução dos negócios baseados na expansão, proporcionando o melhor para todos os envolvidos nessa trajetória de sucesso”, afirmou Maurício Ramos, diretor executivo do Grupo Exalt.

A missão do Grupo Exalt vai além do desenvolvimento e do crescimento sustentável das corretoras de seguros. O programa filantrópico Exalt Amor contribuiu com projetos sociais indicados pelos associados em diversos setores, beneficiando várias entidades filantrópicas espalhadas no interior paulista.

Maurício Ramos
Diretor executivo
do Grupo Exalt





loading...

**PAX É PARA
TODA VIDA**



ALM
TODA VIDA

PODCAST FALA, VENDEDOR: RICHARD FURCK DESVENDA OS SEGREDOS DOS 4 C'S



O mundo das vendas e do marketing está em constante transformação, e quem acompanha de perto essa revolução é Richard Furck, criador do Mentor do Corretor. No mais recente episódio do podcast Fala, Vendedor!, Furck compartilhou uma abordagem inovadora que está quebrando os paradigmas tradicionais do mercado: a evolução dos famosos 4 P's do marketing para os 4 C's, uma estratégia ajustada às novas demandas digitais.

Com uma longa trajetória de sucesso no setor de seguros, Furck utilizou sua experiência para ajudar centenas de empresas a alavancar seus resultados financeiros, unindo tecnologia e vendas de forma eficaz. Agora, no sexto episódio do podcast, ele apresenta conceitos valiosos para quem busca se destacar no ambiente de negócios online.



4 P'S VS. 4 C'S: UMA REVOLUÇÃO NO MARKETING E VENDAS

Por muito tempo, a estratégia dos 4 P's (Produto, Preço, Praça e Promoção) foi fundamental no marketing tradicional. Porém, com o avanço do mundo digital, Furck aponta que houve uma mudança radical, levando à evolução para os 4 C's: Consumidor, Custo, Conveniência e Comunicação.

Ele explica que o marketing atual deve ser focado no Consumidor, ou seja, entender suas reais necessidades e oferecer soluções personalizadas. Não se trata mais de apenas vender produtos, mas de criar valor com base no que o cliente deseja. A personalização é o grande diferencial competitivo nos dias de hoje.

O segundo C, Custo, está relacionado ao valor percebido. Não basta apenas reduzir preços, mas sim garantir que o cliente sinta que está pagando por algo que vale a pena. Segundo Furck, o foco não é ser o mais barato, mas sim oferecer uma solução que faça sentido para o consumidor em termos de qualidade e preço.

A Conveniência também é essencial, especialmente no contexto digital. Furck afirma que o consumidor moderno busca praticidade e eficiência em cada passo da sua jornada de compra. Desde a descoberta até a finalização, tudo deve ser simples e rápido. Quanto mais ágil e sem complicações for a experiência, maior a chance de fidelização.

Finalmente, a Comunicação ganhou um novo papel. Não basta mais a marca falar com o cliente, é preciso estabelecer um diálogo genuíno e interativo. Ouvir o consumidor, entender seus feedbacks e construir um relacionamento de



confiança são elementos-chave para as empresas que desejam se destacar. Furck destaca que essa interação deve ser contínua e transparente, fortalecendo os laços com os consumidores e criando conexões mais duradouras.

Com esses 4 C's, as empresas conseguem se adaptar ao cenário digital, onde o foco no cliente, a agregação de valor, a conveniência e a comunicação eficaz são determinantes para o sucesso.

VALE A PENA CONFERIR!

O episódio já está disponível no YouTube e oferece insights valiosos que podem transformar os resultados de qualquer negócio. Se você deseja dominar o mercado digital e aprender com quem tem anos de experiência e sucesso comprovado, este episódio do Fala, Vendedor! é o ponto de partida ideal. Não perca essa oportunidade de se atualizar e aplicar técnicas de vendas inovadoras que realmente funcionam!

