

REVISTA DA ACONSEG RJ



**SULAMÉRICA
CRESCER EM
SAÚDE COM
AS ASSESSORIAS**

**ESPECIAL: TECNOLOGIA
A SERVIÇO DO SEGURO**





Basta um clique para a Amil ficar mais perto de você.

O **Mundo Digital da Amil** agiliza diariamente a vida de nossos clientes. Por meio das ferramentas disponíveis no site e no aplicativo exclusivo, é possível acessar a carteirinha virtual, fazer o agendamento *online* de consultas e exames, pesquisar a Rede Credenciada e usar o simulador de coparticipação.

Claro que os corretores também contam com essa praticidade. Tanto pelo site quanto pelo App, é possível consultar materiais de apoio e acompanhar a performance de vendas. Além do **Comunica Amil**, que disponibiliza campanhas de e-mail marketing e posts para Facebook, para você vender ainda mais.

Aplicativos Amil Clientes e Amil Corretores:



Amil

Amil

Amil Dental

ONE
HEALTH

NEXT
saúde

PALAVRA DO PRESIDENTE

Um novo mundo

A tecnologia entrou de vez nos negócios de seguros. Criticado por alguns por ser um setor conservador as insurtechs estão aí para mostrar que “o seguro não morreu de velho”. Ao contrário, está atento aos sinais do tempo e parte para uma jornada sem volta para o mundo da inovação.

Os produtos desenhados e os aplicativos que provocam disrupturas sucessivas nos processos e práticas desde o seu desenvolvimento até os procedimentos extremamente burocráticos chegam para ficar e facilitar o trabalho de todos os players do mercado: seguradoras, corretores, e, claro, o empoderado consumidor.

Não é a toa que cada vez mais os temas inovação, tecnologia, mundo digital, OiT, big data, entre outros, estão na pauta da mídia especializada e nos congressos e palestras de seguradores e corretores para que sejam debatidos e analisados. O mundo que se revela para o nosso mercado é automatizado e trará impactos em cada uma das carteiras comercializadas por nossa indústria, além de reforçar alguns nichos pouco explorados até então como os de riscos cibernéticos e compliance, tirando os holofotes da carteira de automóvel, que vem experimentando uma verdadeira revolução em função dos carros automáticos e da mudança em curso na sociedade que em tempo de escassez econômica procura alternativas mais baratas, demandando alterações consubstanciais no segmento e desenhos até então inimagináveis para a cobrança do prêmio de seguro.

Por esse motivo, produzimos um especial nesta edição mostrando o que já existe no mercado de tecnologia à disposição do setor. São aplicativos, dispositivos, ferramentas, bancos de dados, que formam um verdadeiro aparato de soluções, visando modernizar, agilizar e tornar mais dinâmica a nossa atividade. Bem compreendidos, utilizados e acessíveis a quem se dispuser a utilizá-los são recursos valiosos para garantir operações avançadas e seguras para todos.

Vale a pena acompanhar e atento a esta evolução para não perdermos o rumo dos acontecimentos. Assim como os bancos com as fintechs deram início a um processo de automação que em pouco tempo nos levou a soluções inimagináveis num passado bem recente, como é o caso das operações bancárias feitas através do celular, o mercado de seguros começa a entrar numa era que nos reservará enormes surpresas. As nossas assessorias e a Aconsej-RJ já estão de olho nesta etapa. E você?

Luiz Philipe Baeta Neves
Presidente da Aconsej-RJ

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Luiz Philipe Baeta Neves – Baeta & Associados
1º Secretário: Joffre Nolasco – Rapport Seguros
2º Secretário: César Braga – CDS
1º Tesoureiro: Mario Roberto Santos – TEA
2º Tesoureiro: Renato Rocha – Nova Fortaleza

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACONSEG

Baeta & Associados
Borny Assessoria
Brasil Vega Assessoria
Central Distribuidora Adm. e Corretora de Seguros
Chase Empresarial
CP Gomes Assessoria
Four Unions
Guarda Adm. e Consultoria de Seguros
Império Assessoria e Planejamento de Seguros
LBS Insurance
LFA Assessoria de Seguros
Link Consultoria de Seguros
Nova Assessoria
Nova Fortaleza Assessoria
Opção Certa Assessoria de Seguros
Paper Assessoria de Seguros
Plataforma Assessoria de Seguros
Preseg Barra Serviços de Apoio Securitário
Rapport Seguros
Senra & Associados
Serra Penedo
Shark Assessoria e Corretagem
TEA Assessoria e Consultoria de Seguros

SUMÁRIO

Especial: Tecnologia a serviço do setor	4
Painel	14
Excelsior: além do habitacional	16
Artigo: Henrique Brandão.....	17
SulAmérica avança em Saúde.....	18
Tokio Marine prioriza Brasil	20
Aconsejs em crescimento.....	22
Aconsej-RJ capacita mais profissionais.....	24
ENS: gestão de seguros	26
Trabalho para pessoas com deficiência.....	28
Bradesco e Waze firmam parceria	30



A Revista da Aconsej-RJ é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado do Rio de Janeiro.

Conselho Editorial: presidente, Luiz Philipe Baeta Neves; 1º secretário, Joffre Nolasco; 2º secretário, César Braga; 1º tesoureiro, Mario Roberto Santos; 2º tesoureiro, Renato Rocha – Nova Fortaleza

Expediente

Edição: VTN Comunicação Ltda.
Jornalista Responsável: Vania Absalão (MTB 13.702)
Redação: Laís Muniz e assessorias de imprensa das seguradoras.
Caderno Especial: Antonio Carlos Teixeira
Diagramação: Sylvio Marinho
Fotos: Divulgação das seguradoras e entrevistados

Endereço: Av. Rio Branco, nº 245, 33º andar – Sala 3301. CEP: 20.040-009 – Rio de Janeiro/RJ. Tel: (21) 2215-6074/5167; e-mail: contato@vtncomunicacao.com.br; site: www.vtncomunicacao.com.br. Impressão: WalPrint Gráfica e Editora | Tiragem: 1.000 exemplares | Periodicidade: Trimestral | Distribuição: gratuita

Mais de 1.500 insurtechs estão em operação em todo o mundo. No Brasil, o número cresce a cada ano: eram sete em 2015, chegaram a 14 em 2016 e, atualmente, somam 27. Apenas entre 2013 e 2015, os investimentos globais em startups do setor cresceram 750%, chegando a US\$ 3,1 bilhões, e mais de US\$ 2 bilhões foram investidos globalmente em negócios desse tipo em 2016. O objetivo é claro: aumentar a interação com segurados, conquistar uma nova geração de clientes e, ao mesmo tempo, buscar soluções que contribuam para maior eficiência operacional e da gestão dos negócios, fortalecendo a imagem do seguro no novo ecossistema digital da sociedade. Mas, quais tecnologias estão revolucionando o setor e como as empresas do segmento estão aproveitando as novas possibilidades de investimento no Brasil? Esta é a pergunta que o Caderno Especial da Revista Aconsegu-RJ busca responder nesta edição.

+de 1.500
INSURTECHS NO MUNDO



81%
DOS EXECUTIVOS RECONHECEM PODER
DAS STARTUPS PARA CRIAR CULTURA DE
INOVAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES*

+750%
INVESTIDOS EM
STARTUPS DE SEGUROS
ENTRE 2013 E 2015**

94%
DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS
MUNDIAIS ENXERGAM VALOR
EM SOLUÇÕES DE
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL***

US\$ 2 bilhões
INVESTIMENTOS
INTERNACIONAIS EM NEGÓCIOS
DE INSURTECH EM 2016

Caderno Especial

Fontes:
*GE Global Innovation Barometer 2016
**Everis InsurTech Outlook 2016
***GFT

TECNOLOGIA

a serviço do SEGURO



As inovações tecnológicas têm impulsionado a criação de novos modelos de negócios no mercado de seguros. Com a chegada da tempestade disruptiva provocada pelo advento das chamadas insurtechs (startups que utilizam inovações e tecnologia digital de ponta no relacionamento com segurados e potenciais clientes), talvez estejamos participando de uma das maiores mudanças na Indústria de Seguros Mundial, a exemplo do ocorrido com as fintechs, as empresas que desenvolveram soluções tecnológicas para o mercado financeiro.

