

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

47ª EDIÇÃO - OUT/2024

GBOEX

**111 ANOS AMPLIANDO OS
LAÇOS COM OS CORRETORES**



ENTREVISTA: ZURICH
APRESENTA NOVIDADES NA
COBERTURA DO SEGURO AUTO
P. 16

ARTIGO: O CONSELHO
CONSULTIVO E A IMPORTÂNCIA
DA GOVERNANÇA CORPORATIVA
P. 38



Zurich e Corretor

#geração_z

A #geração_z, uma nova geração de seguros, busca proteger as pessoas, seus bens e o planeta. E você, corretor, tem papel fundamental para apresentar a melhor solução aos clientes.

Neste Dia do Corretor de Seguros, agradecemos você por ser nosso parceiro. Seu profissionalismo e dedicação permitem que nossos clientes encontrem a proteção ideal para cada fase da vida.

12 de outubro
Dia do Corretor de Seguros



Zurich. Uma nova
geração de seguros.



Veja a mensagem de
Marcio Benevides,
nosso Diretor Executivo
Distribuição, e faça parte
da #geração_z.

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

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/>

Parabéns por ter chegado até aqui

Quando comecei a produzir reportagens sobre o mercado de seguros em 2016, um dos assuntos mais comentados em palestras e em eventos era se a profissão do corretor acabaria. À época, tido como um mercado ainda “engessado”, a tecnologia e as inovações estavam surgindo, o que, automaticamente, promoveria mudanças na estrutura de distribuição de seguros.

Passados oito anos, esse medo foi trocado por desafio: só vai e está sobrevivendo aquele que está se adaptando à tecnologia. O caminho não poderia ser outro, pois o trabalho humano de um consultor é indispensável em um mercado que ainda precisa chegar em tantas famílias. Portanto, se você chegou até aqui, é porque é um grande resiliente.

A edição deste mês celebra o corretor, que, se em 2016 o seu trabalho já era importante, atualmente é ainda mais. A matéria em destaque na capa celebra a parceria que o GBOEX, uma das seguradoras mais tradicionais do país, tem com esse profissional.

Além disso, esta publicação traz mensagens inspiradoras que empresas destinaram especialmente para o profissional. É uma forma de agradecimento ao trabalho prestado, relatando sua importância para a sociedade.

O leitor também tem acesso, de forma gratuita, a entrevistas exclusivas com importantes personalidades. Uma revista tão democrática abriu espaço para opiniões de corretores, empresários e especialistas dos ramos que compõem o mercado.

Assim como nos anos anteriores, a edição de outubro da SND é dedicada integralmente ao corretor de seguros, o nosso principal leitor desde a fundação da revista, em 2019.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

HOMENAGEM

AS MENSAGENS DAS
EMPRESAS PARA OS
CORRETORES DE
SEGUROS

20

CAPA

GBOEX MANTÉM
INICIATIVAS DE
VALORIZAÇÃO DOS
CORRETORES DE
SEGUROS

42

EMIR ZANATTO

O QUE TE FAZ
INSUBSTITUÍVEL?

16

ENTREVISTA

ZURICH APRESENTA
NOVIDADE NO SEGURO
AUTO

26

AGRO

UM PONTO DE
EQUILÍBRIO NO CAMPO
DIANTE DA
INSTABILIDADE
CLIMÁTICA

44

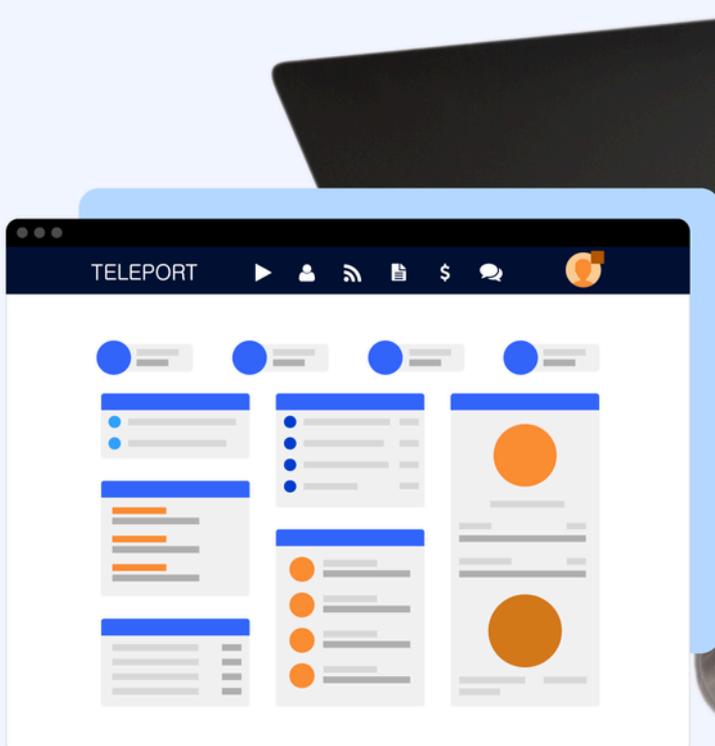
ESPECIAL

TECNOLOGIA À
DISPOSIÇÃO DO
GERENCIAMENTO DE
RISCO NO
TRANSPORTE

TELEPORT

A solução de **MultiCálculo e Gestão** que a sua Corretora de Seguros precisa

Tenha tudo integrado em uma única plataforma e potencialize os resultados da sua operação.



Entre em contato

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

'MULHERES NO SEGURO' NA BIENAL



Empresária Regina Lacerda na 27ª Bienal do Livro, em São Paulo

A empresária Regina Lacerda representou o mercado de seguros na 27ª Bienal do Livro em São Paulo. Na ocasião, a CEO da Rainha Seguros e presidente do CESB divulgou o livro 'Mulheres no Seguro', pela Editora Leader. Regina é coautora e coordenadora da obra.

“Estar entre grandes escritores nacionais e internacionais é uma honra e um grande avanço para nós, mulheres, que contribuimos com nossas histórias para a edição desse livro inédito no mercado”, avalia a executiva.

Regina lembra que tudo começou com o convite da Editora Leader para estar no livro 'Empreendedoras de Alta Performance – Brasília'. Nessa obra, 28 empresárias de diversos segmentos do Distrito Federal escreveram suas histórias. “Tive a honra de representar o segmento de seguros”.

Ao ler a história de Regina, a CEO da Editora Leader, Andreia Roma, criou o título 'Mulheres no Seguro' e convidou a executiva para participar da novidade.

Publicado em 2020, 'Mulheres de Seguro' foi lançado nas cidades de São Paulo, Brasília, Gramado e Goiânia. Agora, a obra segue para a 2ª edição. “Prova que não há limites para mulheres e que estamos sendo referência, cada dia mais, para todos os que desejam ingressar ao crescer nesse mercado pujante”, conclui Regina.

MÊS DAS CRIANÇAS NA RODA RICO

Em comemoração ao Mês das Crianças, a AXA no Brasil realizou o evento “Brincar de Roda”, na Roda Rico, a maior roda-gigante da América Latina, patrocinada e segurada pela companhia. A ação reuniu cerca de 300 participantes, entre colaboradores, seus filhos, enteados e as crianças atendidas pela Casa José Coltro, instituição que beneficia crianças em situação de vulnerabilidade no Capão Redondo, parceira da AXA desde 2023.

O evento contou com atrações circenses, como malabaristas e equilibristas, esculturas de balão e uma máquina de fotos para registrar momentos especiais. A programação foi dividida em dois turnos, garantindo que todos os participantes pudessem aproveitar ao máximo a experiência. Além disso, carrinhos de pipoca, algodão-doce e

outras comidinhas completaram o cardápio do dia, pensado para agradar crianças e adultos.

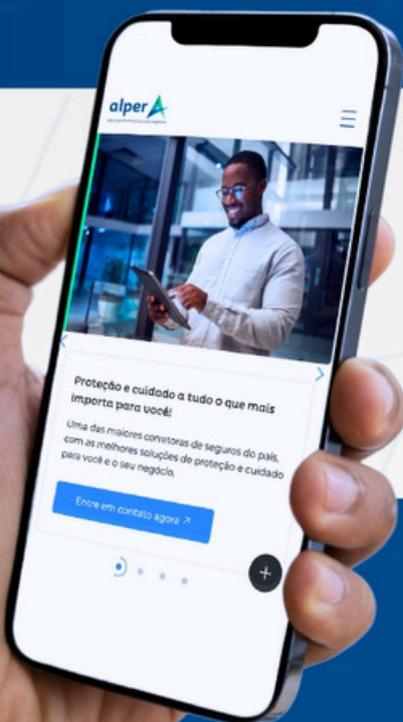
Seguindo com as celebrações, no dia 23 de outubro, a AXA promoverá um evento especial para os colaboradores do escritório do Rio de Janeiro e seus filhos, com uma programação voltada para brincadeiras.



O poder do resseguro!

Para enfrentar os maiores desafios e riscos complexos com confiança, **você precisa da força de uma equipe especializada e uma operação ágil e eficaz.**

A Alper Re, divisão de resseguros da Alper, **oferece soluções sob medida para riscos facultativos, facilities e contratos automáticos** de qualquer porte. Com nossa expertise, **garantimos as melhores opções e o suporte** que você precisa para destacar-se no mercado.



Transforme oportunidades em resultados excepcionais com a Alper Re. **Conheça nossa diferença e leve seus negócios a um novo patamar.**



**LEIA O QR CODE
E SAIBA MAIS**

Se é seguro, é **alper** 
alta performance em seguros

FORÇA NO CANAL CORRETOR

A Zurich Seguros tem muitos motivos para celebrar o Dia do Corretor. A parceria de negócios com os profissionais, no primeiro semestre deste ano, permitiu que a companhia crescesse 8,4% em prêmio emitido no canal corretor em relação ao mesmo período do ano passado – número que já subiu para 9,5% em agosto, segundo dados atualizados da companhia.

O resultado é fruto de uma combinação bem-sucedida de uma série de iniciativas, como a ampliação da presença em mercados-chave e o fortalecimento do relacionamento com assessorias e corretores de todo o país, como afirma o diretor executivo de Distribuição da Zurich Seguros, Márcio Benevides – que aproveitou para deixar uma mensagem de agradecimento a todos os corretores.



Márcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da Zurich Seguros

“A nossa estratégia de crescimento no varejo passa, necessariamente, pela parceria com os corretores, que são essenciais para impulsionar as vendas de todo o portfólio de produtos da Zurich, uma vez que são eles que acompanham a constante evolução dos mercados regionais”, afirma o executivo.

Recentemente, a Zurich anunciou a contratação de equipe própria em nove cidades e reforço do time comercial em mais quatro.

AUMENTO DE INVESTIMENTO NA DELTA GLOBAL

A Randoncorp, por meio da Rands, informa ao mercado acordo para o aumento de investimento na Delta Global, especializada em tecnologia e serviços para o mercado de seguros e transportes. Com esse movimento, assinado no dia 8 de outubro, a companhia

passa a deter 80% do capital social da empresa. A negociação segue agora para aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Essa iniciativa busca ampliar parceria iniciada em 2021, quando houve aporte inicial da unidade RV (Randon Ventures) dentro da jornada de investimentos em startups.

A Delta Global é especialista em soluções para gestão de frotas e tecnologia, com uma das mais completas plataformas do mercado, unindo tecnologia de ponta, telemetria, gerenciamento de dados e serviços de assistência.

“Desde o início, a Randoncorp foi uma grande parceira da Delta Global. Acreditamos que esse novo movimento irá fortalecer ainda mais as sinergias conquistadas entre as duas empresas e potencializar as oportunidades de crescimento tanto da Delta, quanto da Rands. O mercado de gestão de frotas tem um horizonte enorme e, sem dúvidas, estamos no caminho certo”, pontua Nicolás Galvão, CEO da Delta Global.