RM7 SEGUROS PROMETE 'REALIZAR SONHOS' COM A VENDA DE CONSÓRCIO



RM7 Seguros conquista categoria Elite no consórcio da Porto Seguro

Corretora destaque na comercialização do seguro garantia, investe em mercado com crescimento expressivo nos últimos anos

Consórcio é uma modalidade de investimento coletivo que tem se tornado cada vez mais popular e interessante no Brasil. Trata-se de um grupo de pessoas físicas ou jurídicas que se unem com o objetivo de adquirir um bem ou serviço em comum por meio de contribuições mensais.

O consórcio funciona da seguinte forma: os participantes se unem em um grupo e pagam uma parcela mensal para formar um fundo comum. A cada mês, uma ou mais pessoas são contempladas por sorteio ou lance, podendo utilizar o valor para a aquisição do bem desejado. O consórcio é uma alternativa para quem deseja adquirir um bem de forma programada e planejada, sem a necessidade de recorrer a financiamentos bancários.

Um dos pontos relevantes do consórcio é a flexibilidade. Os participantes podem escolher o valor das parcelas mensais de acordo com suas possibilidades financeiras, tornando o investimento mais adequado às suas necessidades. Além disso, o consórcio permite a aquisição de diversos tipos de bens, como automóveis, imóveis, motos, eletrodomésticos, entre outros.

Outra grande vantagem que a corretora enxerga é a ausência de juros. Diferentemente de um financiamento, no consórcio não há cobrança de taxas de juros, o que torna o investimento mais atrativo financeiramente. Além disso, o consórcio costuma ser uma opção mais acessível para quem não possui uma reserva financeira para dar de entrada em um financiamento.

É importante ressaltar que o consórcio exige disciplina e comprometimento por parte dos participantes. Como se trata de um investimento a longo prazo, é fundamental manter em dia o pagamento das parcelas para garantir a contemplação no prazo estipulado. Além disso, é preciso ter em mente que a contemplação pode não ocorrer de imediato, sendo necessário aguardar sorteios ou ofertar lances para aumentar as chances de ser contemplado.

Outro ponto a ser considerado é a taxa de administração cobrada pelas administradoras de consórcio. Essa taxa é destinada ao custeio dos serviços prestados pela empresa, como a organização dos grupos, realização dos sorteios, entre outros. Antes de aderir a um consórcio, é importante verificar a taxa de administração praticada pela seguradora, bem como as condições contratuais e o histórico de atendimento aos clientes.

Apesar dos desafios e das precauções a serem tomadas, o consórcio ainda é uma opção vantajosa para quem busca adquirir um bem de forma planejada e econômica. Com a possibilidade de escolher o valor das parcelas e a flexibilidade de prazos, o consórcio se torna uma alternativa viável

para quem deseja realizar um investimento a longo prazo sem comprometer suas finanças.

RM7 SEGUROS AVANÇA NO SEGMENTO

Pensando em todas as vantagens do consórcio, a CEO da RM7 Seguros, Rosane Mota que é referência no mercado segurador do produto seguro garantia, tendo sido premiada em dezembro de 2023 como corretora de seguros destaque no ramo pelo Sincor-DF, resolveu inovar. Determinada, manteve uma parceria com a Porto Seguros e através de vários treinamentos, iniciou as vendas deste produto.

“Eu sempre me senti realizada em realizar sonhos. Então, pensei: por que não juntar o útil ao agradável, explorar esse produto realmente formidável e ainda ajudar as pessoas a realizar seus sonhos, seja ele da casa própria ou do carro novo”, indaga a corretora.

Vale ressaltar que em caso de morte o consórcio é quitado automaticamente pela seguradora e os herdeiros legais recebem a quantia ora contratada. Então podemos dizer que ainda temos um seguro de vida que não entra em inventário.

“Fui ousada. Por meio de pequenos trechos de mensagens aos amigos e clientes e divulgação do produto no Instagram da RM7 Seguros, alavancamos o produto. Em apenas dois dias, a corretora se tornou parceira Elite da Porto Seguros, em um movimento de vendas impressionante”, conta.