Mais do que simplesmente nomear as startups do segmento, o termo “insurtech” é associado também ao processo de transformação digital do setor. Ancorado em numerosos eventos que discutem todas as tendências, ferramentas, tecnologias e inovações, os profissionais brasileiros já começam a se acostumar com palavras e expressões oriundas da Era Digital: robótica, chatbot, Internet das Coisas (ou IoT, sigla para *Internet of Things*), Inteligência Artificial (IA), *machine learning* (ou aprendizado de máquinas,

para execução de tarefas com ou sem supervisão), telemática, Experiência do Usuário (UX, do termo em inglês *User Experience*), Big Data, realidade aumentada, *blockchain* (banco de dados à prova de violação) e computação em nuvem (*cloud computing*).

Mas ainda há um longo caminho a percorrer: pesquisa da Strategy& para o anuário do jornal Valor Econômico constatou que 50% das seguradoras e operadoras de planos de saúde entrevistadas investiam, no máximo, 2% da receita em tecnologia. A outra metade, de 2% a 4%.

De olho na evolução tecnológica no seguro, a Delphos, especializada em tecnologia e softwares para o setor, investiu no sistema de gestão empresarial (ERP) SegDELPHOS e tem planos para capacitar a equipe de colaboradores em treinamentos voltados para a “Transformação Digital”. A empresa, ressalta o diretor de Tecnologia Carlos Trindade, está atenta aos movimentos das seguradoras na área tecnológica. “Estamos identificando oportunidades de negócios em CRM, em função de nossa parceria com a Salesforce”,

revela, referindo-se à prática de *Customer Relationship Management* (Gestão de Relacionamento com o Cliente).

Cyro Buonavoglia, presidente da Buony Projetos de Riscos e Serviços Securitários, diz que a empresa investiu, em 2017, mais de R\$ 8 milhões em projetos de tecnologia voltados para o mercado de seguros. Entre eles, a criação de aplicativos para atendimento a acidentes rodoviários de carga e para contratação de fretes; e plataforma móvel de rastreamento de operações de embarcadores e transportadores. Para 2018, o aporte em tecnologia será ainda maior. “Nossa expectativa é de aumentar os investimentos em 20%”, estima.

A Planetun, diz o sócio-fundador Henrique Mazieiro, já investiu cerca de R\$ 3 milhões em tecnologia e irá dobrar esse valor nos próximos dois anos. O Grupo, que oferece serviços e sistemas ao setor, está desenvolvendo produtos exclusivos voltados para relacionamento com clientes nas áreas de auto inspeção, vistoria e sinistros. “O cliente, por meio de um aplicativo web, consegue realizar a vistoria prévia,

a abertura de um sinistro do seu veículo ou a inspeção de sua residência”, exemplifica.

Caroline Capitani, vice-presidente de Business Innovation da empresa de TI e negócios ilegra, diz que a companhia tem apoiado seguradoras na criação e desenvolvimento de produtos e serviços inovadores. “Estamos trabalhando para mapear as iniciativas nascentes na área de seguros para que as seguradoras possam realizar parcerias, melhorando o *time to marketing* e agregando valores aos serviços entregues aos usuários finais”, aponta.

A seguradora SulAmérica, de acordo com o diretor de Tecnologia e Atendimento Cristiano Barbieri, já usa tecnologias como IoT, Big Data, telemetria e *machine learning* em serviços para segurados e corretores. Entre eles, o aplicativo SulAmérica Saúde, “que acumula mais de 1 milhão de downloads”, e o reembolso de consultas via app. “Essa tecnologia utiliza *machine learning* para reconhecer recibos médicos por meio de uma foto, que pode ser feita pelo próprio segurado via câmera do smartphone”, explica.

Insurtechs: investimentos globais bilionários



Se entre 2013 e 2015 as insurtechs globais receberam financiamentos de US\$ 3,1 bilhões, crescendo incríveis 750% nesse período, atualmente, cerca de 550 dessas startups de seguros já contam com recursos da ordem de US\$ 14 bilhões para investimentos em inovação. Não por acaso, gigantes de tecnologia como Google, Apple, Facebook, Amazon e Alibaba (as GAFAAs) também estão investindo neste mercado. O informe “InsurTech Outlook 2016”, da empresa Everis, aponta que o interesse das GAFAAs no Mercado de Seguros ancora-se no fato de que tais corporações detêm robusto banco de informações de clientes, vigorosa capacidade de processamento de grandes volumes de dados e estão dispostas a investir em *Big Data* e em IoT.

Já existem mais de 1.500 insurtechs no mundo. No Brasil, o número cresce a cada ano: eram 7 em 2015; chegaram a 14 em 2016; e atualmente são 27 startups no país. O grande desafio do setor agora é responder positivamente ao nível de soluções inovadoras trazidas não apenas pelas insurtechs, mas pelo conceito do relacionamento digital com clientes e segurados, atuais e futuros.

Carlos Trindade acredita que a tecnologia das insurtechs ajudará na desburocratização das atividades, o que resultará, segundo ele, em produtividade. “Por provocarem uma ruptura em um mercado que, por muito tempo, foi considerado conservador, esse processo terá que contemplar a administração dos efeitos colaterais e os riscos, os quais ocorrem em todo tipo de avanço. Mas o segurado deverá ser o maior beneficiado, e o aumento de seus conhecimentos fará com que contrate mais seguros, ampliando oportunidades para as seguradoras”, analisa.

Caroline Capitani tem opinião semelhante sobre a chegada das insurtechs. “É um movimento que visa reduzir os custos operacionais e proporcionar um salto significativo de produtividade e rentabilidade aos negócios. Essa jornada precisa vir acompanhada da desburocratização da contratação dos serviços, visto que o brasileiro ainda não tem a cultura do seguro.” Essas startups, segundo a VP da ilegra, trouxeram tecnologia e novas fontes de dados, somada à inteligência artificial, que cada vez mais afeta a área de seguros.

“As insurtechs trouxeram tecnologia, novas fontes de dados e a inteligência artificial, que cada vez mais afetam o Seguro”

Caroline Capitani,
vice-presidente de Business Innovation da ilegra



Inovações voltadas para o atendimento aos ‘ClienTechs’



Para empresas e profissionais que atuam em seguros, o foco agora é investir em ferramentas digitais inovadoras, capazes de estabelecer novos padrões de relacionamento com os “ClienTechs”. São empresas e cidadãos – atuais e potenciais segurados – que têm a cultura mobile-digital na veia e utilizam tais dispositivos móveis para interagir nas redes sociais, fazer compras e compartilhar ideias, e que agora querem incluir neste rol de atividades a contratação de seguros.

A Planetun também está centrada na “tokenização” (tecnologia que permite a substituição de dados sigilosos por símbolos) dos processos já existentes em todos os ramos, desde automóveis, residência, equipamentos e até comércio. “O novo produto que estamos desenvolvendo está relacionado à forma com que o cliente realiza o pagamento de sua franquia e apólice. O objetivo é trazer segurança, agilidade, comodidade, redução de custos e controle para o segurado, o corretor e a seguradora”, ressalta Mazieiro.

Já a Delphos criou um comitê de inovação para identificar as novas tecnologias que poderão ser usadas internamente ou oferecidas aos clientes. “Para atendimento, relacionamento e

inteligência artificial, temos uma equipe dedicada ao CRM Salesforce, com capacidade para identificar as ‘dores’ do mercado e pensar em soluções para oferecer”, salienta Trindade.

Na opinião de Caroline Capitani, o seguro brasileiro está “sedento por inovação”. Neste sentido, a ilegra desenvolveu uma plataforma baseada em *chatbots* e em *machine learnings*, que realiza buscas proativas por prospects (potenciais clientes). A tecnologia, segundo ela, é útil para corretores, pois maximiza a obtenção de possíveis novos clientes por meio de análise de comportamento de usuários em redes sociais e em buscas pela internet.

Marcelo Sena, diretor Comercial da divisão de Seguros da TransUnion Brasil, aponta que a tecnologia da empresa tem auxiliado as seguradoras na tomada de decisões em toda a cadeia do seguro, desde a aquisição de clientes no ambiente online e digital, “sem a necessidade de papel ou burocracia”, passando pelas fases de cotação, aceitação e emissão da apólice, “até a fase final do sinistro, que é quando verdadeiramente o cliente mais espera por agilidade das seguradoras.”