Corretor bem atendido está na **Assessoria Brazil Health!**

Nos como um dos principais grupos de consultoria do país, dispondo de várias unidades de atendimento para oferecer a infraestrutura, assistência e todo o suporte necessário!



- | | | | | | |
|--|--|---|--|--|---|
| 
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 |
| 
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 |

Fale conosco e saiba mais sobre nossos diferenciais!

 **(11) 3777-5000**

 **www.brazilhealth.com.br**



CELEBRANDO O MÊS DO CORRETOR

O Mês do Corretor começa na AXA no Brasil com a companhia destacando aos parceiros o avanço da digitalização dos produtos e seus benefícios. A celebração inclui ações especiais e a estreia da empresa no Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e EXPOSEG, organizado pela Fenacor.

A aceleração da digitalização tem sido um movimento essencial para que a AXA atenda um número cada vez maior de corretores e facilite a oferta de seus produtos. Seguros como Condomínio, Auto Frota, RC Geral, E&O e D&O já contam com uma jornada totalmente online de cotação e contratação, o que torna o processo ainda mais ágil. Essa mesma jornada digital também está sendo ampliada para outros produtos do portfólio.

ENTRE 175 MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR

A Alper Seguros, uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, foi reconhecida entre as 175 melhores empresas para se trabalhar no Brasil, segundo o ranking Great Place to Work (GPTW). O reconhecimento reflete os esforços da empresa em humanizar o ambiente corporativo e valorizar seus colaboradores.

“Ter um RH integrado e alinhado ao negócio faz toda a diferença para o sucesso da companhia e o aumento do engajamento dos colaboradores”, afirma Carolina Lima, diretora executiva de Gente e Gestão da Alper. “Os



Karine Brandão, da AXA

“Nossa missão é fornecer as melhores ferramentas para que o corretor continue se destacando e crescendo, ampliando seu papel consultivo, com mais tempo disponível para explorar oportunidades estratégicas conosco”, afirma Karine Brandão, Vice-Presidente Comercial e Marketing da AXA no Brasil.

Business Partners conectam as necessidades das pessoas e das áreas ao direcionamento estratégico da organização, atuando lado a lado com as lideranças e equipes”, explica.

Desde 2019, a Alper Seguros tem sido certificada pelo GPTW como um Excelente Lugar para Trabalhar, com destaque nos segmentos de Saúde e Tecnologia, onde conquistou o primeiro lugar por três anos consecutivos.

Carolina Lima, da Alper



SEGURO DE VIDA É A BOLA DA VEZ!

O cliente está mais consciente da necessidade de proteção, especialmente depois da pandemia, e demandando este produto

A **MISTER LÍBER** CORRETORA DE SEGUROS É ESPECIALISTA EM SEGURO DE VIDA HÁ 40 ANOS!

ML Mister
Líber
Corretora de Seguros

Treinamos e fazemos parcerias com corretores que querem aproveitar esse oceano azul de oportunidades!

Fale conosco: www.misterliber.com.br

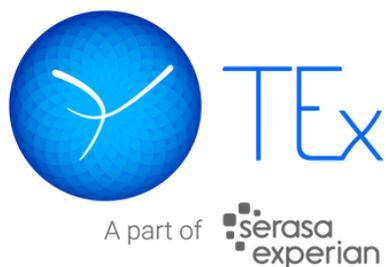
HOMENAGEM AOS CORRETORES

Vender seguro é garantir ao cliente que ele terá com quem contar em caso de imprevistos. Ciente dessa grande contribuição que o corretor tem na sociedade, a Seguro Nova Digital foi fundada há cinco anos. O intuito da primeira revista digital do setor sempre foi de fortalecer a comunicação para esse profissional. Entendemos que um corretor bem informado é o caminho para construir laços fortes com os atuais e com os futuros segurados.

Repetindo o feito dos últimos anos, a revista abriu espaço para empresas expressarem sua opinião sobre o profissional:



“Parabenizamos todos os corretores de seguros, por serem um elo essencial e fundamental entre seguradora e segurado! Por ser o elo de confiança e transparência! Desejamos um ótimo e especial!”



“Ao Corretor de Seguros, o coração do mercado, agradecemos pela confiança e dedicação em proteger o Brasil.

Juntos, construímos um futuro mais seguro. A TEx deseja um feliz Dia do Corretor!”



“Em um setor que exige dedicação, expertise e uma visão atenta às necessidades dos clientes, os Corretores se destacam como peças essenciais na fluidez dos negócios da Allcare. Com seu comprometimento diário e entrega incansável, fazem acontecer e transformam desafios em oportunidades. Nesta data especial, nossa gratidão se estende a todos esses profissionais que, com competência e comprometimento, impulsionam o mercado e fortalecem relações de confiança.

Como destaca nosso Diretor Comercial Nacional, “O sucesso da Allcare só é possível graças ao esforço incansável dos Corretores, que são verdadeiros pilares em nossa jornada de crescimento e inovação. O comprometimento de cada um deles nos inspira a continuar avançando, sempre com foco na excelência e no cuidado com nossos clientes. A eles, o nosso mais sincero agradecimento e reconhecimento!”



“60 anos de Orgulho e Parceria

Corretor de Seguros: profissão que chega em 2024 aos 60 anos de reconhecimento no Brasil e um propósito firme em prol da segurança e tranquilidade a pessoas e empresas”.



“Corretores, vocês são fundamentais para continuarmos crescendo e levando segurança para pessoas e negócios de todo o Brasil. Juntos, vamos seguir transformando o nosso mercado e evoluindo. Parabéns pelo seu mês! Conte com time AXA sempre, estamos juntos!”.



“Plano de saúde reconhecidamente é um dos maiores desejos dos brasileiros. A Brazil Health e seus corretores parceiros buscam a cada dia levar a melhor consultoria e assessoria ao mercado nesta nobre missão de promover acesso com a orientação profissional do corretor de seguros. Parabéns a todos os corretores por essa atividade fundamental em nosso mercado da saúde suplementar”.



“Parabéns, corretor de seguros! Celebramos sua trajetória de dedicação e experiência e, também, seu olhar para um futuro de inovação. Conte com a ConhecER Seguros nesta jornada rumo a um futuro ainda mais seguro”.



“A Delta Global parabeniza esses profissionais que fazem a diferença através de sua dedicação e expertise. Celebramos a inovação e comprometimento que cada um traz ao mercado diariamente. Seguimos juntos nessa parceria!”



“O papel do corretor de seguros é fundamental para o mercado brasileiro. A sua expertise e dedicação garantem segurança e tranquilidade aos clientes da ESSOR. É uma honra tê-los como parceiros na nossa missão. Desejamos sucesso em sua jornada. Feliz Dia do Corretor de Seguros!”



"Nosso agradecimento a todos os corretores de seguro. Graças à conexão que criamos diariamente com estes grandes parceiros temos garantido a entrega de soluções que trazem segurança a pessoas, famílias e negócios".



"O trabalho de consultoria do corretor de seguros junto ao cliente é fundamental para o setor: com foco no consumidor final, buscamos e oferecemos produtos adequados e com melhor custo-benefício. E nosso trabalho não termina com a comercialização das apólices, pelo contrário, nossa atuação consultiva se faz ainda mais necessária para atendimento pleno ao segurado".



"A profissão de corretor de seguros é essencial para a sociedade. Parabéns a todos que escolhem proteger o patrimônio e o futuro das pessoas com tanto cuidado!"



"Ser corretor é planejar sonhos, proteger vidas e projetar futuros. É ter um olhar atento para o amanhã, sem descuidar do hoje. Parabéns aqueles que assumem esse compromisso todos os dias!"



"O Mentor do Corretor deseja parabéns a quem protege sonhos e transforma desafios em soluções. Ser corretor é fazer a diferença todos os dias!" 🌟🌟



"Na Icatu Seguros, você é um parceiro fundamental. Por isso, este ano decidimos dar uma coisa que todo mundo gosta: tempo. Com a A.V.I., inteligência artificial da Icatu sobra mais tempo para você se conectar com seus clientes e tudo o que mais importa. Parabéns pelo seu dia. Conte sempre com a gente".



“Parabéns, corretor de seguros! Seu trabalho transforma vidas com proteção e segurança. Continue fazendo a diferença! Conte sempre com nosso apoio para crescer cada vez mais!”



“Neste Dia do Corretor de Seguros, a Quiver by Dimensa parabeniza muito mais do que profissionais, mas sim, verdadeiros parceiros que cultivamos em nossas jornadas. Seu relacionamento pautado no cuidado e dedicação fortalecem o setor e transformam não apenas o mercado, mas também a vida das pessoas”.



Uma data para reconhecer o trabalho essencial desses profissionais, que atuam conectando pessoas e soluções. Profissão que vai muito além da venda de seguros! Garante segurança e proteção em momentos de incerteza. Parabéns a todos os Corretores e Corretoras de Seguros do Brasil!



“Fundamental celebrar a vital contribuição dos corretores como intermediários de confiança e dedicação, que desempenham um papel crucial através de seu conhecimento, oferecendo serviços de excelência e impactando positivamente a vida das pessoas”.



“O corretor de seguros é a ponte essencial entre segurados e seguradoras. Seu compromisso é fundamental para construir confiança na proteção do patrimônio, garantindo eficiência e transparência em cada etapa da experiência, desde a contratação até a resolução de sinistros”.



“Parabéns, corretores de seguros! Sua dedicação e empenho são fundamentais para proporcionar a segurança e proteção que cada cliente merece. Agradecemos por fazerem a diferença todos os dias. Juntos, estamos transformando vidas!

NOVIDADE NO SEGURO AUTO

Desenvolver seguros personalizados virou o grande desejo das companhias nos últimos anos. Ciente de que uma proteção bem desenhada faz diferença no seu cotidiano, o consumidor está mais exigente. Pensando nessa mudança de mercado, a Zurich vem atuando para atender os diversos públicos. No seguro auto, por exemplo, a companhia lançou recentemente a cobertura de Pequenos Reparos Premium.

A novidade amplia de R\$ 1.000 para R\$ 1.500 o valor de mão de obra coberto em caso de colisão. João Merlin, Diretor de Negócios em Automóvel da seguradora, conta que a cobertura nasceu após estudos detalhados de casos em que os danos do reparo ficavam abaixo do preço da franquia, mas mesmo assim eram custosos.



João Merlin, Diretor de
Negócios em Automóvel da
Zurich Seguros

“A partir dessa análise, e diante de um cenário de mercado com franquias de casco mais altas, identificamos uma lacuna de mercado, na qual precisávamos trabalhar”, explica Merlin. Em entrevista exclusiva à SND, ele explica como a parceria com a Maxpar Assistência foi importante para o desenvolvimento da cobertura. Além disso, o executivo destaca como o corretor de seguros pode aproveitar essa novidade.

Seguro Nova Digital - Qual foi a necessidade que a companhia enxergou ao ampliar sua cobertura do seguro auto?

João Merlin - A cobertura de Pequenos Reparos Premium foi concebida com base em dois contextos principais: o foco no cliente, importantíssimos para a seguradora, e um o cenário atual de mercado do seguro automóvel.

Para criá-la, nos baseamos em estudos detalhados de clientes reais, que sofriam com danos que cujo reparo ficava abaixo da franquia, mas

eram custosos. A partir dessa análise, e diante de um cenário de mercado com franquias de casco mais altas, identificamos uma lacuna de mercado, na qual precisávamos trabalhar.

SND - Quais são os diferenciais dessa novidade?

JM - A cobertura trabalha com três diferenciais principais em relação às coberturas de pequenos reparos do mercado: maior valor de mão de obra; inclusão de troca de para-choque e todas as suas peças com um valor relativamente alto de cobertura; e o acionamento independentemente de o valor de conserto superar ou não a franquia de casco.