Recentemente, no 3º Congrecor, realizado em Brasília DF, Rosane foi convidada por Rafael Boldo, head comercial da Porto Bank, a contar sua experiência bem sucedida em um produto inovador.

“Agradeço muitíssimo o time da Porto Seguro de Brasília, Fabrício Coelho, Igor Oliveira e Marcela Silva, pelo apoio incondicional e ensinamentos, trocas e apoio para o sucesso do produto na corretora. Vem ainda muita coisa boa por aí e a RM7 Seguros está muito interessada em ajudar você a realizar seu sonho”, conclui a executiva.

A UNIÃO QUE VAI REVOLUCIONAR A GESTÃO DE SINISTROS



Luiz Bocuto, CEO do Sindicante Digital, Moises Ferreira e Helio Filipino Junior, fundadores da UniREG Assessoria em Sinistros

Parceria envolvendo o Sindicante Digital e a UniREG conta até com personalidade reconhecida como Sherlock Holmes do seguro nos anos 1990 pela revista Forbes

Um sistema unificado de abertura e de gestão de sinistros no ambiente digital era um sonho para os fundadores da UniREG, Helio Filipino Junior e Moises Ferreira. Os experientes profissionais do mercado de seguros acabam de entrar em acordo com Luiz Bocuto, CEO do Sindicante Digital, plataforma projetada para registrar todo o processo de regulação de sinistros em um ambiente digital centralizado.

A parceria entre as duas empresas representa um passo significativo na evolução dos processos de regulação e auditoria no setor de seguros e de locação de veículos. Com a inovação proporcionada pelo SD, a UniREG e seus parceiros estão bem posicionados para enfrentar os desafios do mercado e proporcionar soluções que atendam às necessidades específicas de cada segmento.

Um dos grandes avanços proporcionados pelo SD é a captura e a consulta de evidências, como fotos e vídeos. Os registros são integrados e estruturados na plataforma, que pode ser consultada online e em tempo real.

“A digitalização não se resume apenas em transferir processos para a internet. Ela envolve entender profundamente como os processos funcionam e onde ocorrem os gargalos”

Luiz Bocuto

Segundo Helio, a parceria traz um novo nível de eficiência e transparência ao processo. “É a capacidade de transformar dados não estruturados em informações organizadas e acessíveis, além de possibilitar a realização de consultas instantâneas”.

A colaboração contínua e a integração de tecnologias avançadas são fundamentais para uma estrutura mais eficiente, transparente e alinhada com as demandas modernas do setor. “A UniREG, junto com suas soluções e parceiros, está empenhada em transformar a maneira como a gestão de sinistros e auditorias é realizada, oferecendo ferramentas que realmente fazem a diferença”, pondera Helio.

O SHERLOCK HOLMES DOS SEGUROS

Nos anos 1990, um visionário identificou a necessidade urgente de padronização na orçamentação eletrônica. Naquela época, prevalecia a falta de processos eletrônicos e a variabilidade de métodos. Com esse objetivo, Moises Ferreira criou a primeira

plataforma, transformando a forma como a avaliação de sinistros e de reparo era feita e estabelecendo um padrão que viria a ser adotado por 100% das seguradoras.

Esse sistema inovador não apenas organizou a reparação de veículos, mas também possibilitou a padronização em um mercado que sempre buscou eliminar a fraude no seguro. Com o crescimento e a evolução dessa tecnologia, a ideia tornou-se um marco, e o mercado segurador se adaptou rapidamente a essas novas normas.

A trajetória Moises foi tão impactante que, nos anos 1990, foi reconhecido pela revista Forbes como o “Sherlock Holmes do Seguro”, uma homenagem ao seu papel crucial na transformação e evolução da identificação de atividades suspeitas nos sinistros. “A luta contra a fraude no seguro é uma das atividades mais poderosas para a redução da sinistralidade e retorno do lucro”, avalia o executivo.