“Temos uma nova geração acostumada ao mundo digital; as seguradoras terão que se moldar e adaptar seus produtos”

Marcelo Sena,
diretor Comercial da divisão de Seguros da
TransUnion Brasil



A digitalização no seguro brasileiro



Com foco no melhor atendimento aos clientes, as empresas que atuam no setor começam a montar as suas estratégias digitais, fazendo da inovação o carro-chefe norteador de suas ações disruptivas em processos e serviços.

Carlos Trindade avalia que o movimento de digitalização no mercado segurador global é crescente. No Brasil, segundo ele, o nível de maturidade em processos digitais “ainda é relativamente baixo nas seguradoras, mas a tendência é de crescimento, principalmente na relação dessas empresas com corretores e segurados”. Ele acredita que a digitalização irá aumentar o conhecimento do brasileiro sobre o seguro e, portanto, as possibilidades de contratação de uma cobertura.

Henrique Mazieiro diz que a Era Digital representa uma “oportunidade incrível” para empresas oferecerem produtos e serviços de seguros baseados em novas tecnologias. A Planetun trabalha hoje na inovação tecnológica de processos de atendimento de seus clientes relacionados a abertura de sinistro, vistoria prévia, inspeções e sinistros de ramos elementares e processos de pagamentos, “todos

realizados por meio de nosso aplicativo web”, revela.

Esse fenômeno, diz Cristiano Barbieri, é um “caminho natural e em evolução” no mercado. “O investimento em tecnologia e inovação é primordial ao sucesso das empresas e à sustentabilidade do setor de seguros”, corrobora.

Para Marcelo Sena, a digitalização do seguro, embora demorada por causa da “forte regulamentação e conservadorismo do setor”, é um movimento irreversível. “Já vimos ocorrer com força em outros setores e que trouxe enormes benefícios para todos. A tecnologia não é mais um limitador e as barreiras, aos poucos, estão diminuindo, trazendo enorme agilidade e economia para as seguradoras”, destaca.

Caroline Capitani acredita que o processo de digitalização do Setor caminha “a passos largos” em toda a cadeia de valor do Seguro. “A rápida disseminação de tecnologias e conceitos como IoT, *blockchain*, *roboadvisors*, *machine learning*, *Big Data*, *sharing economy* e *open APIs* está impactando a forma como é distribuído, monetizado, comunicado e consumido o seguro em todo o mundo”, analisa.

“É por intermédio do corretor que a inovação está sendo implementada e por onde o cliente é assessorado de forma ampla”

Henrique Mazieiro,
sócio-fundador da Planetun



Com visão de futuro, o segmento saberá se adaptar à Era do Seguro Digital trazida pelas insurtechs e se aventurar nesse novíssimo território de imensas oportunidades para seguradoras e corretores de seguros. Para Trindade, a transformação digital fará com que os corretores tenham melhores condições de impulsionar as vendas. “A tecnologia poderá ajudá-los a levar o seguro a uma parcela cada vez maior da população, se estiverem atentos às oportunidades que surgirão, seja para melhor atender os segurados de sua carteira atual, seja para conseguir novos nichos e novos clientes”, opina.

Caroline Capitani defende que o “fator humano” tem o seu valor na comercialização do seguro. “Por mais que esteja acontecendo um processo de tirar o ‘segurês’ da explicação dos serviços, continuamos falando de uma venda não trivial, que tem um grau de complexidade envolvido. O que vai mudar, ou já está mudando, é o papel do corretor nesse fluxo: ele será mais consultivo e menos operacional. Porém, a inclusão no contexto digital será decisiva para que ele se mantenha relevante no ciclo de venda”, ressalta.

O presidente da Buonny destaca que o corretor de seguros deve criar condições que proporcionem aliar a sua estrutura atual com investimentos em tecnologia. “Nada pode substituir o contato criado no desenvolvimento de parcerias, mas é certo que a ferramenta veio para ficar e não podemos fechar os olhos para tal realidade”, pondera Buonnavoglia.

“Já investimos mais de R\$ 8 milhões em projetos de tecnologia. Em 2018, a expectativa é de aumentar em 20%”

Cyro Buonnavoglia,
presidente da Buonny Projetos de Riscos e Serviços Securitários

Marcelo Sena tem opinião semelhante e acredita que a tecnologia veio para beneficiar cada vez mais o bom profissional, em qualquer categoria. “Nenhuma tecnologia vai substituir o atendimento daqueles que a usam para melhorar o relacionamento com os seus clientes. Irão se destacar aqueles que sabem usá-la melhor. E o corretor de seguros sabe fazer isto muito bem!”, elogia.

A SulAmérica vive uma “jornada de transformação digital” e está investindo “de forma consistente” em inovação, diz Barbieri. “Estamos empenhados em empregar as novas tecnologias para facilitar o trabalho do corretor e oferecer serviços sob medida para que esses profissionais possam se tornar referência em soluções completas de proteção para os clientes”, afirma.

Para Mazieiro, o novo cenário irá beneficiar a todos, “sem exceção”. Segundo ele, as novas plataformas proporcionarão maior agilidade e facilidade na relação entre seguradora, corretor e segurado. Para o sócio-fundador da Planetun, o papel do corretor de seguros “é enorme” em qualquer ambiente de relacionamento com o segurado. “Em todas as experiências que implementamos, o corretor foi envolvido no processo do início ao fim. É por intermédio dele que o processo de inovação está sendo implementado e por onde o cliente é assessorado de forma ampla”, defende.



Geração Smartphone

A chegada das insurtechs traz ainda a promessa de uma melhor experiência do cliente e a necessidade de reinvenção da oferta de produtos de seguros e das definições e tipos de riscos. E a chave para abraçar de vez essa disrupção será explorando a sinergia entre tecnologia e modos de vida e de consumo da nova geração de potenciais segurados.

O setor precisa ficar atento ao comportamento e ao perfil do seu consumidor e dos seus futuros clientes. Os integrantes da chamada Geração Z (nascidos da metade da década de 90 até 2010) mal acessam contas de e-mail e fazem (quase!) tudo por meio de smartphones. Eles serão os protagonistas da Quarta Revolução Industrial. Neste sentido, a prática da inovação é um caminho inevitável para a renovação do segmento e a sua contribuição à chamada Sociedade da Internet Móvel, Digital e Descarbonizada, associando, de vez, seguro, tecnologia e sustentabilidade.

“Agilidade e qualidade da informação serão grandes ganhos neste segmento. Mas acreditamos que o relacionamento neste segmento será fortemente impactado. Temos uma nova geração surgindo que está acostumada ao mundo digital e isto fará com que as seguradoras tenham que se moldar e adaptar os seus produtos. A Era Digital dará esta velocidade e todos ganharão”, aposta Marcelo Sena. Já Cristiano Barbieri diz que Era Digital traz grandes avanços para o relacionamento com segurados, corretores e assessorias, “à medida que facilita processos, garante produtividade, gera experiências de valor, traz autonomia e confiabilidade”.

“A tecnologia fará com que os segurados fiquem mais exigentes”

Carlos Trindade,
diretor de Tecnologia da Delphos

Tecnologias como *one click* e *on-demand* são alguns dos termos que estão norteando a reescrita de modelos de negócios na área de seguros, frisa Caroline Capitani. Isso significa, segundo a executiva, serviços mais personalizados, contratados de acordo com as necessidades do cliente, a partir do canal que melhor lhe convier. “Agilidade e customização são aspectos importantes no ganho da relação entre seguradora e segurado”, ressalta.

“A tecnologia fará com que os segurados fiquem mais exigentes”, argumenta ainda Trindade. Segundo ele, investimentos em tecnologia e inovação farão com que seguradoras e corretores agilizem cotações de seguros. “Teremos o segurado bem informado, exigindo mais, e um mercado sempre perseguindo melhorias para atender a essa nova demanda”, prevê.

Os modelos de negócio deste “futuro quase presente”, diz Cyro Buonavoglia, se afastarão cada vez mais dos formatos tradicionais. A utilização de smartphones, segundo o presidente da Buonny, demonstra esta forte tendência. “No Brasil, não será diferente: já caminhamos para o desenvolvimento de um novo modelo de prestação de serviços, visando tal otimização de custos e amplitude de produtos, que envolverá, com certeza, mercado de seguros”, afirma.