Dessa forma, ampliamos de R\$ 1.000 para até R\$ 1.500 o valor de mão de obra coberto em caso de colisão e garantimos a troca do para-choque e seus itens complementares no valor até R\$ 15 mil - diferenciais em relação à cobertura padrão para pequenos reparos já oferecida no produto.

SND - A nova cobertura terá impacto no preço médio que os clientes pagam no seguro?

JM - A cobertura de Pequenos Reparos Premium é uma cobertura adicional do seguro automóvel, ou seja, os clientes podem optar ou não por incluí-la no seu seguro na hora da contratação. Dessa forma, não há impacto no valor médio pago pelo cliente no seguro.

SND - Por que essa novidade também é importante para o corretor?

No que diz respeito aos corretores, a cobertura de pequenos reparos premium da Zurich é importante porque agrega valor ao produto.

“O corretor de seguros é um dos principais parceiros de negócios da Zurich e queremos ser a melhor opção que ele pode oferecer a seus clientes”.

Por isso, sempre buscamos desenvolver nossos produtos e colocar diferenciais que ajudem o corretor a oferecer uma solução completa para o cliente.

SND - Conte qual é a sinergia entre a Zurich e a Maxpar Assistência?

JM - A sinergia entre a Zurich Seguros e a Maxpar Assistência está na complementaridade de suas expertises, oferecendo soluções de proteção e assistência de alta qualidade aos clientes.

A Zurich traz sua experiência centenária em seguros e sua vasta rede de distribuição, enquanto a Maxpar, especializada em serviços de assistência, contribui com sua capacidade operacional, infraestrutura robusta e soluções diferenciadas.

Juntas, garantem uma oferta de serviços integrados que aumentam a satisfação dos clientes, ao proporcionar uma assistência ágil e eficiente, essencial em momentos de necessidade.

SND - No ramo auto, quais os diferenciais da Zurich no mercado?

JM - Além da cobertura de Pequenos Reparos Premium, que é exclusividade da Zurich e hoje se posiciona como um dos nossos maiores diferenciais, a Zurich conta com uma grande facilidade de pagamento, que pode ser feito em até 12 vezes sem juros em cartões de crédito de qualquer bandeira - solução que também traz mais agilidade ao comissionamento do corretor.

Além disso, somos uma empresa que tem a sustentabilidade como um de seus pilares estratégicos, e temos transformado nossos produtos com esse olhar. Hoje, nossa jornada do automóvel conta com diversos diferenciais nesse sentido, como a compensação de carbono nos serviços de assistência 24h, carro reserva (sem custo para o cliente) e as oficinas Selo Verde, que garantem o reparo dos automóveis em oficinas que se preocupam com as melhores práticas do ponto de vista ambiental, social e de governança.

Fomos ainda pioneiros no seguro para carros elétricos e híbridos em 2019, e em 2023, aumentamos nosso valor de cobertura, que atualmente contempla praticamente todo o mercado.

SND - Embora seja o mais popular do país, apenas 30% da frota de veículos é segurada. Quais são os caminhos para aumentar a penetração desse ramo na sociedade?

JM - Aumentar a penetração do seguro auto na sociedade envolve uma combinação de estratégias que visam a conscientização do consumidor, a criação de produtos mais acessíveis e a inovação tecnológica.

Atualmente, são 19,9 milhões de veículos segurados no Brasil, o que, de acordo com a CNSeg, representa apenas 30% da frota nacional. Apesar dos desafios de penetração no mercado, há muita margem para crescimento. Para muitas pessoas ter um veículo ainda é um patrimônio importante, então a demanda por proteção, serviços e coberturas continua sendo uma realidade no mercado.

Por isso, a Zurich vem fazendo alterações no seguro auto para, justamente, atender as necessidades das pessoas. A companhia já ampliou a aceitação para veículos com até 15 anos e permite a modulação do produto. Os canais podem adequar coberturas e assistências de acordo com o perfil das pessoas em relação ao veículo. Isso vem como uma resposta frente ao envelhecimento da frota nacional.

No mês de julho, de acordo com levantamento da FENABRAVE – Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, as transferências de veículos usados alcançaram o melhor resultado anual, superior a 1,46 milhão de unidades, e registraram alta de 13,27% sobre junho.

O segmento de seguros de automóveis está passando por uma fase de transformação impulsionada pela concorrência e pela inovação tecnológica. A Zurich está sempre atenta e busca

se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, oferecendo soluções inovadoras e centradas no cliente.

No que diz respeito à distribuição, é também por isso que apostamos muito no canal corretor como impulsionador das vendas desse produto. Ele é o profissional mais próximo dos consumidores, aquele que pode atuar como um consultor e evidenciar para o cliente as vantagens da proteção securitária.

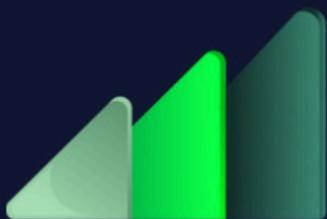
Por fim, desde 2023, temos trabalhado muito na conscientização através de campanhas de marca, sendo a mais recente a Geração Z, lançada em julho de 2024. Um diferencial dessa campanha é um trabalho muito forte com influenciadores, para além do marketing tradicional, o que nos ajuda ainda mais a trabalhar esse viés de conscientização e importância do produto e a atingir camadas diferenciadas da sociedade.

SND - 12 de outubro é comemorado o Dia do Corretor de Seguros. Qual é o tamanho da importância desse profissional para a seguradora?

JM - O corretor de seguros é um dos principais parceiros de negócios da Zurich. Por isso, sempre ressaltamos a importância fundamental desse profissional para todo o mercado de seguros.

Os corretores são peças-chave na conexão entre as seguradoras e os clientes, atuando como consultores especializados que ajudam os segurados a encontrar as melhores soluções para suas necessidades. Eles não apenas oferecem produtos de proteção, mas também orientam sobre as coberturas adequadas, esclarecem dúvidas, e auxiliam em momentos críticos, como no processo de sinistros, garantindo que o cliente receba todo o suporte necessário.

Por isso, na Zurich, os corretores são mais do que um canal de venda – são parceiros estratégicos que conhecem o perfil e as demandas de seus clientes, o que contribui diretamente para a personalização de produtos e a melhoria constante dos nossos produtos e serviços.



**PA
CS**

Programa de Alta
Performance para
Corretores de Seguros

AO VIVO E ON-LINE

Corretor de seguros, é hora de ir além!

O PACS é o Programa de Alta Performance para corretores de seguros para quem quer ir de corretor à corretora.

Faça parte do treinamento que já mudou a realidade de profissionais em todo o Brasil.



28.10 A 5.11

**Inscreva-se e seja o próximo
corretor de sucesso!**

GBOEX MANTÉM INICIATIVAS DE VALORIZAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS

O mês de outubro marca o reconhecimento ao profissional responsável por levar mais tranquilidade e segurança às famílias, o corretor de seguros. Comemorada no dia 12, a data consiste em mais uma ocasião para reafirmar a importância desses parceiros comerciais do GBOEX. A empresa, especialista em previdência e seguro de pessoas, promove ações durante todo o ano para valorizar os corretores e manter um ambiente de crescimento.

O gerente comercial nacional, Rogério Marino Bulbotka, enfatiza a estima pelos corretores, os quais encontram no GBOEX um apoio na oferta de produtos e serviços personalizados para os clientes nesse segmento.

“Por meio de parcerias estratégicas, oferecemos produtos com diferenciais para suprir necessidades dos associados”.



Rogério Marino Bulbotka, gerente comercial nacional do GBOEX.

Além disso, o GBOEX disponibiliza ferramentas que oportunizam aos corretores uma forma de se comunicar digitalmente com o seu cliente e isso é mais um benefício ao profissional.

De acordo com Bulbotka, o GBOEX tem como objetivo oferecer um atendimento personalizado, campanhas atrativas, sorteios e, principalmente, canais digitais de atendimento pensados para facilitar a rotina de trabalho – além da possibilidade de realizar vendas para qualquer parte do Brasil –,

pagamento ágil de comissão e remuneração rápida dos benefícios à família do titular do plano. Todo o corretor cadastrado tem à disposição a Rede de Convênios, na qual o profissional obtém descontos em mais de 7 mil parceiros conveniados no Brasil.

No Portal o Corretor, ele tem acesso à ferramenta “Meu espaço”, em que poderá, de forma ágil, comunicar-se com o seu cliente sem precisar investir dinheiro na contratação de uma agência publicitária. A plataforma permite a personalização gratuita de peças gráficas da empresa com os dados para uso em redes sociais. A finalidade é permitir, de maneira fácil e intuitiva, a criação de materiais promocionais e explicativos, com a identificação deles.

No intuito de manter os parceiros atualizados, o GBOEX também disponibiliza treinamentos e palestras por meio do GBOEX Qualifica.

CELEBRAR

Além de campanhas internas de comunicação, as unidades e pontos de atendimento do GBOEX, localizadas em diferentes regiões do Brasil, realizaram comemorações pelo Dia do Corretor, nas quais foram entregues mimos aos presentes. A entidade oportuniza aos corretores a participação na campanha

Associado da Sorte, que, neste ano, foi ajustada para, mais uma vez, prestigiar os parceiros de extrema importância. Na ação, eles concorrem, junto com os clientes, a sorteios mensais de prêmios.

“Nossa história de 111 anos de mercado tem a contribuição da seriedade e da competência desse parceiro imprescindível”, afirma a superintendente Comercial, Comunicação e Marketing, Ana Maria Pinto. Como representante do cliente junto às empresas de previdência e seguros, o corretor é o profissional habilitado e capacitado para ajudar o segurado na busca pelo produto que melhor se encaixa na sua necessidade. Ele também atua em todos os trâmites formais na contratação e realiza consultoria ao consumidor, visando esclarecer e orientar.

“Entendemos que é essencial garantir crescimento para os corretores e ampliar, cada vez mais, esses laços profissionais e o número de famílias protegidas. A proteção no presente e no futuro são bases dos valores do GBOEX e isso se estende no cuidado com esses parceiros”.

Saiba mais: www.gboex.com.br
GBOEX: planos para a sua vida.



Ana Maria Pinto, superintendente Comercial, Comunicação e Marketing do GBOEX.

PROTEÇÃO FINANCEIRA: 3 MOTIVOS PARA OFERTAR SEGUROS EM SUA LOJA

*Por Tatiany Martins, vice-presidente comercial e de marketing da Pitzí

O cenário econômico brasileiro tem enfrentado desafios críticos nos últimos anos, com níveis alarmantes de endividamento e inadimplência entre os consumidores. Segundo dados recentes do Serasa Experian, mais de 72 milhões de brasileiros estão com algum tipo de dívida em atraso, o que representa cerca de sete em cada dez famílias. Projeções da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) apontam que o nível de endividamento deve crescer nos próximos meses, chegando a 79,9% em dezembro de 2024. Além disso, cerca de 8,6 milhões de pessoas estão fora do mercado de trabalho, intensificando as dificuldades financeiras das famílias.

Nesse contexto, os seguros de proteção financeira emergem como uma solução para proteger os compradores contra imprevistos e dificuldades econômicas causadas pela perda de renda. Além de ampliar a oferta para atender a uma demanda crescente, um serviço de proteção financeira — também chamado de seguro prestamista — traz diversos benefícios para os varejistas, incluindo fidelização dos clientes e oportunidade de gerar receita adicional.

Maior credibilidade É inegável que os consumidores estão cada vez mais exigentes na hora de escolher produtos e serviços. Eles buscam não apenas qualidade, mas também marcas que realmente atendam às suas necessidades e ofereçam valor real. Ao proporcionar uma solução abrangente que garante o cumprimento das obrigações financeiras mesmo diante de situações adversas, a loja demonstra compromisso com a segurança e o bem-estar de seus clientes. Isso ajuda a atrair novos públicos, além de reforçar a lealdade dos que já conhecem a marca ao cuidar do que é importante para eles.