Ele entende que a parceria com o Sindicante Digital visa permitir que os profissionais se concentrem no seu trabalho principal, enquanto a plataforma otimiza e moderniza os processos, levando a eficiência a um novo patamar. “Essa Inovação não apenas melhora a qualidade do serviço prestado, mas também oferece um padrão de acompanhamento que antes era inexistente para o segmento não segurado”.

Com um produto mais maduro e uma compreensão aprimorada das necessidades do mercado, o Sindicante Digital está pronto para oferecer uma solução eficaz e inovadora. Segundo Luiz Bocuto, a parceria e a capacitação contínua são essenciais para proporcionar um processo de regulação de sinistros mais transparente, eficiente e integrado.

“Estamos comprometidos em continuar aprendendo e evoluindo, sempre em busca de maneiras de melhorar o ambiente digital e reduzir atritos, para oferecer o melhor serviço possível a nossos clientes e parceiros”, conclui Bocuto.

'SER LÍDER É INSPIRAR NATURALMENTE'

Empresária Bruna Garcia, fundadora da Megaluzz, explica o tamanho da importância da liderança do pequeno ao grande negócio

Por: Sergio Vitor Guerra

Em 2023 foram abertas 3.868.687 empresas, um aumento de 0,7% em relação ao ano anterior, segundo levantamento do Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Por outro lado, 2.153.840 organizações fecharam as portas no mesmo ano.

O papel da liderança no desempenho das companhias é fundamental para o sucesso dos negócios. É o que afirma Bruna Garcia, empresária com 20 anos de experiência no mundo corporativo. A executiva é fundadora da Megaluzz, empresa de gestão de alta performance que prioriza melhorar os resultados das organizações de todo porte.

A Megaluzz foca em RH Estratégico, principalmente para pequenas e médias empresas do mercado de seguros. Bruna explica que o investimento para ter uma estrutura focada em gestão de pessoas é muito alto. “Por isso, a gente tem uma equipe multidisciplinar responsável por ajudar as empresas a saírem do lugar e gerarem resultados”. No final, segundo a especialista, quem gera os bons resultados “são pessoas, processos e o apoio da tecnologia”, complementa.

O RH Estratégico é aquele detalhe que as empresas de pequeno e médio tamanho acabam não investindo, mas que faz toda a diferença. “RH Estratégico é aquele que alinha o plano de ação da gestão de pessoas com a meta da companhia”, pontua. Ele controla o processo de recrutamento e seleção e norteia a função do colaborador.

"O QUE TE TROUXE ATÉ AQUI NÃO TE LEVARÁ PARA O PRÓXIMO NÍVEL" — MARSHALL GOLDSMITH

Além de estarem alinhados com os objetivos das organizações, os líderes precisam ter todas as competências comportamentais para um resultado de sucesso.

“Acompanhamos as lideranças dentro do nosso sistema com o intuito de garantir os resultados necessários para a empresa ir além”.



Um líder pode ser formado. A Megaluzz atua na gestão do profissional com potencial de liderança, com aqueles que exercem a função de líder e não têm a competência necessária, bem como os empresários donos de um negócio e diretores.

“Muitas vezes vemos empresários se sentindo escravos do próprio negócio”, revela Bruna. A especialista explica que isso acontece quando a empresa cresce a um nível que o líder deixa de absorver as crescentes demandas do seu negócio e passa ter o sentimento de desorganização.

Nesse sentido, Bruna destaca que a Megaluzz auxilia o empresário a melhorar a sua empresa, ajudando a aglutinar as ideias e formando um time tático e operacional, responsável em tocar o resultado com o cliente. “A gente trabalha nos três níveis: estratégico, tático e operacional”, elenca.

Seguro Nova Digital - Qual é a importância da liderança ou das lideranças dentro de uma organização do mercado de seguros?