De fato, a Era Digital, a inovação e tecnologia já fazem parte da cultura do setor no Brasil. E por que não?

“A Era digital facilita processos, garante produtividade, traz autonomia e confiabilidade no relacionamento com segurados, corretores e assessorias”

Cristiano Barbieri,
diretor de Tecnologia e Atendimento da SulAmérica



INSURTECHS

Vantagens para seguradoras e corretores

Ganho de competitividade a partir de fluxos de trabalho mais dinâmicos e eficazes; Otimização ou eliminação de processos burocráticos e demorados; Maior segurança de dados e de informações proporcionadas pelo uso de aplicativos e softwares dinâmicos e robustos; Agilidade na aprovação e liberação de cadastros, coberturas, indenizações, assistências e outros serviços que impactam na satisfação do segurado; Amplia a qualidade e a rapidez no atendimento.

Pequenos negócios, grandes sonhos.

A Travelers protege a longevidade das pequenas e médias empresas.

Ter um negócio próprio é um sonho e exige planejamento, inclusive com relação à gestão de riscos que garantirá tranquilidade para a evolução dos negócios. A maioria dos pequenos e médios empreendimentos no Brasil não possui seguros e está vulnerável a diversos imprevistos que podem comprometer a saúde financeira e o plano de continuidade da empresa.

A Travelers se especializou em riscos específicos das pequenas e médias empresas para que os negócios resistam aos contratemplos e alcancem novos horizontes. Reduza sua exposição aos imprevistos com quem possui mais de 160 anos de experiência em seguros.

Conheça as soluções no website da Travelers Seguros e entenda porque é melhor embaixo do nosso guarda-chuva.

TRAVELERS
É melhor embaixo do nosso guarda-chuva.

travelers.com.br

Travelers Seguros Brasil S/A. Rua Hungria, 1240, 1º andar, Jardim Europa, São Paulo, S.P. Este material destina-se a fins meramente informativos, e todo o seu conteúdo sujeita-se às, e não substitui e tampouco altera as, disposições, exclusões e condições da apólice de seguros do produto. Para uma descrição precisa de todas as coberturas, termos e condições aplicáveis, referir-se à apólice de seguros completa. O conteúdo deste material não implica, nem deve ser interpretado como, garantia ou promessa de cobertura com relação a qualquer sinistro ou perda. Qualquer cobertura securitária estará sujeita à confirmação pela seguradora, às circunstâncias de cada sinistro, aos termos e condições da apólice e ao atendimento, pelo segurado, dos requisitos mínimos para a subscrição do risco. Produto registrado na SUSEP sob o nº 15414.005874/2011-20, 15414.000029/2012-49 e 15414.901902/2013-01. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Contate nossa Ouvidoria pelo telefone 0800 9413460 ou através do email ouvidoria@travelers.com.

© 2017 The Travelers Indemnity Company. Todos os direitos reservados. O nome Travelers e o logo do guarda-chuva da Travelers (“Travelers Umbrella”) são marcas registradas, nos Estados Unidos e em outros países, da The Travelers Indemnity Company.



SEGURO PARA CAMINHÕES

Os corretores da Suhai Seguradora já podem cotar o seguro Exclusivo de Furto e Roubo para qualquer modelo de caminhão, além dos carros e motos. A novidade chega para aquecer o mercado de seguro Auto em todo país, e promete um incremento nos negócios dos corretores de seguros.

Constantemente, são divulgados, nos principais veículos jornalísticos, dados sobre o aumento da violência e casos de furto e roubo de todos os tipos de veículos, como motos, carros, utilitários e até mesmo caminhões, principalmente no Rio de Janeiro.

Somente na Via Dutra, principal rodovia do estado, um caminhão e um carro são roubados a cada três horas. Em 2017, já foram localizados três desmanches de caminhões na cidade de Itupeva, no estado de São Paulo. E

o aumento destas ocorrências acontece em todo o Brasil.

Foi pensando na oportunidade de novos negócios para os corretores e na segurança de seus clientes, que buscam sempre um seguro com preço justo e aceitação flexível, que a Suhai Seguradora ampliou sua aceitação.

A seguradora passa a aceitar fazer o seguro para todos os modelos de caminhões, inclusive os mais antigos, com Fipe de até R\$120 mil (sem redutor), para qualquer utilização, independente do modelo, marca ou ano, e com preço até 80% menor que um seguro completo. De acordo com o diretor comercial da companhia, Robson Tricarico, “isso demonstra o crescimento sustentável e a consolidação da companhia no mercado segurador, graças à sua expertise”.

PREVIDÊNCIA COM INVESTIMENTO NO EXTERIOR

A Icatu Seguros e a BlackRock, maior gestora de ativos do mundo, lançam em parceria o primeiro produto de Previdência brasileiro com exposição no mercado internacional. A expectativa de captação do ICA-TU SEG GLOBAL EQUITY INCOME 10 FIM PREVIDENCIÁRIO é de R\$ 100 milhões em um ano. Sua abertura foi possível graças a novas regras do setor, como a resolução do Conselho Monetário Nacional (CNM) nº 4.444, que permitiu aplicação de até 10% do patrimônio de fundos de previdência aberta no exterior, como já acontece com os fundos de pensão (fechados).

“Esse novo produto será uma importante opção de diversificação na carteira do investidor em um momento de juros mais baixos. Apesar do percentual de aplicação ainda ser pequeno, simulações indicam que apenas essa parcela já agrega um diferencial aos resultados de longo prazo”, afirma o diretor de produtos de Previdência da Icatu, Felipe Bottino.

“A aposentadoria sempre foi foco da BlackRock, e os diferentes ciclos econômicos aos quais o poupador está exposto durante o seu período de acumulação de riqueza fazem com que novas opções de investimentos sejam criadas para auxiliá-lo a atingir seu objetivo de longo prazo. O lançamento desse produto é mais uma iniciativa que segue essa filosofia”, completa o diretor da BlackRock, Rodrigo Araujo.

PROGRAMA PIONEIRO PARA CORRETORES

A Seguros SURA desenvolveu este ano o programa CONFRARIA, iniciativa inédita no setor de seguros no Brasil, que tem como objetivo reconhecer um grupo especial de corretores selecionados por meio de três principais análises: histórico e frequência de produção com a companhia, crescimento e resultado dos últimos três anos.

Ao participar do programa, o parceiro de negócios da SURA tem uma proposta de valor diferenciada, com o objetivo de fortalecer relações de longo prazo. Esta proposta inclui capacitação para auxiliar

no desenvolvimento sustentável dos negócios, reconhecimento dos corretores com o intuito de premiar sua performance operacional e prestação de serviços para aprimorar o atendimento aos clientes.

Segundo Cristiano Saab, diretor Geral de Vendas, Canais e Subscrição da seguradora, o objetivo é, além de reconhecer os destaques, oferecer uma nova experiência de relacionamento. “Vamos entregar para nossos parceiros uma proposta de valor diferenciada e aprofundar parcerias que tanto prezamos”, afirma.



Você já parou para pensar em como vai ficar a sua família caso aconteça algum imprevisto com você?

Conheça 5 razões para você contratar um Seguro de Vida.

- Protege a qualidade de vida dos seus familiares.
- Custeia despesas com funeral e inventário.
- Auxilia na quitação de dívidas de longo prazo.
- Protege sua renda contra invalidez.
- Possibilita a continuidade dos estudos dos filhos.

www.icatuseguros.com.br

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ
FILIAL RIO DE JANEIRO: (21) 3824-6254

Icatu
SEGUROS

EXCELSIOR
SEGUROS:

ALÉM DO HABITACIONAL

Companhia
investe em
novos ramosJoão
Carlos
Inojosa

“Fugimos um pouco do Condomínio e do Automóvel e procuramos novos nichos de mercado que tenham rentabilidade”

João Carlos Inojosa, diretor comercial da Excelsior

Desde a década de 1990, quando renasceu como uma companhia de seguro Habitacional, a Excelsior Seguros trabalha para crescer em outras carteiras. “Fugimos um pouco do Condomínio e do Automóvel e procuramos novos nichos de mercado que tenham rentabilidade”, afirma o diretor comercial da seguradora, João Carlos Inojosa.