Diferencial de mercado Em um mercado cada vez mais saturado, oferecer seguros de proteção financeira pode ser um excelente diferencial competitivo. Varejistas que enxergam além do óbvio e identificam as reais necessidades dos consumidores têm a chance de ampliar seu portfólio



com soluções relevantes, especialmente no cenário econômico atual.

Esses seguros garantem o pagamento parcial ou total das dívidas dos segurados em situações como perda de renda por desemprego involuntário, incapacidade física temporária, internação hospitalar por acidente, morte acidental, entre outros. Além disso, podem proporcionar benefícios como a agilidade no atendimento, o que contribui para melhorar a experiência do cliente e fortalecer a posição do lojista no mercado.

Aumento nas vendas Os seguros de proteção financeira também podem gerar uma fonte significativa de receita adicional ao varejista, alcançando um público diversificado, tanto trabalhadores CLT quanto autônomos, profissionais liberais e funcionários públicos. Ao oferecer esses produtos, é possível aumentar o ticket médio das vendas ou até mesmo transformar visitantes inicialmente sem intenção de compra em consumidores, fortalecendo a eficiência e o sucesso da estratégia de vendas.

**Tatiany Martins é vice-presidente comercial e de marketing da Pitzí, empresa que oferece proteção e seguro para smartphones no Brasil em parceria com varejistas e fabricantes.*



Transforme *sua jornada* com a AXA

Impulsione seus resultados com soluções eficientes do pequeno ao grande risco

Outubro é o mês de celebrar você, corretor! E para potencializar ainda mais seu negócio, nossa proposta de valor te oferece:

- **Produtos digitais** que facilitam seu dia a dia e permitem ampliar seu portfólio com seguros corporativos para os seus clientes;
- **Meu Mundo AXA** com conteúdos que ampliam seu conhecimento e materiais de produtos para você personalizar com a sua marca;
- **Top Club** que premia corretores de todas as categorias, com a oportunidade de conquistar viagens nacionais ou internacionais.*

Venha crescer com uma AXA cada vez mais digital!

Cadastre-se agora e aproveite todas as vantagens de ser AXA.



*Regulamento disponível no Portal do Corretor.



DE GÊNESIS A APOCALIPSE: O NOVO PODCAST QUE IRÁ TRANSFORMAR SUA PERCEPÇÃO DE SUCESSO

Este é um artigo que começa de uma maneira diferente, já que eu, Bruna Garcia, fiz questão de vir pessoalmente dar essa notícia: o lançamento de um podcast que vai alcançar muitas pessoas!

Quer saber mais? Continue nesta rápida leitura comigo.

APRESENTANDO O PODCAST “DE GÊNESIS À APOCALIPSE”: HISTÓRIAS REAIS DE SUCESSO PARA INSPIRAR SUA JORNADA.

Oi pessoal! Estou muito animada para compartilhar com vocês o lançamento do nosso novo podcast: “De Gênesis a Apocalipse”. Como Consultora de RH Estratégico e alguém apaixonada por ajudar empresas a alcançarem seu potencial máximo, estou empolgada em trazer algo que vai além das histórias de sucesso tradicionais.

Quantas vezes você já se sentiu desanimado ao ver apenas os feitos de celebridades e figuras públicas? Eu sei como é. E é por isso que decidi criar este podcast. Vamos destacar histórias reais de pessoas como nós, que começaram de baixo e chegaram longe através de muita dedicação e resiliência.

A cada episódio, vamos mergulhar em conversas inspiradoras com empreendedores, profissionais de sucesso e outros indivíduos incríveis que compartilharão suas jornadas, insights e lições aprendidas ao longo do caminho. Queremos que você se sinta capacitado a perseguir seus próprios sonhos e objetivos.

ENTÃO, POR QUE VOCÊ DEVERIA SE INSCREVER AGORA MESMO?

Porque acreditamos que o sucesso não é apenas para alguns privilegiados, mas para todos aqueles que estão dispostos a sonhar grande e trabalhar duro para alcançá-lo.



Ao se inscrever, você terá acesso a uma fonte constante de inspiração e motivação, além de dicas práticas que podem ajudá-lo a transformar seus sonhos em realidade. Então, não perca tempo e junte-se a nós nesta emocionante jornada de descoberta e crescimento.

Estamos ansiosos para compartilhar essas histórias incríveis com você e mal podemos esperar para ver como elas vão inspirar sua própria jornada. Então, vamos lá! Inscreva-se agora no podcast “De Gênesis à Apocalipse” e comece a sua jornada rumo ao sucesso hoje mesmo!



12 DE OUTUBRO
DIA DO CORRETOR

Nós da Albatroz MGA entendemos e reconhecemos a suma importância da representação dos corretores de seguros, e por isso **desenvolvemos nossa plataforma pensando em otimizar e potencializar cada vez mais o dia a dia desse profissional.**



Com nossa **plataforma 100% digitalizada e a única integrada com o sistema da seguradora**, o corretor conta com mais autonomia e eficácia para apresentar a cotação de seguros de transportes aos seus clientes.



SUA COTAÇÃO EM
ATÉ 5 MINUTOS



EMIÇÃO DE
APÓLICE IMEDIATA



EMIÇÃO DE
ENDOSSOS



ACOMPANHAMENTO
DE PIPELINE



FATURAMENTO

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

Parceria Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

  /albatroz_mga


albatroz
MGA

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

SEGURO: UM PONTO DE EQUILÍBRIO NO CAMPO DIANTE DA INSTABILIDADE CLIMÁTICA

O setor de seguro rural pagou R\$ 4,6 bilhões em indenização em 2023, uma queda de 55,6% em relação a 2022. A baixa é um alívio para o mercado de seguros, mas a escalada dos eventos climáticos liga o alerta no setor. A tragédia no Rio Grande do Sul neste ano, por exemplo, vai exigir recursos maiores das seguradoras que calculam o tamanho das perdas.

Os eventos elucidam a importância do seguro no campo. “As indenizações pagas pelas seguradoras melhoram a capacidade dos agricultores de realizar os investimentos necessários para adaptar ou manter suas estratégias de produção ao longo do ano”, conta José Reinaldo Moraes, especialista de sinistros da Sombbrero Seguradora.

Em entrevista exclusiva, o especialista valoriza a função do corretor de seguros no agro. Além disso, convidamos José Bernardo, Head de Desenvolvimento de Negócios, para falar sobre a apólice de riscos operacionais da Petrobras, assumida recentemente pela Sombbrero Seguradora.

Seguro Nova Digital - Os efeitos climáticos estão prejudicando as plantações dos produtores brasileiros. Foi possível observar um aumento no número de sinistros nesse setor nos últimos anos?

José Reinaldo Moraes - Sim, nos últimos anos temos observado eventos climáticos extremos, associados principalmente aos fenômenos ENOS (El Niño Oscilação Sul). Esses eventos resultam em períodos prolongados de seca, excesso de chuvas e geadas, ocorrendo de forma irregular durante as safras. Tais impactos, que fogem dos padrões climáticos historicamente esperados para determinadas épocas do ano, têm provocado perdas significativas no campo.

SND - Como o aumento no número de sinistros influencia a precificação do seguro especificamente no campo?

JRM - As indenizações pagas pelas seguradoras melhoram a capacidade dos agricultores de realizar os investimentos necessários para adaptar ou manter suas estratégias de produção ao longo do ano. Sendo assim, uma importante estratégia de gerenciamento de risco para sua propriedade.



José Reinaldo Moraes, da Sombbrero Seguradora

Contudo, a precificação do seguro pode ser agravada à medida que o risco climático e a sinistralidade da área aumentam. Elevadas sinistralidades em determinadas regiões podem levar as seguradoras a agravarem de forma considerável suas taxas e/ou a restringir a oferta de cobertura em um determinado local.

SND - Além de assumir o risco, a seguradora também tem o papel de mitigá-lo. Como a Sombrero Seguradora trabalha nesse sentido?

JRM - O primeiro passo é realizar uma análise de subscrição adequada, avaliando detalhadamente os riscos associados à área a ser segurada e ao perfil do segurado, ajustando o seguro conforme o nível de risco identificado.

Após a emissão da apólice, trabalhamos no monitoramento das áreas seguradas, tanto de forma presencial, com vistorias em campo realizadas por peritos especializados, quanto de forma remota, utilizando tecnologias de sensoriamento remoto e dados meteorológicos de curto e longo prazo.

As informações antecipadas obtidas impactam significativamente toda a programação da seguradora, permitindo a implementação de estratégias proativas para mitigar potenciais riscos.

SND - Qual é o tamanho da importância do corretor de seguros na comunicação com o segurado?

“A importância é total, pois o corretor é quem melhor conhece o segurado, seu risco, particularidades, cultura empresarial, interlocutores e tomadores de decisão. Sem o corretor as seguradoras perderiam seu foco em subscrição e busca de capacidade de resseguro”.

Um momento particularmente importante dessa relação é o quando ocorre um sinistro, período em que o corretor passa a equilibrar os interesses e fazer com que o processo de regulação do sinistro ocorra de forma mais harmônica.

SND - A Sombrero Seguradora é a responsável pela apólice de Riscos Operacionais da Petrobras. Como é feita a análise de risco de uma operação desse porte?

José Bernardo - Um risco dessa magnitude consome um grande capital dos maiores resseguradores globais. Dessa forma a análise de riscos se fundamenta nos critérios desses players globais, seguindo suas estratégias para subscrição de riscos de indústrias de processos - segmento de Energy (observe que a referida apólice diz respeito às operações no Brasil de downstream da petroleira nacional).

É importante dizer que a franquia da cobertura básica dessa apólice é muito elevada (as refinarias possuem, por exemplo, uma franquia de 200 milhões de dólares americanos), fazendo com que os resseguradores avaliem os riscos que possuem maior severidade e menor frequência.

SND - Quais são os sinistros que podem ocorrer nesse setor?

JB - Sinistros típicos em operações de downstream e logística no setor de Energy: quebras de máquinas, vazamentos de produtos perigosos levando a incêndios e explosões, danos a terceiros, danos da natureza (particularmente em operações de terminais de carga, descarga e logística), lucros cessantes do segurado e lucros cessantes contingentes.



DIA DAS CRIANÇAS: INVISTA NO FUTURO DO SEU PEQUENO COM UM PRESENTE QUE VAI ALÉM DOS BRINQUEDOS

O Dia das Crianças é uma data especial para celebrar a infância e presentear os pequenos com carinho, mas que tal ir além dos brinquedos e investir no futuro do seu filho?

A previdência privada infantil é um presente que garante a segurança financeira da criança e pode mudar a vida dela.

O QUE É PREVIDÊNCIA PRIVADA INFANTIL?

A previdência privada infantil é um tipo de investimento financeiro feito em nome de uma criança, com o objetivo de garantir recursos financeiros para o seu futuro. É como se fosse uma poupança especial, mas com rendimentos que podem ser maiores e mais seguros do que os oferecidos por outras aplicações.

POR QUE INVESTIR EM PREVIDÊNCIA PRIVADA INFANTIL?

- Futuro financeiro mais seguro: ao começar a investir desde cedo, a criança terá um montante considerável para realizar seus sonhos, como pagar uma faculdade, comprar um imóvel ou iniciar

um negócio próprio;

- Proteção contra imprevistos: a previdência privada pode ser uma importante fonte de renda em caso de imprevistos, como doenças ou desemprego;
- Educação financeira: ao aprender sobre investimentos desde cedo, a criança desenvolverá uma mentalidade mais consciente em relação ao dinheiro;
- Possibilidade de dedução no Imposto de Renda: em alguns casos, os pais podem deduzir os valores investidos em previdência privada infantil do Imposto de Renda.