Bruna Garcia - A liderança é importante em empresas de qualquer tamanho, inclusive quando sou eu a empresa. É fundamental, porque, nesse caso, além de ter que dominar todas as habilidades da rotina empresarial, é preciso ter o papel de líder para representar a cultura da empresa para as pessoas que são provocadoras de resultados. A liderança é importante, independentemente da empresa. O sucesso de um negócio, inclusive, está muito ligado ao papel do fundador.

SND - Existe diferença entre o líder e o chefe?

BG - Não acho errado falar chefe, mas antigamente o chefe estava atrelado à figura de um autoritário, mandão, colocando-se numa posição no qual ele é o grande e os chefiados são pequenos.

E não existe isso. Dentro de uma organização são todos do mesmo tamanho. A questão é que existem algumas habilidades e conhecimentos diferentes. Existem atitudes que o líder tem e, por

isso, ele está nessa posição. Ele tem uma visão estratégica diferenciada, tendo um poder de decisão diferente dos demais, tendo que ganhar admiração e precisando inspirar.

A liderança já é algo mais leve, é algo que você não precisa ganhar na força. Ser líder é inspirar naturalmente, é ganhar admiração do seu time também naturalmente, não é uma posição exigida, não é uma posição adquirida, é natural.

SND - O que o líder deve fazer para ganhar confiança da equipe?

BG - As pessoas acabam elegendo o seu líder. Essa é a principal diferença: o líder é aquele que quando as pessoas erram, todo mundo errou junto. Ele aponta a solução, está sempre jogando junto.

As habilidades estão no comportamento, nas competências comportamentais. Os que mais se destacam hoje são as que estão relacionadas às competências socioemocionais, comportamentais, principalmente inteligência emocional.

SND - O líder pode ser formado ou essa disposição é inerente?

BG - O líder pode ser formado. Quando a gente fala de formação, são competências técnicas e que, portanto, podem ser adquiridas. É tudo que a gente aprende na escola, na faculdade, nas universidades, em cursos. Para ter o comportamento adequado eu preciso pegar essa teoria adquirida e colocá-la em prática, para que ela vire através do comportamento um resultado.

Então, tem pessoas que não tem formação, mas tem o comportamento que gera o resultado.

Costumo dizer que o bom profissional tem competência técnica, competência comportamental, perfil comportamental, experiência, fit cultural e mentalidade.

O POTENCIAL DOS PROFISSIONAIS DE SEGURO DE VIDA

Presidente da MDRT Brasil participou da Conferência Global e do Encontro de Líderes que aconteceu nos Emirados Árabes Unidos



Felipe Sousa (1º da direita para esquerda), presidente Brasil (Country Chair Brazil), se reúne em Dubai com outras lideranças da MDRT

A Conferência Global (Global Conference) MDRT aconteceu este ano em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, de 27 a 30 de agosto, e contou com a participação de membros brasileiros, entre eles o presidente da MDRT Brasil (Country

Chair Brazil), Felipe Sousa. A Million Dollar Round Table é uma rede internacional valorizada, dirigida pelos membros, que são profissionais líderes em seguros e investimentos que atendem seus clientes com desempenho exemplar e os mais altos padrões de ética, conhecimento, serviço e produtividade, e a proposta da

Conferência Global é fazer com que os membros elevem ainda mais sua atuação, se relacionem com os melhores do ramo e criem uma comunidade duradoura.

“A Conferência Global (Global Conference) reúne corretores e produtores de seguro de vida, sendo segundo grande encontro global da MDRT, depois da Reunião Anual (Annual Meeting), principal evento da associação, cuja 97ª edição aconteceu este ano de 9 a 12 de junho. Porém este evento em Dubai, por sua localização, acabou atraindo o interesse principalmente do mercado asiático, por isso a organização providenciou bastante conteúdo direcionado a esse mercado, que por acaso tem grande similaridade com o brasileiro”, relata o presidente da MDRT Brasil.

Felipe Sousa percebeu, como diferença da cultura profissional, que os asiáticos são grandes negociadores e fazem isso de maneira bastante agressiva.