Estão no radar os seguros Patrimonial e Empresarial (com foco, principalmente, nas pequenas e médias indústrias), além dos seguros Aeronáuticos, em que a companhia apresenta uma carteira já consolidada. O seguro para equipamentos da construção ci-

vil também entra na lista e passa a ser comercializado para o setor agrícola, ramo em que a seguradora opera há dois anos em Santa Catarina, Paraná e São Paulo. “Temos ainda uma cultura na carteira de Responsabilidade Civil, em que operamos com o RC geral e intensificamos os trabalhos no RC profissional nos últimos 18 meses”, disse o executivo. “Contamos com uma carteira de cerca de 20 mil médicos. A saúde é nosso principal foco e nessa área disputamos com os maiores players do mercado”, enfatiza.

Outra novidade é que a Excelsior reabriu a carteira de seguro de Vida, com produtos de seguro de Vida global.

CORRETOR,
POR QUE
ESCOLHER A SUHAI
COMO A SUA SEGURADORA
CONTRA FURTO E ROUBO?

- Exclusividade e expertise no produto contra furto e roubo.
- Aceitação, sem restrição, de TODAS as marcas, anos e modelos de carros, motos e caminhões.
- Aceitação de veículos blindados, tunados, rebaixados, esportivos e importados.
- Aceitação de táxis, Uber, vans escolares e de carga, food trucks, pick-ups, caminhões leves e veículos de coleção.
- Aceitação de motoboys e prestadores de serviços.
- Perfil simplificado.
- Isenção de multas e taxas de cancelamento, caso haja desistência do seguro.
- Sem vínculo de um contrato de rastreamento.
- Geração de carteira de novos clientes (inclusive nas renovações).
- Comissão variável até 30% para cada proposta transmitida.

ACESSE JÁ O NOSSO SITE E FAÇA O SEU CADASTRO
— www.suhaiseguradora.com/corretor-seguros —

SUHAI
SEGURADORA
É ESSENCIAL. É SEGURO. É SUHAI.

Acordo com
o ZIM foi um erro

Não há dúvida de que é algo essencial para o corretor de seguros de todos os portes. A tecnologia estará cada vez mais presente no nosso dia a dia. O Sincor-RJ não tem poupar esforços para incentivar e treinar o corretor para que esteja preparado para atuar dentro dessa nova realidade, que traz benefícios, mas também riscos. É preciso ter cautela e analisar com atenção todos os aspectos das novidades tecnológicas que chegam ao mercado.

Foi nesse contexto que fizemos restrições pontuais, sustentadas por argumentos sólidos, ao acordo firmado pela Fenacor com a WIZ para dar à luz a plataforma ZIM. Como líder da categoria no estado que reúne o segundo maior contingente de corretores de seguros do Brasil, não poderia deixar de apontar as possíveis consequências que tal parceria pode ocasionar. A Federação errou ao assinar o acordo sem ampla consulta aos líderes da categoria, até para colher subsídios que pudessem tornar as condições do contrato mais adequadas aos anseios do corretor.

A pressa como a questão foi tratada não passa para a categoria a indispensável segurança de que está diante de algo positivo para ele e seus negócios. Como presidente de um Sindicato com forte representação, tenho responsabilidades, inclusive a de manifestar minha opinião sempre que preciso for.

O corretor precisa ser esclarecido a respeito de todos os pontos que cercam essa parceria: a luz do sol é sempre a melhor opção para tornar ações

transparentes. É indispensável que se mostre que está sendo disponibilizado algo bom para todas as partes: corretores, segurados e seguradoras. Se não for assim, que se façam os ajustes necessários ou se busque alternativas mais adequadas aos anseios e demandas do corretor.

Não podemos aceitar, por exemplo, que o corretor seja obrigado a tornar públicos os dados dos seus clientes. Na nossa atividade profissional, mais do que em qualquer outra, o segredo é a alma do negócio e isso significaria abrir nossa vida para o concorrente.

É preciso maior transparência, mais segurança jurídica e, acima de tudo, provar para o corretor que ele não precisa ficar inseguro diante de uma parceria com uma corretora que é ligada à Caixa e que usa o respaldo dessa estatal para concorrer, de forma desigual, com todos os demais corretores.

Se bem utilizada, a tecnologia pode ser uma forte aliada do corretor de seguros. Entretanto, não há quem me convença de que as ferramentas tecnológicas, por mais impactantes que sejam, poderão, um dia, substituir a confiança que somente o olho no olho pode consolidar e a percepção das reais necessidades do cliente que apenas o contato direto pode proporcionar. Nenhum consumidor pode abrir mão disso, nem mesmo essa nova geração que usa as redes sociais para quase tudo.

*Henrique Brandão é presidente do Sincor-RJ

PLANOS
DE SAÚDE:

SULAMÉRICA AVANÇA 54%

Em almoço promovido pela Aconseg-RJ, o VP comercial da companhia destacou a relevância assessorias nesse resultado

“Antes da SulAmérica, o corretor não vendia plano de saúde, e o que possibilitou essa mudança foi treinamento”
Matias Ávila, vice-presidente comercial da SulAmérica

A parceria entre a SulAmérica Seguros e a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) foi celebrada com um almoço em homenagem à companhia, na pessoa do seu vice-presidente comercial Matias Ávila. O encontro reuniu representantes da seguradora; como a diretora comercial do Rio de Janeiro e Espírito Santo, Solange Zaquem, e das assessorias.

Na ocasião, o presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, destacou a relevância da atuação da companhia no mercado segurador ao longo dos anos. “A SulAmérica sempre norteou o mercado de seguros brasileiro com suas práticas, operações e procedimentos lastreados na competência, parceria e respeito aos seus pares”, discursou.

Baeta Neves também aproveitou para reiterar a importância da par-

ceria entre a seguradora e as assessorias associadas à Aconseg-RJ. “A produção desta grande companhia, na maioria das nossas associadas, corresponde a mais de 50% de suas receitas. Trata-se de um índice fabuloso que demonstra e comprova o grau de entrosamento e parceria que temos mantido desde o surgimento deste modelo consagrado”, salientou o presidente da Aconseg-RJ.

O executivo evidenciou ainda que a SulAmérica teve papel histórico fundamental, não apenas no desenvolvimento das assessorias, como na preparação de profissionais competentes para atuarem no mercado de seguros. “Uma parcela expressiva dos funcionários e empresários das nossas afiliadas, como eu mesmo, são oriundos desta grande companhia. Trata-se de uma seguradora pioneira no acolhimento do modelo das assessorias, idealizado no Rio de Janeiro, na década de 90, por muitos de nós”, lembrou.



Equipe da SulAmérica reunida em almoço da Aconseg-RJ

Parceria na venda do seguro Saúde

Durante o encontro, Matias Ávila apresentou dados relevantes sobre a parceria entre a SulAmérica e as assessorias. O destaque foi o crescimento de 54% na produção da companhia em Saúde por meio das assessorias de seguros de todo o país, no primeiro trimestre deste ano. Nesse mesmo período, o avanço do segmento como um todo na seguradora foi de 22,2%.

Para ele, os bons resultados também se devem a uma estratégia de mercado relevante: a capacitação de corretores de seguros. “Antes da SulAmérica, o corretor não vendia plano de saúde, e o que possibilitou essa mudança foi treinamento. No ano passado, investimos na capacitação de 44 mil profissionais, e é fundamental que as assessorias sigam esses passos”, justificou o vice-presidente comercial da companhia, destacando a importância de incentivá-los a venderem também outros produtos. No Rio, os corretores de assessorias correspondem a 12,2% do total que trabalha com a seguradora e, dos quase 6 mil da base fluminense, 12,9% já vendem todos os ramos.

Ávila aproveitou a oportunidade para salientar que a SulAmérica voltou suas atenções para o segmento de investimentos, o que ainda poderia ser mais explorado pelas assessorias. “É uma oportunidade de ouro, porque temos os melhores produtos do mercado em termos de rentabilidade”, afirmou. Ele contou ainda que, em uma iniciativa pioneira no setor, a partir deste ano, os corretores passam a ser remunerados pela distribuição de investimentos.