O Dia das Crianças é a oportunidade perfeita para presentear seu filho com um futuro mais seguro e promissor.

A previdência privada infantil é um investimento inteligente que garante a tranquilidade da família e a realização dos sonhos da criança. Faça a diferença na vida do seu filho e invista em seu futuro!



ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

PARA CORRETORA DE SEGUROS

com
Richard
Furck



Confira alguns dos assuntos:

- *Aumente sua participação de Mercado (“Market share”)*
- *Conquistando Canais de vendas*
- *Network Estratégico*

VEM FAZER PARTE
DO MENTOR

[acesse aqui](#)

MARCA CONSULTORIA EM SEGUROS E BENEFÍCIOS: TRADIÇÃO E INOVAÇÃO EM SEGUROS



Fundada em 1958 pelo imigrante libanês Sr. Fauze Feres Jeha, a Marca Seguros nasceu para atender à crescente demanda por seguros na região do Saara, no Rio de Janeiro. Desde o início, a empresa se destacou pela proximidade com seus e pelo compromisso em oferecer soluções personalizadas, consolidando-se como referência em seguros corporativos ao longo de 66 anos.

O crescimento da empresa foi impulsionado pela entrada da segunda geração da família, representada pelos filhos do fundador, Sr. Carlos Fernando Jeha e Sr. Marco Antônio Jeha, que trouxeram uma nova visão ao mercado de Ramos Elementares. Atualmente, a Marca conta com a terceira geração, composta por Frederico Jeha e Felipe Jeha, acompanhados pelos experientes sócios executivos Alexandre Tavares e Walnei Nogueira.

Ao longo dos anos, a Marca tem expandido suas operações e ampliado sua carteira de clientes nos seguintes segmentos: saneamento, transmissão e geração de energia, concessão rodoviária e operação portuária. Um capítulo à parte é a evolução dos benefícios, com uma estrutura bem definida e altamente qualificada, incluindo uma diretoria independente e uma concierge eficiente que atua diretamente com a carteira de clientes da Marca. Essa gestão, inclusive, é conduzida e gerenciada de forma eficiente através do PRÁTICO BI.

Esse extenso portfólio reafirma a capacidade da Marca em atender às demandas complexas de riscos diferenciados nos diversos segmentos da economia brasileira.

Ao longo dessas seis décadas, a Marca manteve seu compromisso de oferecer um serviço dinâmico e personalizado, adaptando-se às mudanças do mercado sem abrir mão da qualidade que a tornou uma referência. Com orgulho, celebramos nossas parcerias duradouras, o atendimento humano e nossa constante inovação, reafirmando nossa missão de oferecer o melhor para nossos clientes e colaboradores. Essa combinação de tradição e inovação faz da Marca uma escolha segura e confiável para soluções completas em seguros.



SEGURADORA ALM

Colocamos em prática a nossa estratégia para conduzir uma jornada digital, com novos produtos para alavancar os seus negócios

Novo site, com um Portal do Corretor recheado de novidades!

ACESSE

www.seguradoraalm.com.br

Conheça nosso aplicativo.
Seguro com facilidade, está logo **Aki**.
Disponível no Android e no iOS



Ô INSURANCE HOMENAGEIA CORRETORES DE SEGUROS

Por: Ô Insurance

Em uma edição dedicada a reconhecer o trabalho dos profissionais que desempenham um papel vital no setor de seguros, a Ô Insurance celebra com grande entusiasmo o mês do Corretor de Seguros. “Este é um momento para expressar nossa profunda gratidão e apreço por todos os corretores que, com sua dedicação e expertise, ajudam a proteger e garantir a segurança de milhões de clientes”, diz José Carlos Macedo, CEO da holding.

Os corretores de seguros são verdadeiros pilares no mercado, oferecendo não apenas produtos, mas também orientação e suporte essenciais para a tomada de decisões informadas sobre proteção e gestão de riscos. “Sua habilidade em compreender as necessidades de cada cliente e oferecer soluções personalizadas é fundamental para a construção de relacionamentos de confiança e a satisfação contínua dos segurados”, ressalta Macedo.

De acordo com a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), o Brasil conta atualmente com aproximadamente 80 mil corretores de seguros em atividade. Estes profissionais são responsáveis por intermediar contratos de seguros que movimentam bilhões de reais anualmente. Em 2023, o setor de seguros no Brasil registrou um crescimento de 11,3% em

comparação ao ano anterior, alcançando um volume de prêmios de R\$ 470 bilhões (Fonte: Fenacor, Superintendência de Seguros Privados - Susep).

Na Ô Insurance, reconhecemos o esforço contínuo desses profissionais em fornecer um serviço de alta qualidade, atuando como intermediários indispensáveis entre as seguradoras e os clientes. Sem sua dedicação e conhecimento, a indústria de seguros não seria o que é hoje.

“Para marcar esta data especial, queremos destacar e parabenizar todos os corretores de seguros por seu trabalho incansável. Seu compromisso com a excelência e a integridade não passa despercebido e é um reflexo do sucesso e da confiança que a Ô Insurance tem em nossa parceria”

Obrigado, corretores de seguros, por sua contribuição inestimável e pelo impacto positivo que têm na vida de tantas pessoas. A Ô Insurance valoriza cada um de vocês e está ansiosa para continuar colaborando e crescendo juntos.

José Carlos Macedo
CEO da holding





12 DE OUTUBRO



Corretor de seguros: presente em todas as gerações

A Conhecer Seguros celebra a trajetória de dedicação e experiência dos profissionais, enquanto lança um olhar otimista para um futuro repleto de inovação.

Parabéns

‘VENDO ONDE A GRAMA GASTA’

Entender a oportunidade e o que o cliente precisa ajuda a desenhar não só produtos de seguros, mas toda a jornada de contratação

O dinamismo do mercado de seguros provoca as seguradoras a evoluírem tanto na jornada das vendas de produtos quanto no relacionamento com os consumidores. A finalidade dessas mudanças é fomentar um segmento tão importante, mas ainda pouco explorado no Brasil.

Experiente corretor de seguros e fundador da PDVBox, Luis Forster, gosta de ver onde a grama gasta. Isso passa por entender as necessidades do cliente com a finalidade de desenhar seguros e uma jornada de contratação intuitiva. “Temos um oceano azul imenso a ser trabalhado, tanto para segurados, quanto para corretores. Aqueles que conseguirem entender como chegar nos clientes terão a vantagem”, salienta o especialista.

Desenvolver projetos robustos e de sucesso é um grande desafio. O investimento em inovação para facilitar a aquisição de seguros ou a criação de proteções exclusivas gera uma alta expectativa que nem sempre é alcançada. Isso porque, entre ter uma ideia e colocá-la em prática, existe um processo sensível e, por vezes, demorado. “É algo desafiador para uma corporação pensar em desenvolver algo novo e disruptivo, enquanto existem jornadas internas ainda a serem aprimoradas”, avalia Forster.

Por isso, fechar parcerias com empresas como a PDVBox destrava e estrutura ideias. Com mais de 30 anos de experiência como corretor, Forster decidiu contribuir para o mercado de uma maneira diferente: há pouco mais de dez anos fundou a insurtech. Nesse período, a PDVBox colocou em ação novos produtos e adaptou um processo existente para um novo canal. Além disso, por conhecer todas as pontas do mercado (corretor, assessoria, seguradoras, canais e meios de pagamento), criou exclusivas ferramentas de tecnologia.

Forster acredita que aumentar a população segurada passa pela conexão entre o produto e o cliente final. “O nosso mercado é gigante e as oportunidades também”, destaca. “Nesses mais de dez anos de empresa, tivemos várias oportunidades de acompanhar esses desenhos. Alguns com muito sucesso, o que nos deu bagagem para ajudar o nosso parceiro a desenhar o projeto de uma forma mais assertiva”, conclui o especialista.

Luis Forster, CEO da PDVBox



Neste **Mês do Corretor**,
foi difícil escolher um presente
para tanta gente boa.
Por isso, decidimos dar uma
coisa que todo mundo gosta: tempo.

A **A.V.I.**, nossa inteligência artificial, facilita o seu dia
com informações importantes direto no seu celular.
Assim, sobra mais tempo pra você cuidar e se conectar
com tudo o que mais importa.

A.V.I.
ASSISTENTE VIRTUAL DA ICATU

Carteira de clientes

Cotações

Comissões

Inadimplências

Tudo por WhatsApp

SAIBA MAIS SOBRE A A.V.I.

MÊS DO CORRETOR ICATU SEGUROS.

Mais tempo para você, mais proteção para todos.

ICATU
SEGUROS

MP CORRETORA: PROTEGENDO VIDAS E PATRIMÔNIOS COM EXCELÊNCIA E DEDICAÇÃO

Em 12 de agosto de 2019, nasceu a MP Corretora, fruto do sonho de Mycheline Pimentel, que, junto com seu esposo Túlio Pires, transformou um projeto social numa empresa sólida e de sucesso no mercado de seguros e consórcios. Com mais de 15 anos de experiência no setor segurador, o casal construiu uma corretora que hoje protege mais de duas mil famílias, oferecendo soluções personalizadas e completas em diversos ramos de seguros e consórcios.

A MP Corretora se destaca pela busca incansável por inovação e qualidade no atendimento. Com foco no cliente, a empresa oferece uma ampla gama de produtos, como seguros de vida, automóvel, residencial, empresarial, além de consórcios para aquisição de bens, como imóveis e veículos. Tudo isso com um atendimento especializado, garantindo que cada cliente tenha a melhor solução para suas necessidades de proteção e planejamento financeiro.



"A busca incansável por conhecimento e a paixão pelo que fazemos nos impulsionaram a superar obstáculos e a construir uma empresa sólida. Cada parceria e conquista reforça o compromisso da MP Corretora com seus clientes. Nossa trajetória é um exemplo inspirador de como a coragem de sonhar, aliada ao trabalho persistente e à responsabilidade social, pode transformar vidas, construindo um futuro mais seguro e consciente"

Mycheline Pimentel



Além do compromisso com a excelência em seguros, a MP Corretora também se diferencia pelo suporte contínuo a seus clientes, garantindo tranquilidade em momentos de imprevistos atuando em todo nosso País.

Para saber mais sobre a corretora acesse o site:

<https://mpcorretoradeseguros.com.br/>

Desejo **ampliar meu portfólio** e atrair novos clientes com um programa completo de **saúde** e **bem-estar**



Conheça a **TEM!** Somos um **programa de saúde** que oferece **4 linhas de cuidado** com **+60 benefícios**

Personalizamos nossos serviços para que cada programa seja **único** e **exclusivo**

Além de atender as necessidades do seu **negócio** e do seu **consumidor**

Entre em contato e conheça nosso ecossistema

 comercial@temsaude.com



O CONSELHO CONSULTIVO E A IMPORTÂNCIA DA GOVERNANÇA CORPORATIVA

Um conselho consultivo com foco no futuro e na inovação pode ser valioso para as empresas que desejam se manter competitivas em um ambiente de negócios em constante evolução.

Este conselho, composto por especialistas e profissionais com visão estratégica, pode oferecer insights e orientações que ajudam a empresa a antecipar tendências, identificar oportunidades e se preparar para os desafios do futuro.

A inovação é um elemento essencial para a sobrevivência e o crescimento das empresas, especialmente em um mundo cada vez mais digital e tecnológico. Um conselho consultivo com foco na inovação pode ajudar a empresa a desenvolver uma cultura de criatividade e experimentação, incentivando a busca por soluções novas e disruptivas que agreguem valor aos clientes e ao negócio como um todo.