“Um dos grandes pontos fortes da abordagem do treinamento deles foi a parte de negociação de seguro e de prospecção de clientes. Eles são mais diretos e frios na abordagem, de uma forma que gera bastante negócio e resultado para eles”

Aproveitando o agrupamento, também aconteceu em Dubai o Membership Communications Committee (MCC), Encontro de Líderes da MDRT. “Falamos sobre a próxima Reunião Anual MDRT, que acontece em 2026 em na Califórnia, em uma cidade chamada Anaheim, onde tem a primeira Disneylândia, que não é a de Orlando. O evento irá acontecer de 7 a 10 de junho, e a Copa do Mundo começa no dia 11 de junho, na Califórnia e Estados Unidos. Para quem é brasileiro, esse é um atrativo a mais para participar do evento: voltar com bagagem de conhecimento e momentos de lazer. Debates como esse fato é bastante comercial, e algumas seguradoras MDRT Companies já estão planejando campanhas para levar seus corretores parceiros”.

Na reunião com os líderes de diversos países foi apresentado o panorama de desenvolvimento da MDRT em todo o mundo. “O Brasil foi o segundo que mais cresceu em membros no último ano, perdendo apenas para o Paquistão. Foi um grande orgulho e emoção ver que ultrapassamos o Reino Unido, somando a Inglaterra, Irlanda do Norte, País de Gales e Escócia. O Brasil sozinho tem mais membros do que essa potência”, comemora Felipe. “Somos 190 membros brasileiros na MDRT e a expectativa é que aumentemos esse número para o próximo ano com as novas seguradoras MDRT Companies que estão entrando e outras iniciativas bem agressivas para atrair novos associados que estão sendo planejadas”.



Com esse resultado, os líderes voltaram atenção ao potencial brasileiro.

“A expectativa de todos é que o Brasil retenha os membros conquistados e cresça muito mais. Nos últimos cinco anos a MDRT Brasil tem apresentado um crescimento percentual muito bom, que teve início na gestão do meu antecessor Josusmar Sousa e que conseguimos dar continuidade”

Para contribuir com esta expansão, está sendo desenvolvido um evento que irá percorrer várias cidades brasileiras. “Temos a expectativa de um tour da MDRT pelo Brasil, em cidades do Sul, Sudeste, Centro, Norte, Nordeste, trazendo um palestrante que fale em todas essas praças. Estamos buscando parceiros para viabilizar esse tour. Não queremos contar com o apoio de apenas uma seguradora, mas que todas as companhias de seguro de vida participem desse evento. Além disso, teremos a realização de alguns webinars para o público brasileiro e outras ações que serão importantes para o desenvolvimento do nosso mercado”, finaliza o presidente.

A IMPORTÂNCIA DO SEGURO AGROPECUÁRIO



As recentes queimadas que assolam o interior de São Paulo nos mostram o quão vulnerável a agricultura pode ser diante de eventos climáticos extremos, mas existe uma forma de proteger o investimento e garantir a continuidade de do negócio, mesmo diante de imprevistos.

O produtor investe tempo, dinheiro e dedicação na produção e, de repente, um incêndio destrói a lavoura. O seguro agro é a solução. Com um seguro, ele poderá se recuperar financeiramente e seguir em frente.

O produtor investe tempo, dinheiro e dedicação na produção e, de repente, um incêndio destrói a lavoura. O seguro agro é a solução. Com um seguro, ele poderá se recuperar financeiramente e seguir em frente.

Vale destacar os seus diferenciais, como garantir uma proteção completa além dos já conhecidos riscos climáticos (granizo, seca, inundações). Além disso, o seguro cobre também pragas, doenças, incêndios, roubos e até mesmo a morte de animais.

Gera tranquilidade para investimentos, pois o produtor rural poderá investir em novas tecnologias e expandir sua produção sabendo que está protegido contra possíveis perdas. O seguro aumenta, também, a possibilidade de aprovação de créditos, já que as instituições financeiras valorizam produtores que estão segurados, pois demonstra responsabilidade e planejamento.