Matias Ávila recebe placa de homenagem do presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves



Homenagem

Ao final de sua palestra, o vice-presidente comercial Matias Ávila recebeu das mãos de Baeta Neves uma placa de homenagem oferecida pela Aconseg-RJ. “Gostaríamos de reiterar o nosso compromisso de sempre corresponder às expectativas da SulAmérica quanto aos nossos serviços técnicos e comerciais, levando aos nossos corretores todos os produtos da seguradora de ramos elementares e benéficos e divulgando a política operacional da companhia”, reiterou o presidente da Associação.

Em seguida, Ávila voltou a reforçar a importância da parceria com a Aconseg-RJ. “O planejamento estratégico da seguradora para o próximo ano já foi apresentado, e nele reafirmamos nossa relação com as assessorias: vocês continuarão sendo nossos parceiros por muito tempo”, finalizou.

GRUPO TOKIO MARINE: BRASIL É PRIORIDADE

Presidente mundial destaca importância do país na estratégia global do conglomerado



“Temos plena confiança de que o Brasil é um país onde há muita possibilidade de expansão, tanto orgânica quanto através de aquisições”

Tsuyoshi Nagano, presidente mundial da Tokio Marine Holdings

Em visita ao Brasil, o presidente mundial da Tokio Marine Holdings, Tsuyoshi Nagano, afirmou que o Brasil é uma das prioridades do Grupo. Segundo ele, a operação brasileira, atualmente a terceira maior entre os 38 países de atuação, mantém crescimento orgânico robusto e tem potencial de aumentar cada vez mais sua representatividade no conglomerado securitário. “Estamos muito satisfeitos com o desempenho e temos plena confiança de que o Brasil é um país onde há muita possibilidade de expansão, tanto orgânica quanto através de aquisições”, afirmou Nagano.

Ao se reunir com os mais de 200 líderes da operação brasileira, o executivo aproveitou para reforçar os principais números e indicadores da Companhia no mundo. Segundo ele, os prêmios retidos do Grupo em 2016 foram de US\$ 43,8 bilhões e o lucro líquido ajustado, de US\$ 4,3 bilhões. Para se ter uma dimensão da importância desses números, o Grupo Tokio Marine é, atualmente, em prêmios, maior do que o mercado brasileiro de Seguros Gerais + Pessoas,

que movimenta cerca de R\$ 100 bilhões por ano.

A Tokio Marine Holdings tem atuação em 483 cidades de 38 países e emprega um total de 38,8 mil colaboradores. De 2002 até hoje, a participação dos negócios internacionais no lucro da Holdings cresceu de 2% para 41%. “Esta é, sem dúvida, uma demonstração clara do quanto fomos assertivos em nossos investimentos ao redor do mundo. Optamos por diversificar nossa atuação e hoje temos o reconhecimento de que somos um grupo estável, com plena capacidade de cumprir nossa missão de prover segurança aos nossos clientes em caso de acidentes”, declarou Tsuyoshi Nagano.

Em sua visita, Nagano reforçou a importância de colocar em prática a filosofia Good Company. “Tenho viajado o mundo a fim de ressaltar a razão da nossa existência: servir e agregar valor à sociedade”, disse o executivo. Segundo ele, o resultado financeiro é uma consequência do objetivo maior de atender ao cliente com excelência, especialmente porque o seguro não é tangível. “No fundo, o que nós vendemos é sinistro. Nesse sentido, é preciso que todos, sejam das áreas técnicas, de sinistros ou comercial, trabalhem em perfeita harmonia para proteger o patrimônio e a vida das pessoas. Vamos olhar além do lucro”, resumiu o presidente mundial da Tokio Marine.

Durante dois dias, Nagano manteve reuniões com os diretores atuários e gestores da companhia. Além disso, gravou um vídeo respondendo a dúvidas de colaboradores de todo o Brasil e fez uma visita a corretores na sucursal Jardins da seguradora, na capital paulista. Tsuyoshi Nagano deve voltar ao Brasil em julho de 2019, quando a Tokio Marine Seguradora completará 60 anos de atuação no país.

Executivos da seguradora reunidos com o presidente mundial do Grupo Tokio Marine

MBA

em **GESTÃO
DE SEGUROS
E RESSEGURO**



Faça o primeiro MBA EaD em Seguros do Brasil!



Com o **MBA Gestão de Seguros e Resseguro EaD** você estará preparado para assumir cargos de gestão em diferentes segmentos de seguro, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

10% DE DESCONTO para matrículas até 18/12/17

VAGAS LIMITADAS!



Para mais informações, acesse:
funenseg.org.br/mbas



ESCOLA NACIONAL
de SEGUROS

ENCONTRO MAGNO: ACONSEGS EM CRESCIMENTO

“É hora de dar mais visibilidade ao trabalho das assessorias, que realizamos de forma pioneira e inovadora no país”
Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ

O presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, participou do Encontro Magno promovido pela Aconseg-MG, em setembro, para debater as perspectivas do canal assessorias, que cresce a passos largos e se consolida como um dos principais meios de distribuição das seguradoras.

Na ocasião, ele destacou as estratégias da gestão de sua diretoria para o fortalecimento da entidade no Rio de Janeiro. No primeiro semestre, as companhias que trabalham com as associadas registraram alta de até 70% na produção, e a meta do ano é ultrapassar em 20% o recorde de arrecadação de prêmios registrado em 2016, de R\$ 1,5 bilhão, fechando 2017 com R\$ 1,8 bilhão.

Hoje, são 23 assessorias fluminenses associadas - um aumento de 20% nos últimos meses, que confirma o fortalecimento da entidade. Foram feitos investimentos na área de comunicação, com a

modernização do site e da revista e presença nas redes sociais.

O presidente citou outras ações, como o convênio com o Instituto de Desenvolvimento Organizacional e Humano (IndoRH), que em dois meses certificou mais de 100 alunos em cursos de Seguros, Saúde Suplementar e Marketing Digital, entre outros. “O diferencial é a aplicação da teoria na prática. Os alunos têm acesso a conhecimento atualizado, metodologia interativa e custos acessíveis, visto que 50% é subsidiado pela Aconseg-RJ”, explica.

Baeta Neves frisou a ideia de abrir os canais a todos os públicos: seguradoras, corretores de seguros, entidades parceiras e consumidores. “Eles precisam conhecer a importância das assessorias para o crescimento do mercado e para o conforto e tranquilidade das famílias de nosso Estado. É hora de dar mais visibilidade a esse trabalho que realizamos de forma pioneira e inovadora no país”, diz.

Segundo o executivo, essa não é uma tarefa somente da diretoria da Aconseg-RJ, mas de todos os profissionais comprometidos com o setor. Nesse sentido, elogia o encontro organizado pela diretoria da Aconseg-MG: “debate assuntos pertinentes aos interesses das assessorias e das seguradoras”.

Também participaram os presidentes da Aconseg de Minas Gerais, Jader Pereira de Abreu Filho, São Paulo, Marcos Colantonio, e Rio Grande do Sul, Celso Cunha Azevedo, além dos líderes do Sindseg MG/GO/MT/DF, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, e CSP-MG, João Paulo Moreira de Mello. O 1º vice-presidente do Sincor-MG, Paulo Fernando Mattar, representou a presidente da entidade, Maria Filomena Magalhães Branquinho. Escola Nacional de Seguros, Bradesco Seguros e Tokio Marine também foram representadas.

ATUAÇÃO DAS ASSESSORIAS NO DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS

13 SET 2017
14h às 16h30
BELO HORIZONTE, MG

ENCONTRO MAGNO DA
ACONSEG MG

13/Setembro/2017
14h às 16h30
Local: SINDSEG
Av. Alberto Pereira, 726 • 22º andar
Centro • Belo Horizonte • MG

Jader Pereira de Abreu Filho, Presidente Aconseg-MG
Luiz Philipe Baeta Neves, Presidente Aconseg-RJ
Celso Cunha Azevedo, Presidente Aconseg-RS
Marcos Colantonio, Presidente Aconseg-SP

LANÇAMENTOS AMIL: TOKEN E SIMULADOR

Tecnologias visam dar mais transparência e empoderamento ao cliente

“As novas ferramentas proporcionam mais transparência e segurança aos beneficiários, empodera-os em suas decisões de assistência e acelera pagamentos para médicos e clínicas”
Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil

A Amil acaba de investir R\$ 5,5 milhões em duas soluções simples, mas que proporcionarão maior empoderamento ao consumidor na gestão do seu plano de saúde: o token e o simulador de coparticipação. O primeiro é um código enviado ao beneficiário a fim de validar solicitações de procedimento, consulta ou exame, propiciando mais segurança e agilidade às partes envolvidas no processo. Já o simulador de coparticipação, disponível no site da empresa, permite ao cliente acessar um mapa de especialistas credenciados com sua localização geográfica e os respectivos valores de coparticipação cobrados. O objetivo é ampliar o poder de escolha do consumidor.