Além disso, um conselho consultivo com olhar para o futuro pode auxiliar a empresa a se manter relevante e competitiva em um mercado em constante transformação. Ao analisar tendências, identificar oportunidades emergentes e antecipar possíveis ameaças, esse conselho pode ajudar a empresa a se adaptar rapidamente às mudanças do mercado e a se posicionar de forma estratégica para o futuro.

Para que um conselho consultivo com foco no futuro e na inovação seja eficaz, é importante que seus membros possuam conhecimentos e experiências complementares, que permitam uma visão abrangente e multidisciplinar dos desafios e oportunidades que a empresa enfrenta. Além disso, é fundamental que esses membros estejam alinhados com a cultura e os valores da organização, para que possam contribuir de forma significativa e construtiva para o seu desenvolvimento.

A governança corporativa é um tema cada vez mais relevante no mundo dos negócios, pois está

diretamente ligada à transparência, responsabilidade e sustentabilidade das organizações. Trata-se de um conjunto de práticas e processos que visam garantir a eficiência, a ética e a conformidade das empresas com as leis e regulamentos vigentes.

Uma das principais razões para a sua importância é a necessidade de proteger os interesses de todos os stakeholders envolvidos, como acionistas, colaboradores, clientes, fornecedores e a sociedade em geral. A transparência e a prestação de contas são fundamentais para garantir a confiança dessas partes interessadas, o que contribui para a construção de relacionamentos sólidos e duradouros.

Além disso, a governança corporativa também está diretamente relacionada ao desempenho financeiro e à sustentabilidade das empresas. Organizações que adotam boas práticas de governança tendem a ser mais eficientes, inovadoras e resilientes, o que as coloca em uma posição de vantagem competitiva no mercado. Além disso, a transparência e a responsabilidade corporativa são cada vez mais valorizadas pelos consumidores, que buscam empresas comprometidas com a ética e a responsabilidade social.

Outro aspecto importante da governança corporativa é a redução de riscos. Empresas que contam com um sistema sólido de governança estão mais preparadas para identificar e mitigar possíveis riscos, o que contribui para a sustentabilidade do negócio a longo prazo. Além disso, a governança corporativa também ajuda a evitar práticas antiéticas e ilegais, reduzindo a exposição da empresa a potenciais penalidades e danos à sua reputação.

A ÉTICA COMO FUNDAMENTAL NAS ORGANIZAÇÕES

A ética nos conselhos das empresas é essencial para garantir a integridade, a transparência e a responsabilidade na gestão dos negócios. Os conselhos devem agir de forma honesta, justa e íntegra, levando em consideração não apenas os interesses dos acionistas, mas também dos colaboradores, clientes, fornecedores, comunidade e meio ambiente.

Além disso, a diversidade e inclusão nos conselhos são fundamentais para promover uma tomada de decisão mais ampla e representativa. Ao agir de forma ética e responsável, os conselhos contribuem para a construção de relacionamentos sólidos com os stakeholders, a promoção da confiança e a sustentabilidade do negócio a longo prazo e promovendo a confiança e protegendo a reputação da organização, garantindo a sustentabilidade a longo prazo nos negócios.

PRINCÍPIOS DA GOVERNANÇA CORPORATIVA

Os cinco princípios da governança corporativa visam promover a integridade, transparência, equidade, responsabilização e sustentabilidade das empresas, contribuindo para a criação de valor a longo prazo e o fortalecimento da confiança de stakeholders.

1. **Integridade:** a integridade diz respeito à ética e honestidade nos negócios, bem como ao comportamento ético dos líderes e colaboradores da empresa;
2. **Transparência:** garantir a divulgação clara e acessível de informações relevantes sobre a empresa, decisões estratégicas, suas operações, desempenho financeiro promovendo a confiança dos stakeholders e ajudando a prevenir práticas corruptas ou antiéticas;
3. **Equidade:** assegurar a garantia de tratamento justo e igualitário para todos os acionistas e partes interessadas da empresa. Isso significa evitar conflito de interesses e privilégios;
4. **Responsabilização:** promover a gestão responsável e prestação de contas dos gestores e

administradores da empresa perante os acionistas e demais partes interessadas, considerando que os responsáveis pelas decisões e ações da empresa sejam responsabilizados pelos resultados impactos de suas escolhas;

5. **Sustentabilidade:** a sustentabilidade diz respeito à consideração dos impactos sociais, ambientais e econômicos das atividades da empresa a longo prazo. Refere-se à abordagem de princípios e práticas de sustentabilidade. Uma empresa sustentável busca não apenas o lucro financeiro, mas também a preservação do meio ambiente, o bem estar dos funcionários e a contribuição positiva para a sociedade em geral.

CONCLUSÃO

A governança corporativa é essencial para a sobrevivência e o sucesso das empresas no mercado atual. Ao adotar boas práticas de governança, as organizações podem fortalecer seus relacionamentos com os stakeholders, melhorar seu desempenho financeiro e operacional, reduzir riscos e garantir sua sustentabilidade a longo prazo. Portanto, investir em governança corporativa não é apenas uma questão de conformidade legal, mas uma estratégia fundamental para garantir a competitividade e a relevância das empresas no cenário atual.

A importância do conselho consultivo reside na sua capacidade de oferecer orientação estratégica, supervisão independente, diversidade de experiências, networking e apoio na tomada de decisões fundamentadas, contribuindo para o sucesso e a perenidade das organizações.

O ideal é ter um Conselho de Dentro para Fora, que é uma abordagem de liderança que prioriza o fortalecimento da cultura interna da empresa, baseada em valores éticos e transparência, para refletir esses princípios de forma positiva para o ambiente externo. Essa estratégia visa alinhar a organização, promover o engajamento dos colaboradores e construir relações saudáveis, resultando em impactos positivos no mercado e na reputação da empresa.

ASSOCIADO DO **GRUPO EXALT** LANÇA LIVRO SOBRE SEGURO DE TRANSPORTES E DE RESPONSABILIDADE CIVIL DE TRANSPORTADORAS



Lucas Vergílio e Carlos Aparecido Cunha

Com uma abordagem didática, a obra é um guia voltado para profissionais do setor, estudantes e todos que buscam a compreensão detalhada sobre o Seguro de Transportes. O material informativo não apresenta apenas conceitos e princípios básicos, mas leva o leitor a reflexão, no que se refere a importância da logística no cotidiano e como ela influencia de forma direta, a segurança e a proteção dos bens que circulam pelo mundo.

Lucas Vergílio, presidente da ENS, falou sobre a importância do Seguro de Transporte para o país. “O lançamento desse livro é muito importante, porque tudo no nosso país, depende de uma boa logística. É preciso desenvolver essa cultura de mostrar para o empresário que o seguro de transportes é um investimento, e não um custo. Acredito que podemos melhorar os resultados e diminuir as perdas que existem na indústria”.

Carlos Aparecido é corretor de seguros, graduado em Comunicação Social – Relações Públicas pela PUC-Campinas. É pós-graduado em Gestão de Marketing pela IPEP- Campinas. É professor da Escola Nacional de Seguros, fundador da Insurance Broker Corretora de Seguros e Conselheiro do Grupo Exalt. Foi diretor do Sincor-SP por 20 anos, assumindo as diretorias regional e executiva.

No dia 12 de outubro, o associado do Grupo Exalt e gestor da Insurance Broker, Carlos Aparecido Cunha, lançou um livro sobre “Seguro de Transportes e de Responsabilidade Civil e de Transportadoras – um ilustre desconhecido”, no estande da ENS, durante o 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

A cadeia logística é um dos maiores desafios de todos os negócios que envolvem os processos de compra, venda e entrega. O autor explica o propósito do livro. “Vocês não imaginam quantas etapas um produto passa, desde a sua fabricação, industrialização e comercialização, até chegar à zona de consumo, depois da compra. Para os consumidores, isso parece simples. Escrevi essa obra, com objetivo de melhorar o mundo, através da logística. Busquei a clareza nas informações, tanto para os clientes que utilizam essa cadeia, quanto para os profissionais que trabalham ou desejam trabalhar nessa área”.

Parabéns, Corretoras e Corretores de Seguros!



Hoje celebramos a nobreza de uma profissão que vai além de vendas. Levamos segurança, proteção e tranquilidade à vida de cada cliente.

Parabéns pelo compromisso e por honrarem esta missão!

Regina Lacerda



COM A PALAVRA

O que te faz insubstituível?

Emir Zanatto, CEO da TEx

O futuro!

Tendemos a acreditar que o que nos faz fundamentais em um cenário é o que já fizemos, o que conhecemos ou os relacionamentos que construímos.

Nada disso.

O que realmente nos torna insubstituíveis é a capacidade de enxergar, planejar e executar o que está por vir. O que fez o Corretor de Seguros ser insubstituível foi justamente isso: sua habilidade de fazer com que o futuro dependesse dele.

Ele não se limita a vender e renovar apólices. O seu papel é mais estratégico. O Corretor torna-se essencial ao ajudar clientes a tomar decisões informadas, antecipando riscos e propondo soluções antes mesmo de serem solicitadas.

Essa capacidade de pensar à frente, de ir além do conhecimento técnico e de suas conexões pessoais, é o que solidifica sua posição no mercado.

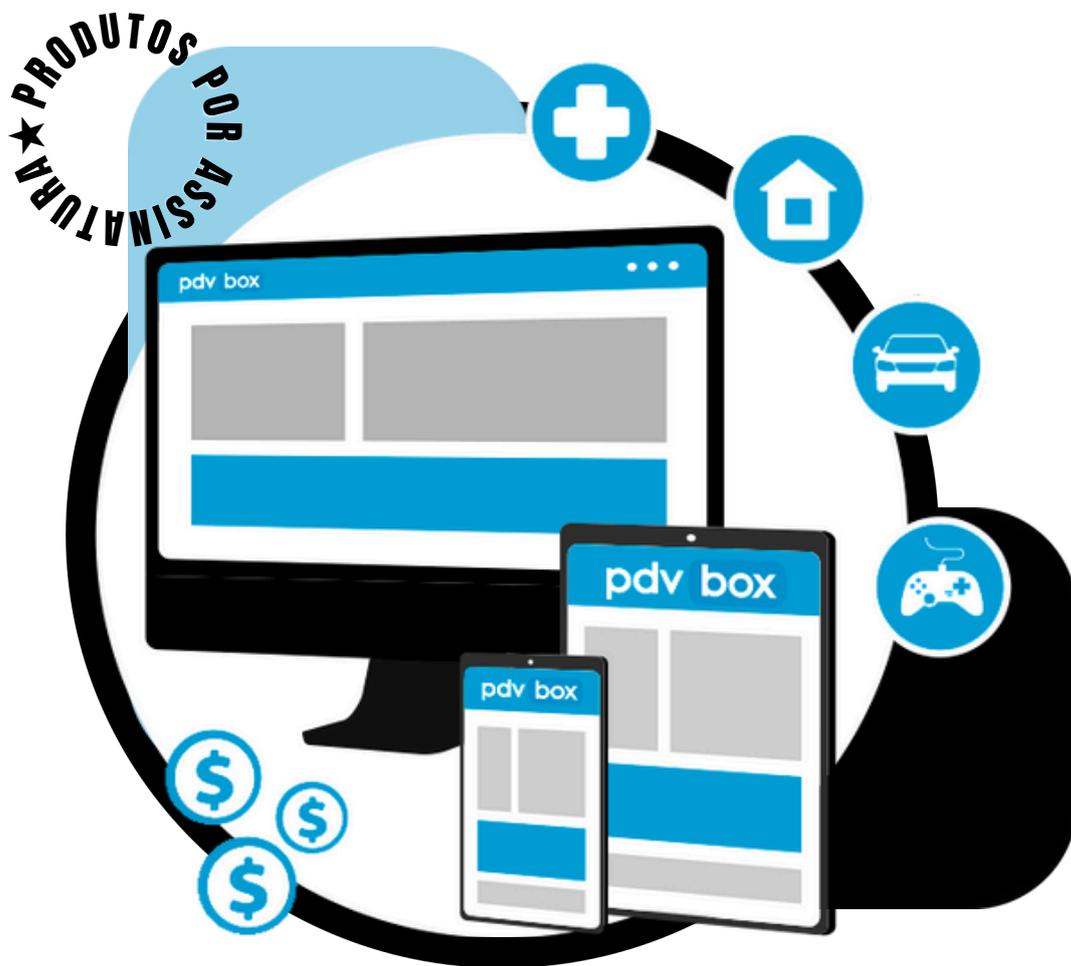
Ao alcançar uma certa estabilidade, pode parecer tentador acreditar que a experiência ou os relacionamentos passados são suficientes para garantir relevância. Mas a realidade é outra. À medida que a tecnologia transforma o setor de seguros, o diferencial competitivo está na adaptabilidade, na inovação e na disposição para reimaginar o próprio papel em um mercado em constante evolução.