Em caso de sinistro, ou seja, se precisar acionar a apólice decorrente de um evento coberto pelo seguro, a indenização será paga de forma rápida e eficiente. Isso permite a reconstrução do negócio o mais rápido possível.

As principais coberturas do seguro Agropecuário são:

- **Colheita garantida:** protege sua renda, mesmo que a produção seja menor do que o esperado;
- **Granizo:** cobre os danos causados por pedras de gelo, que podem destruir uma lavoura inteira em poucos minutos;
- **Incêndio:** protege suas benfeitorias, máquinas, equipamentos e estoques contra o fogo;
- **Multirrisco rural:** uma cobertura completa que inclui diversos riscos, como vendavais, inundações e raios;
- **Seguro de vida animal:** garante indenização em caso de morte de animais por doenças, acidentes ou causas naturais.

Se tudo isto já não fosse o suficiente para demonstrar a importância e viabilidade do seguro, temos também o benefício do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR). O Governo Federal oferece subsídios para a contratação de seguros rurais, tornando-os mais acessíveis para os produtores. Ao aderir ao PSR, o produtor pode garantir uma proteção maior para a plantação com um custo reduzido.

Dados da Embrapa mostram que eventos climáticos extremos causaram perdas de bilhões de reais para a agricultura brasileira nos últimos anos. Mas com o seguro é possível proteger-se contra esses riscos e garantir a sustentabilidade do negócio.

Produtores segurados recuperam em média 80% dos seus prejuízos, enquanto aqueles sem seguro podem perder até 100% de sua renda.

Seguro agro é um investimento para o futuro. Ao se proteger contra os riscos do campo, o segurado vai garantir a sustentabilidade do negócio, bem como a segurança da família.



Estamos de
braços abertos
para te receber.

GRUPO **A12**⁺
Muito além do seguro

Te aguardamos no nosso
estande do **23º Congresso Brasileiro
de Corretores de Seguros.**



Venha conhecer os
**6 passos para você + que
dobrar o seu faturamento**

#Seja +

#SejaGrupoA12+



GRUPO **A12**⁺
Muito além do seguro

Acesse: grupoa12.com.br

 /grupo-a12

 /grupoa12seguros

 @grupo.a12

GRUPO A12+ CONFIRMA PARTICIPAÇÃO NO 23º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS



O Grupo A12+ vai receber os congressistas durante o 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, entre os dias 10 e 12 de outubro, no EXPO MAG, Rio de Janeiro.

Com um estande na Exposeg, o Grupo A12+ será representado pelo presidente, Renner Fidelis; José Alexandre Cid, diretor comercial; Evaldo de Paula, diretor de expansão; Flavio Lino de Paula, diretor de marketing e tecnologia; Carlos Hermida, diretor executivo A12+ Corporate; e por Wellerson Castro, diretor comercial, com a equipe de apoio comercial e de marketing.

A empresa vai promover ações dinâmicas para receber os participantes, com objetivo de compartilhar as soluções personalizadas sobre as verticais de negócios oferecidas e as suas condições diferenciadas. Apresentações interativas com os executivos do grupo e os especialistas convidados; demonstração de produtos e serviços; networking facilitados, com a troca de contatos e o estabelecimento de parcerias

comerciais; e a distribuição de materiais informativos, sobre os benefícios e diferenciais oferecidos pelo Grupo A12+.