“O simulador de coparticipação proporciona mais transparência aos nossos beneficiários e os empodera quanto à decisão sobre sua assistência. O token, por sua vez, além de um ganho evidente para o cliente em termos de segurança, gera aos prestadores de serviços, como médicos, clínicas, laboratórios e hospitais, a vantagem da confirmação de que o plano do cliente realmente dá direito aos procedimentos que serão realizados - o que também ajudará a acelerar o processo de pagamento”, afirma o CEO

da Amil Sergio Ricardo Santos.

Para utilizar o simulador, o cliente Amil deve acessar a área logada do site www.amil.com.br e efetuar a busca por especialidade, procedimento e região na qual deseja ser atendido. A ferramenta então reconhece o tipo de plano e mostra, em um mapa, a localização geográfica dos profissionais e os respectivos valores de coparticipação - os prestadores isentos desses custos também aparecem no mapa. Ao selecionar o credenciado de sua preferência, o beneficiário visualiza seu endereço e telefone de contato, além de características como especialização e residência médica. Outra facilidade do sistema é o agendamento online, válido para a rede assistencial própria da operadora.

No caso do token, um sistema inteligente e automatizado analisa dados como cobertura, rede credenciada e status do plano de determinado beneficiário, criando um código que é enviado ao cliente por meio do aplicativo Amil Clientes ou de mensagem de celular. O beneficiário, então, informa o número ao prestador no momento do atendimento. A expectativa da empresa é que, até dezembro, os seus 5,9 milhões de clientes passem a utilizar o método.

Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil



TRAVELERS LANÇA LIVRO SOBRE CORRETORES

A Travelers, uma das seguradoras líderes nos Estados Unidos, celebrou o seu segundo aniversário de operação no Brasil com o lançamento do livro “Conexão e Inovação em Seguros – O corretor brasileiro em sintonia com o novo perfil de consumo”. Trata-se de um estudo atual que traça um panorama do trabalho dos corretores no Brasil que estão se beneficiando com inovação em operações, cotações, vendas, divulgação e contratação de seguros.

A reunião de sucesso comprovou a importância dos corretores, que em cada região usam estratégias específicas e interessantes para a evolução, longevidade e atualização de seus negócios. Todos os convidados do evento foram presenteados com um exemplar do livro, que foi baseado em entrevistas com corretores e em estudos de tendências desta profissão no Brasil.

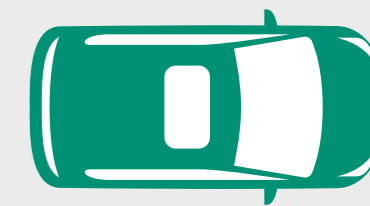
“A Travelers sempre procura meios de fomentar o crescimento dos corretores e busca maneiras de informá-los com



materiais atuais e úteis para fundamentar as vendas”, explicou Leonardo Semenovitch, presidente da Travelers no Brasil.

Os corretores podem ganhar este premiado livro escrevendo para marketingbr@travelers.com.

Tokio Marine Automóvel. Uma cotação com até quatro produtos à sua disposição!

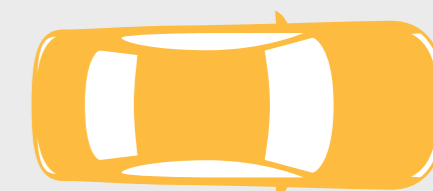


A Tokio Marine é a Seguradora que mais cresce no segmento de Automóvel. Um dos seus diferenciais, além da qualidade de produtos e serviços, é a facilidade na cotação, que apresenta até quatro produtos diferentes para que você ofereça aquele que melhor atende às necessidades do seu cliente.



São muitas vantagens! Confira:

- ④ Portfólio amplo com até quatro produtos de veículo de passeio.
- 💰 Auto Roubo + Rastreador e Auto Popular com preços acessíveis: até 50% mais barato em relação ao Seguro tradicional.
- 💰 Pagamento facilitado no cartão de crédito ou débito em conta em até 6x sem juros ou em até 12x fixas.
- 💰 Desconto de 5% para pagamento à vista nas antecipações das renovações.
- 🚗 Diversas opções de diárias de carro reserva, todas com ar-condicionado e direção hidráulica.
- 📁 Diversos planos de vidros com opção de reparo de para-choque e arranhões.
- 🔨 Novo serviço de martelinho em lojas exclusivas.
- 🕒 Amplos planos de Assistência 24 Horas e quilometragem guincho.



TOKIO MARINE
SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

SEGUROS



Seguros SURA

Soluções para empresas e pessoas

A Seguros SURA é uma das maiores seguradoras da América Latina e atua com foco em soluções em seguros para empresas e pessoas. Com mais de 70 anos de experiência no mercado, é reconhecida também por sua capacidade de inovar e oferece gestão completa de tendências e riscos para seus clientes.

Quer saber mais? Consulte seu Corretor de Seguros ou acesse www.segurossura.com.br

Este seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S.A. – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP nº 06190. Tokio Marine Automóvel – Processo SUSEP nº 15414.100335/2004-74; Seguros Populares – Processo SUSEP nº 15414.900834/2016-06. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Consulte as Condições Gerais do produto ou serviço disponíveis em www.tokiomarine.com.br. Central de atendimento, para tirar dúvidas, consultas e informações adicionais: 0300 33 86546. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8 às 20 horas. Ouvidoria, para reclamações: 0800 449 0000. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 08h30 às 17h30.

INSCRIÇÕES PARA 2018: TECNÓLOGO EM GESTÃO DE SEGUROS

Curso da Escola Nacional de Seguros concede diploma de nível superior em apenas dois anos. Aulas terão início em 5 de fevereiro.

“Desde o final do ano passado, quando foi lançado, o curso vem tendo uma ótima aceitação do mercado”
Mario Pinto, diretor de Ensino Superior da Escola Nacional de Seguros,

A Escola Nacional de Seguros abriu inscrições, no Rio de Janeiro, para o curso Tecnólogo em Gestão de Seguros, visando à formação da turma do primeiro semestre de 2018. A graduação tem como principal diferencial conceder diploma de nível superior em apenas dois anos.

Marcadas para começar no dia 5 de fevereiro, as aulas são focadas nos aspectos práticos e instrumentais da indústria de seguros. Os alunos recebem certificações profissionais semestrais e, ao final do curso, podem dar sequência aos estudos ingressando no Bacharelado em Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência ou em pós-graduações lato sensu.

Para o diretor de Ensino Superior da Escola, Mario Pinto, a graduação é uma excelente oportunidade para quem deseja construir carreira em campos es-

pecíficos da gestão de seguros. “O curso permite aos alunos adquirir uma visão mais profunda e focada no segmento de interesse. Desde o final do ano passado, quando foi lançado, o Tecnólogo vem tendo uma ótima aceitação do mercado”, declara o diretor.

Descontos para matrículas antecipadas, aproveitamento da nota do ENEM, bolsa de 30% para transferências externas e valores diferenciados para alunos de empresas conveniadas são alguns dos benefícios oferecidos pela Escola Nacional de Seguros.

As datas dos processos seletivos e demais detalhes do curso estão disponíveis no site específico das graduações da Escola, www.profissaosegura.com.br, mesmo canal para inscrições. Mais informações podem ser obtidas pelo e-mail vestibular@funenseg.org.br ou pelos telefones (21) 3380-1531 / 1091.

Bacharelado em Administração

O Bacharelado em Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência também está com inscrições abertas para formação de turmas em 2018, no Rio de Janeiro e em São Paulo.

Com duração de quatro anos, o curso tem como proposta formar administradores para ocupar cargos a partir do nível gerencial, com direcionamento para o setor de seguros.

Os interessados devem acessar o www.profissaosegura.com.br para conhecer o edital, datas dos processos seletivos, valores das mensalidades e demais informações da graduação.