É claro que toda a bagagem de conhecimento acumulado, experiências, histórias, erros e acertos que se carrega é fundamental. Foi essa bagagem que nos trouxe até aqui. Mas não acredite que é só ela que vai nos levar para a frente. Os novos desafios que aparecem exigem um olhar novo de curiosidade e mão na massa para construir um legado que não se limita ao que já fizemos.

É importante manter-se em constante movimento, inovando e buscando sempre a melhor versão de nós mesmos e de nossos serviços.

O que nos torna insubstituíveis é, acima de tudo, a coragem de assumir a liderança no desenho do futuro. Do nosso futuro.

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

TECNOLOGIA À DISPOSIÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RISCO NO TRANSPORTE

Mitigar riscos que afetam o funcionamento da cadeia logística é a preocupação das empresas que operam no setor

Por: Sergio Vitor Guerra

Ao fechar um contrato de seguro, uma das grandes preocupações dos transportadores é evitar perdas financeiras diante de um sinistro. Além disso, a preocupação com a segurança e a saúde dos motoristas torna a contratação do seguro fundamental. Embora a transferência do risco seja a finalidade dessa operação, um segmento que depende da atividade humana na estrada precisa de estratégias para diminuir a vulnerabilidade dos trabalhadores.

O gerenciamento de risco é parte integrante dos serviços agregados de uma apólice de seguro de transportes que visa controlar o resultado da operação. Sua funcionalidade, porém, pode ser comprometida se não houver a correta aplicação das regras e definições de maneira adequada à operação do segurado. É o que explica Vanessa Mendonça, cofundadora da Albatroz, a primeira MGA de seguro de transporte do Brasil.

“É fundamental compreender a operação e conhecer a exposição de cada perfil de mercadoria, região, trajetos, embalagens, etc.”, detalha a executiva. Isso é necessário para que a regra de GR adequada seja aplicada, visando, segundo ela, sua efetivação na prevenção de acidentes e perdas. “Não menos importante, além das regras e definições, há também a gestão e acompanhamento das regras que foram definidas, devendo ser cumprida todas as determinações a fim de não comprometer a segurança do transporte”, complementa.

Atualmente, os profissionais que atuam na análise de riscos contam com o apoio da tecnologia. Ao incorporar soluções tecnológicas, as empresas do setor monitoram com mais eficiência suas operações, reduzindo perdas e

otimizando seus processos. Na avaliação de Nilton Costa Jr., Head de Rastreamento e Telemática da Delta Global, o apoio tecnológico é fundamental na gestão de riscos no transporte.

Ele explica que os sistemas de rastreamento em tempo real, sensores inteligentes e análise de dados monitoram a localização de cargas e veículos, identificam desvio de rotas e outras



Vanessa Mendonça, da Albatroz MGA

irregularidades, além de prever possíveis riscos com base em dados históricos. Além disso, a inteligência artificial começou a desempenhar um papel importante, permitindo a identificação de padrões e a tomada de decisões mais precisas.



Nilton Costa Jr., da Delta Global

“Com a implementação dessas tecnologias, as empresas do setor conseguem reduzir significativamente o número de roubos, otimizar suas operações e oferecer serviços mais seguros aos seus clientes”, salienta o especialista. Além disso, segundo ele, as seguradoras podem utilizar esses dados para avaliar melhor os riscos e oferecer seguros personalizados, com preços mais competitivos e coberturas mais adequadas. “A tecnologia, portanto, representa um avanço significativo na gestão de riscos no transporte, contribuindo para a segurança e a eficiência do setor”, destaca o especialista da Delta.

TRABALHO HUMANO E DIGITAL

À medida que a tecnologia avança no mercado de seguros, profissionais do segmento passam a se adaptar ao novo cenário e a utilizá-lo a seu favor. Na gestão de risco no transporte, Nilton Costa Jr. conta que a Delta Global oferece soluções completas e personalizadas. Entre as ferramentas está o Delta Safe, desenvolvido pela companhia e fabricado 100% no Brasil.

“A empresa garante o monitoramento preciso e em tempo real de veículos e cargas. A interface homem-máquina é via aplicativo, que pode tanto ser um tablet da Delta ou o próprio celular do motorista, eliminando a necessidade de teclados”, conta Nilton. A empresa possui também a Delta Fleet, que oferece uma interface intuitiva para análise de dados e tomada de decisões.

Além disso, a companhia disponibiliza um serviço de monitoramento 24/7, “com uma equipe especializada e protocolos personalizados para cada cliente”, pondera o especialista. Essa ferramenta, segundo ele, assegura uma resposta rápida e eficaz em caso de incidentes, minimizando perdas e garantindo a segurança das operações.

Especificamente para o corretor de seguros, o principal canal de distribuição de seguro de transporte do país, a Albatroz MGA oferece maior capilaridade nacional, além de serviços digitais.

A empresa, segundo Vanessa, possui uma plataforma intuitiva a qual o corretor pequeno, mesmo sem conhecimento técnico em transportes, consegue solicitar e obter uma cotação de seguro. “O digital reduz o custo operacional e aumenta a eficiência para o corretor fechar negócio”, pontua a executiva.

Vanessa destaca que a Albatroz MGA desburocratiza toda a contratação e a manutenção do seguro de transporte, tendo o corretor como peça central. “Trouxemos ao corretor pequeno e médio a possibilidade de iniciar neste segmento mesmo sem ter muito conhecimento do produto de transportes”, destaca. Ela lembra que a empresa é a única MGA 100% digitalizada e integrada por API com a seguradora.

O setor de transporte é um dos mais importantes para o Brasil. Portanto, proteger esse segmento significa contribuir para uma economia nacional estável. A tecnologia chegou para aumentar a segurança das transportadoras e dos motoristas na estrada, além de auxiliar os profissionais que atuam diretamente no processo da contratação de seguros.

SEGURADORA ALM APRESENTA NOVOS RECURSOS VOLTADOS PARA AS ESTRATÉGIAS DIGITAIS

Reformulação do site, criação do portal do corretor e o aplicativo Aki. fazem parte da gestão de atendimento voltados para os corretores e clientes da companhia

Com objetivo de ampliar a sua presença no mercado nacional e evoluir em estratégias para o ambiente digital, a Seguradora ALM reformulou o site, criou o portal do corretor e lançou um aplicativo para atender às necessidades dos segurados, novos clientes e parceiros de negócios da companhia.

O portal conta com um novo layout e a área voltada para os corretores de seguros possui informações sobre a gestão de negócios, cotações e comissões ao efetuar a entrada com login e senha. É possível encontrar dados do cliente por meio de uma busca inteligente, onde os produtos adquiridos pelo segurado e os serviços ofertados, podem ser acompanhados em tempo real.

Com o Aki., novo aplicativo da Seguradora ALM, o segurado possui acesso à apólice e aos detalhes sobre os produtos contratados. O corretor possui acesso às comissões, ao portal de vendas e aos detalhes sobre a contratação do que a companhia proporciona ao consumidor final, além de gerar o acesso direto à central de atendimento.

"Iniciamos um ciclo aportando investimentos para expandir a comercialização dos produtos, com foco no digital para facilitar o cotidiano dos nossos clientes e parceiros comerciais. A partir de agora, é possível ampliar a comunicação com os nossos parceiros e segurados no novo portal e no aplicativo Aki. Disponibilizamos uma central de atendimento separadas para atender os corretores e os segurados, com o direcionamento voltado para precisão em atender cada necessidade apresentada", explicou Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM.

No Portal do Corretor, onde é possível gerenciar as cotações, emitir as propostas, verificar os detalhes das apólices e dos pagamentos, além de consultar saldos e comissões a receber, os seguros inadimplentes e a relação de documentos emitidos.

Para conduzir a comunicabilidade junto a jornada digital e a expansão comercial dos produtos, a Seguradora ALM efetuou a contratação de uma nova gerente de produtos. Priscila Vizani chega para somar com a sua experiência no setor. "A contratação da nova gerente de produtos faz parte do planejamento estratégico comercial da companhia, para levar os nossos produtos ao consumidor final", concluiu Dominguez.



Parabéns Corretores!



ANS - nº41745-9

Nossa homenagem a quem com dedicação e competência, são a força motriz por trás de cada conquista. A Allcare celebra sua importância e agradece pela parceria ao longo dos anos.

Que continuemos nossa jornada de crescimento e conquistas.

corretorallicare.com.br

allcare

O CLIENTE ESTÁ PEDINDO PARA CONTRATAR SEGURO DE VIDA

É FUNDAMENTAL CONTINUAR TRABALHANDO NA CRIAÇÃO DE UMA CULTURA DE PREVENÇÃO E CUIDADO CONTÍNUO



Ele é corretor de seguros, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, membro do Conselho de Ex-presidentes (Past President Council) da MDRT (Million Dollar Round Table) e representante da companhia (Company Chair) Porto na MDRT

O seguro de vida é um oceano azul de oportunidades para os corretores. Todo o histórico recente da pandemia despertou na sociedade uma preocupação ainda maior sobre proteção e segurança com relação à vida. As pessoas passaram a observar mais a si próprias e às suas famílias, seu ritmo de vida, e começaram a ter a percepção de que não podem esperar o risco chegar. Muitas delas começaram a cogitar contratar um seguro de vida, entendendo a importância de contar com garantias que vão proteger a elas e suas famílias em casos de imprevistos. O cliente está, finalmente, buscando o seguro de vida!

Esse entendimento impactou diretamente os números de contratação do seguro de vida. Segundo dados divulgados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), o segmento de seguro de vida individual apresentou crescimento de 25,3% no primeiro semestre de 2024, frente ao mesmo período de 2023. O levantamento também apontou um aumento de 23,1% na contratação de previdência privada, na mesma base de comparação.

O setor de seguros precisa continuar trabalhando unido na criação de uma cultura de prevenção e cuidado contínuo. Para isso, é importante valorizar o atendimento do corretor, que hoje deixou de ser um vendedor de seguros para se tornar um consultor especializado em benefícios.

Além disso, para atender plenamente esse novo cliente, muito mais conectado, informado e seletivo, temos que entender, além suas necessidades e expectativas quanto ao seguro propriamente dito, de que forma ele prefere ser abordado – ou seja, quando a interação humana é desejada, quando a opção é pelos canais digitais ou mesmo quando devemos atuar das duas formas.

A abordagem dos corretores deve levar sempre em conta esse conjunto de fatores, para que possa

prestar ao atual ou futuro cliente uma consultoria que o ajude a construir a apólice ideal para suas necessidades, além de estimulá-lo a reavaliar se a proteção está aderente aos objetivos do seu planejamento financeiro.

Apesar de observarmos uma expansão considerável do segmento nos últimos anos, uma grande parcela dos brasileiros ainda não considera o seguro de vida um item primordial para o seu planejamento financeiro, o que significa que ainda há muito espaço para crescimento.