“Promovido pela Fenacor, o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros é uma excelente oportunidade de troca de conhecimento com os participantes e com os nossos parceiros. É gratificante participar do evento com toda a diretoria e o nosso time. Preparamos um ambiente inovador, para apresentar todos os benefícios aos corretores de seguros e as soluções oferecidas pelo Grupo A12+, para ampliar os negócios e transformar suas empresas”

Renner Fidelis

Empenhado em contribuir para as transformações do mercado de seguros. Através de uma visão integrada do negócio, vem construindo uma cultura corporativa que estabelece o papel fundamental do corretor como protetor de pessoas e seus patrimônios, oferecendo soluções que vão muito além do seguro. Presente em todas as regiões do Brasil, conta com mais de 170 corretoras associadas, fornecendo o conhecimento, a estrutura e tecnologia necessários para apoiar e impulsionar seu crescimento.

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

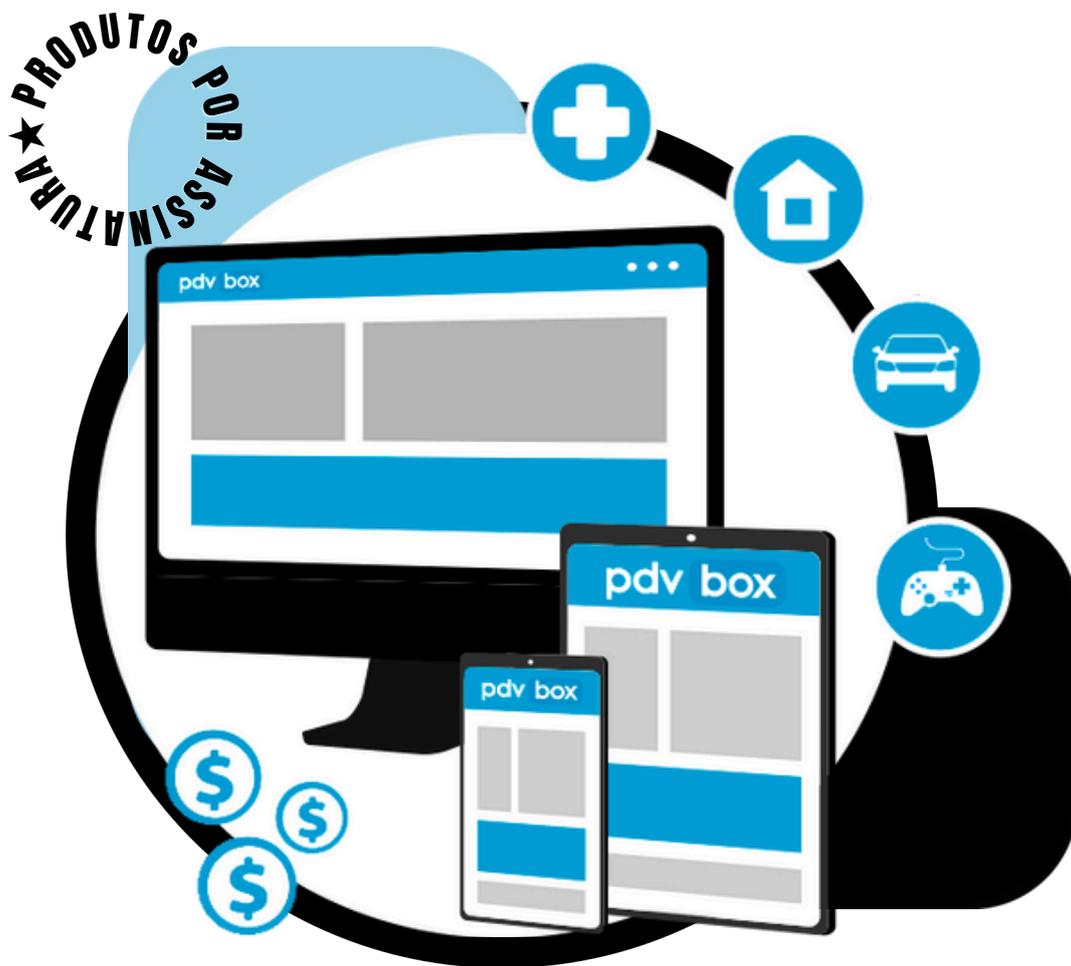
 CLIQUE NOS ÍCONES

 **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