Mario Pinto



TÁ COM

SEGURO AUTO COMPACTO

QUE CABE NO SEU BOLSO?

TÁ COM TUDO!



QUEM TEM SULAMÉRICA AUTO TÁ COM TUDO!

- Seguro completo feito sob medida para seus clientes
- Duas opções de franquia • E muito mais

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.

Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

Consulte as condições de contratação e uso. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

SulAmérica
Auto

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

WEBSÉRIE SOMPO SEGUROS: TRABALHO PARA PESSOAS

Seguradora aborda
relação coletiva
da sociedade
com PcDs em sua
terceira websérie
no Youtube

Entrevistados comentam
efetividade da Lei de Cotas,
preconceito e dificuldades
para construir uma carreira



“Você acaba não sendo visto como um administrador, um psicólogo, né? Você é visto como um deficiente. Eles precisam de um deficiente”

Lucas Junqueira, atleta profissional de rugby em cadeira de rodas

COM DEFICIÊNCIA

Segundo a Relação Anual de Informações Sociais (Rais) 2015, do Ministério do Trabalho, 356.342 pessoas com alguma deficiência trabalham no país, dos quais 56,34% são deficientes físicos. A Lei nº 8.213, de Julho de 1991, ou Lei de Cotas, obriga empresas com mais de 100 empregados a preencher 2% a 5% de seus quadros de funcionários com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência. Além disso, a LBI - Lei Brasileira de Inclusão (Lei nº 13.146/2015) veda qualquer discriminação motivada por essa condição, como salários diferenciados.

Na prática, entretanto, pessoas com deficiência (PcD) enfrentam dificuldades ao buscar um emprego condizente com sua formação e qualificação, bem como no dia a dia dentro do ambiente profissional. O tema é abordado pela Sompo Seguros em um dos episódios de sua Websérie “Todos Diferentes e Todos Iguais”.

Por meio dos depoimentos da blogueira Ana Kelly, do atleta profissional de rugby em cadeira de rodas Lucas Junqueira, do humorista Paulo Fabião e do mágico ilusionista Vagner Molina,

mais conhecido como Mágico Burke; é possível estabelecer como o mercado de trabalho se relaciona com a PcD nos dias atuais. Paulo Fabião, que tem formação jornalística, lembra uma situação vivenciada quando recebeu uma oferta de emprego inusitada. “Na ligação telefônica, disseram: ‘É que temos uma vaga para PcD para trabalhar na confeitaria’. Aí eu respondi: ‘Mas acho que você não leu meu currículo, porque eu sou jornalista, não tenho habilidade nenhuma com comida’”, comenta. “A maioria das empresas só quer cumprir a cota”, conclui o humorista.

“Você acaba não sendo visto como um administrador, um psicólogo, né? Você é visto como um deficiente. Eles precisam de um deficiente”, considera Lucas Junqueira. Ana Kelly lembra também da falta de acessibilidade nos prédios das empresas. “A partir do momento que eu contrato um deficiente, meu prédio tem que ser acessível, tem que ter um banheiro acessível, entre outros aspectos”, diz. “Tirando a lei, a gente teria que mexer um pouco no preconceito. A empresa tem que fazer um teste que avalie a capacidade do profissional de desenvolver a função dentro da empresa e não sua aparência física”, ressalta Mágico Burke.

O episódio Trabalho é o terceiro da Websérie, ação em quatro episódios da Sompo Seguros, produzida pela RMA Comunicação. Essa é a terceira ação do tipo realizada pela Sompo Seguros, que passou a trabalhar com novas ferramentas narrativas em seus canais de comunicação a fim de estabelecer um ciclo de comunicação com o consumidor, traduzindo o conceito da companhia, “Você Sempre Bem”, por meio de histórias de empoderamento. Os vídeos estão disponíveis no canal do Youtube da seguradora.



Excelsior Médico/Odontólogo (RCP)

Tranquilidade no exercício da sua profissão.

Pensando especialmente nos médicos, odontólogos e outros profissionais de saúde, a Excelsior Seguros criou um produto para garantir a tranquilidade dos mesmos em caso de eventuais incidentes ocorridos com seus pacientes.

Processo SUSEP - Excelsior Médico (RCP): Nº 15414.901229/2015-63 | Excelsior Odontólogo (RCP): Nº15414.901264/2015-82.

Porque tradição e inovação
podem e devem caminhar juntas.

www.excelsiorseguros.com.br



EXCELSIOR SEGUROS

DESDE 1943

BRADESCO
SEGUROS
E WAZE:

SOS NAS ESTRADAS

Os motoristas
poderão fazer
acionar a
assistência de
Auto diretamente
do app



“É uma questão de segurança ter um serviço de assistência emergencial rápido. Esse é o objetivo da parceria com o Waze”

Enrico Ventura, Diretor-executivo de Auto/RE da Bradesco Seguros

Por meio de parceria exclusiva com o Waze, o Grupo Bradesco Seguros passa a oferecer assistência profissional para chamadas de emergência nas estradas. A atualização do recurso SOS do Waze permite aos motoristas acionar serviços profissionais de assistência, em caso de incidentes nas vias.

O novo serviço de assistência profissional está disponível para clientes de Automóvel da Bradesco Seguros e também para usuários que não possuem seguro da companhia. Caso o wazer seja segurado e possua também em seu smartphone o aplicativo Assistência Dia e Noite, ao clicar no recurso SOS do Waze, ele será direcionado para o aplicativo de Assistência da Bradesco Seguros.

Já o wazer que não tem seguro com o Grupo, ao clicar em SOS, será encaminhado pelo Waze para um atendimento onde é possível consultar e contratar as assistências disponíveis, entre elas: reboque, troca de pneus, chaveiro e bateria.

Os serviços oferecidos pelo Grupo Bradesco Seguros incluem outros, indo além dos acima citados. A capacidade de trabalhar em colaboração nas vias é um dos principais aspectos da rede de usuários do Waze, e o lançamento ressalta o compromisso contínuo da empresa com a promoção da segurança e serviços localizados para motoristas em todos os lugares.

Mensalmente, o Waze recebe mais de 108 mil alertas de carros parados nas vias no Brasil. Com o objetivo de atender me-

lhor esses motoristas, a ferramenta passa a permitir que os usuários façam chamadas de emergência e acionem policiais, ambulâncias ou o corpo de bombeiros sem ter que sair do aplicativo.

Os interessados poderão saber mais sobre a parceria exclusiva com o Grupo Bradesco Seguros por meio dos anúncios dentro do próprio aplicativo e que aparecem quando o veículo está completamente parado, chamados de “Zero Speed Takeovers”.

“Percebemos que, muitas vezes, em caso de pane ou acidente, o condutor fica numa área de risco sem qualquer suporte, ou seja, é uma questão de segurança ter, nessas horas, um serviço de assistência emergencial rápido. Esse é o objetivo da parceria com o Waze”, comenta Enrico Ventura, Diretor-Executivo de Auto/RE do Grupo Bradesco Seguros.

“Pensamos sempre na segurança e em serviços que venham a colaborar para uma experiência de direção mais rápida e segura, e este é mais um benefício que trazemos para os nossos usuários para que eles tenham opção de assistência em caso de necessidades enquanto dirigem.”, diz André Loureiro, diretor geral do Waze no Brasil.



Enrico Ventura

ANS - nº 005711

AlmapBBDO

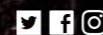
#narizentupido

A vida é cheia de previstos.

As crianças adoram brincar na chuva. Isso é tão previsível quanto a gripe que eles podem pegar depois disso. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o plano de saúde certo para seus Clientes. Produtos para empresas a partir de 3 vidas.

Ofereça um Bradesco Saúde para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000



bradescosseguros.com.br



Bradesco Seguros

Com Você. Sempre.

**SOMPO SEGURO
RESIDENCIAL.
CLIENTES PROTEGIDOS
E SATISFEITOS.**



**VOCÊ
SEMPRE
BEM.**

Ao indicar um seguro residencial, pode confiar no comprometimento da SOMPO, uma das maiores seguradoras do Japão. Além de serviços 24 horas de encanador, eletricista, chaveiro e vidraceiro, a SOMPO oferece uma cobertura personalizada, de acordo com o perfil de cada cliente.

Indique SOMPO Seguros e surpreenda seus clientes.