Nesse cenário, os corretores podem procurar trazer exemplos reais de como o seguro de vida ajuda a absorver impactos excepcionais no nosso cotidiano, contribuindo para que tenhamos uma vida mais previsível e equilibrada. Essa é a missão do seguro.

A necessidade de profissionais de seguros nunca foi tão grande, essa é a melhor oportunidade para alcançar proativamente os clientes, construir confiança e relacionamentos, oferecendo um valor extraordinário à sociedade.

Temos apenas uma certeza na vida e para a qual nada podemos fazer: todos vamos morrer. Mas está sob nosso controle – e de nossos clientes – decidir como vamos viver até morrer, ter qualidade de vida, e o legado que deixaremos.

A mais valiosa que cada um tem é a vida e a capacidade de gerar renda. Propósito é a grande contribuição que podemos entregar em vida. Proteger famílias com o seguro de vida é um belo propósito.



Delta Global, há 9 anos a empresa que trouxe inovação ao mercado de seguros

Soluções completas em tecnologia e serviços: tudo que você precisa para levar o melhor ecossistema de gestão de frotas do mercado para seus clientes. **Vamos juntos que o melhor ainda está por vir!**

- ASSISTÊNCIA 24H
- ASSISTÊNCIA A VIDROS
- CARRO RESERVA
- GESTÃO DE MANUTENÇÃO
- RASTREAMENTO
- TELEMETRIA
- VÍDEO TELEMETRIA



POTENCIALIZE SUAS VENDAS.
SAIBA MAIS SOBRE OS NOSSOS
PRODUTOS E SERVIÇOS.

Nos chame no WhatsApp e acesse

> conteudo.deltaglobal.com.br/lp-corretores

DELTA 
GLOBAL

CORRETOR DE SEGUROS: A PROFISSÃO QUE PROTEGE O FUTURO

Por: Ping Seguro



que, mesmo diante de adversidades, o futuro estará resguardado.

Em casos de emergência médica, por exemplo, o seguro de saúde garantido pelo corretor permite que a pessoa receba o tratamento necessário, sem comprometer suas finanças. E o seguro de vida, por sua vez, assegura que a família do cliente continuará amparada financeiramente, mesmo em momentos difíceis.

Esses exemplos mostram que o trabalho do corretor é muito mais profundo. Ele oferece segurança para que as pessoas possam seguir em frente, com a certeza de que o futuro está protegido.

TECNOLOGIA A FAVOR DO CORRETOR DE SEGUROS

Com o avanço da tecnologia, o dia a dia do corretor de seguros foi transformado. Ferramentas como o multicálculo tornaram o processo de cotação mais rápido e eficiente, permitindo que o corretor ofereça as melhores opções de seguros de forma ágil.

Além disso, os CRMs, como o Ping Seguro, facilitaram a gestão de clientes, organizando renovações, prazos e contatos. Isso melhora o atendimento e fortalece o relacionamento com os segurados, tornando o trabalho do corretor mais estratégico e personalizado.

A IMPORTÂNCIA DO CORRETOR NA VIDA DOS CLIENTES

O trabalho do corretor de seguros impacta diretamente a vida de seus clientes. Ele está presente em momentos de incerteza, garantindo que haja suporte para enfrentar os desafios. A cada apólice, o corretor oferece a tranquilidade de que, no futuro, seus clientes estarão protegidos.

O corretor de seguros é essencial para a segurança e o planejamento de muitas pessoas. Mais do que vender apólices, ele atua como um consultor, orientando e oferecendo a proteção necessária para que o futuro de seus clientes esteja sempre protegido.

Imagine uma família que acabou de conquistar a casa própria, um sonho de muitos anos. O corretor, entendendo suas necessidades, oferece o seguro residencial ideal, incluindo coberturas que a família nem imaginava, como contra danos naturais ou roubos. Com essa proteção, o futuro da família está garantido.

Ou pense em uma empresária que investiu tudo em seu novo negócio. O corretor de seguros, ao entender a importância daquele empreendimento, oferece soluções completas, protegendo tanto a empresa quanto a família dela, garantindo segurança para que ela possa focar no crescimento.

PROTEGENDO MAIS DO QUE BENS MATERIAIS

O papel do corretor vai além de proteger carros, casas ou empresas. Ele protege sonhos e planos de vida. Cada contrato de seguro é uma promessa de

UM HUB DE CONTEÚDO EXCLUSIVO



Novo espaço da Icatu Seguros reúne conteúdos relevantes para apoiar o corretor no dia a dia e na interação com seus clientes

A Icatu Seguros promoverá durante o mês de outubro uma série de ações especiais para celebrar o Dia do Corretor, que ocorre no dia 12. Uma das iniciativas é o lançamento de um novo hub de conteúdo pensado para enriquecer a atuação dos corretores parceiros da companhia. Com o propósito de estreitar ainda mais o relacionamento e oferecer suporte contínuo a estes profissionais, o “Espaço do Corretor” tratará de temas valiosos como gestão, novas tecnologias, mudanças regulatórias, campanhas, programas de incentivo, oportunidade de capacitação e informações sobre os produtos de proteção da Icatu.

Além dos conteúdos especiais, o espaço contará ainda com colunas de especialistas da Icatu Seguros e do mercado.

“O portal de conteúdo chega na esteira de uma série de outros movimentos da Icatu Seguros para dar suporte, trazer fluidez e ampliar a eficiência do trabalho desses nossos parceiros na jornada de proteção da sociedade. Um exemplo recente é a A.V.I., primeira assistente IA do mercado segurador que auxilia os corretores na gestão da carteira dos clientes, com tudo na palma

da mão. Agora, esse novo espaço nasce não só para facilitar a transmissão de conhecimentos sobre a Icatu com estes profissionais, mas também para potencializar a expertise do corretor, a partir de conteúdos pensados para otimizar o dia a dia deles”, afirma Alexandre Vilardi, Vice-Presidente Corporativo da Icatu Seguros.

O novo espaço terá três editorias principais: Para Você, Por Dentro do Mercado e Você e Seu Cliente. Na editoria Para Você, os corretores terão acesso a conteúdo sobre gestão e otimização para a rotina, como ferramentas, campanhas, programas de incentivo e oportunidades de capacitação. Na seção Por Dentro do Mercado, o foco será em tendências do setor, como eventos, novas tecnologias, além de mudanças regulatórias. Já em Você e Seu Cliente, o objetivo será aprimorar a abordagem consultiva, por meio de temas como proteção financeira, encontro intergeracional e longevidade.

“Esse hub de conteúdo foi pensado a partir da nossa escuta ativa e da análise de dados gerados pelos corretores. Temos mapeado constantemente suas necessidades e interesses em diversos canais, como as redes sociais, buscas no Google e pesquisas. Esses estudos recorrentes permitirão que essa plataforma reúna temas que são realmente úteis e que, com certeza, vão impactar positivamente a produtividade dos corretores”, destaca Cinthia Kato, Diretora de Marketing e Canais da Icatu Seguros.



GRUPO A12+

RECEBEU OS PARTICIPANTES DURANTE O 23º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

O Grupo A12+ recebeu os congressistas na Exposeg, 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+ foi representado pelo presidente, Renner Fidelis; José Alexandre Cid, diretor comercial; Evaldo de Paula, diretor de expansão; Flávio 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 promoveu 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 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 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 de negócios. É gratificante participar do evento com toda a diretoria e o nosso time. Preparamos um ambiente inovador,

para apresentar aos corretores todos os benefícios e soluções oferecidas pelo Grupo A12+, para ampliar os negócios e transformar suas empresas”, declarou o presidente, Renner Fidelis.



A FORÇA DA DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS ESTÁ NA PARCERIA COM OS CORRETORES DE SEGUROS

No dia 11 de outubro, Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+, participou do painel Corretores de Seguros: Protagonistas ou Provedores de Solução (?!). O debate foi mediado por Érico José Melo Nery, Presidente Sincor-SE e contou com a participação do Ariel Couto, CEO da MDS Brasil e Americas Regional Manager da Brokerslink, Marcos Kobayashi, diretor comercial Varejo e Vida da Tokio Marine e Marcus Vinicius de Oliveira, CEO da Wiz.

Érico Melo, presidente do Sincor-SE e sócio do Grupo A12+, iniciou seu discurso compartilhando dados sobre o seguro Auto no Brasil. Ele destacou:

"Quando falamos sobre mercados de seguros, a realidade é preocupante. Atualmente, não temos nem 30% da frota segurada. Isso pode ser verdade se considerarmos apenas veículos de passeio. No entanto, a frota nacional inclui carros, motos, bicicletas, e, nesse cenário, o percentual de cobertura não chega a 17%. Ao comparar os números do Senatran com os da SUSEP, percebemos essa discrepância."

Durante o painel, Renner Fidelis reforçou que o corretor de seguros é o protagonista e o provedor que traz a solução. "O profissional que leva proteção para as famílias e para as empresas precisa ter capacidade, know-how e ser um consultor diferenciado. Nós, do Grupo A12+, prestamos esse suporte e caminhamos juntos, desenvolvendo estratégias para auxiliar o corretor no dia a dia".

Sobre a diversificação da carteira, o executivo compartilhou como conseguiram obter excelentes resultados no Grupo A12+, com a venda do consórcio. A produção que era irrelevante, alcançou a marca de mais de R\$ 200 milhões.

Ao mencionar a importância da qualificação, Fidelis destacou a criação da Universidade de Negócios do Grupo A12+, em parceria com a Escola de Negócios e Seguros. "Temos mais de 600 alunos inscritos, abrangendo todo o nosso time, incluindo colaboradores, cotistas e partners, que estão sendo treinados nas mais diversas áreas. Sem conhecimento, não conquistamos novos espaços."

A parceria exclusiva com a ENS proporciona aprendizado e crescimento sustentável não apenas para as empresas, mas também para todo o Grupo A12+, que está em franca expansão. Os cursos, validados por uma instituição reconhecida pelo MEC, promovem a educação continuada, auxiliando na qualificação de profissionais em um mercado cada vez mais competitivo.



EZZE DO MILHÃO

MARCA OS CINCO ANOS DA COMPANHIA NO MERCADO DE SEGUROS

*Serão cinco sorteios para produções nas áreas de
Auto Individual, Empresarial e Residencial*

A partir do dia 1º de outubro, a EZZE promove a Campanha: EZZE DO MILHÃO, uma ação voltada para os corretores que emitirem apólices de seguros Auto Individual, Empresarial e Residencial. A ação marca os cinco anos de operação da companhia que tem ampliado seu portfólio, especialmente no segmento de seguros individuais.

A campanha terá a duração de 3 meses e será encerrada no dia 31 de dezembro de 2024, sendo que cada apólice emitida irá gerar um número da sorte. Serão realizados cinco sorteios em janeiro de

2025, no valor de R\$ 200 mil bruto, e todos os corretores participantes terão a oportunidade de ganhar mais de uma vez.

“Queremos agradecer a todos os corretores que representam o principal canal de distribuição dos produtos da EZZE. Além de levar proteção a seus clientes, nossos parceiros terão oportunidades de participar dos nossos sorteios e concorrer aos prêmios. Essa foi a nossa forma de dizer muito obrigado a todos que estão com a gente nesta jornada”, ressalta Richard Vinhosa, CEO EZZE Seguros.

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

SEGURO N



RM7 Seguros



@rm7_seguros

RM7
SEGUROS



Sindicante
Digital

**Otimize sua
investigação de
sinistros com o
Sindicante Digital!**

**Transforme dados em informações úteis para
decisões rápidas e precisas.**

- Reduza o tempo de análise em até 53%.
- Aumente a satisfação da sua equipe para 94%.
- Ambiente 100% online, integrado e interativo.

**Experimente agora mesmo e
eleve a eficiência da sua
investigação de sinistros!**

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>