

# REVISTA DA ACONSEG RJ



## MERCADO AQUECIDO

PRODUTOS, CURSOS E ATRATIVOS GERAM  
NEGÓCIOS PARA O CORRETOR

ASSESSORIAS FAZEM A DIFERENÇA

# Qualicorp é sinônimo de saúde para o carioca e vantagens para você, corretor de seguros.



Venda 100% digital.  
Segurança e agilidade  
para você trabalhar.



Mais operadoras parceiras  
e opções ao cliente. Mais  
oportunidades para você vender.



A melhor premiação do  
mercado, com pagamento à  
vista na primeira confirmação  
bancária do cliente.



Promoção exclusiva: vendeu  
3 vidas, ganhou um headphone  
wireless com microfone embutido.\*



TamoJunto Corretor:  
o programa de relacionamento  
exclusivo, que dá pontos na Livelu.

## Quer tudo isso e muito mais?

É só se cadastrar na Qualicorp e  
vender os melhores planos do Rio.



Para mais informações, chame nosso  
coordenador comercial pelo WhatsApp.  
**Marcello Duarte: (21) 99547-6292.**

## O cenário é de otimismo

Os resultados da vacinação dos idosos já mostra queda no número de internações, casos graves e mortes. O Brasil está recebendo um elevado número de vacinas, acelerando a vacinação dos trabalhadores com menos de 60 anos.

Do ponto de vista do mercado, a publicação Conjuntura-42, da CNseg, mostra que: 1) O desempenho do setor foi positivo em fevereiro de 2021 e a demanda cresceu 5,5% no comparativo entre os meses de fevereiro de 2020 e 2021; 2) Houve uma reação nas vendas do seguro Automóvel no mês cresceu 7,4% sobre fevereiro, totalizando R\$ 2,7 bilhões em prêmios diretos. Os segmentos de seminovos e usados da carteira de Auto aumentaram em fevereiro e a carteira cresceu 13,8%; 3) O risco de vazamentos de dados e as sanções da LGPD fizeram disparar os seguros contra Riscos Cibernéticos, recorde em fevereiro, ao expandir 242,5% em relação ao mesmo mês de 2020 e atingir prêmios de R\$ 8,2 milhões. A receita de um único mês aproximou-se do total da carteira no primeiro trimestre de 2020 (R\$ 8,9 milhões).

Notícias alvissareiras esquentam a economia: o dólar fechou no menor patamar desde janeiro; o real tem o maior valor entre os países emergentes; o lucro do Banco do Brasil chegou a R\$ 5 bilhões no primeiro trimestre; a Câmara pretende aprovar a MP da privatização da Eletrobrás, que renderá R\$ 100 bilhões ao Governo; a CEDAE, no Rio, foi privatizada; a Brasken petroquímica cresceu 80% na receita; o preço internacional do minério de ferro superou os US\$ 200 por tonelada, beneficiando as exportações e os lucros da Vale; houve expansão da economia dos EUA (7%) e da China (9%) este ano e a FGV projeta um crescimento do nosso PIB acima de 3,2%.

O seguro foi ágil, inovou e chancelou novas práticas. Houve contratação de seguros online e a telemedicina expandiu-se com o isolamento social. Os corretores e as assessorias mantiveram sinergia com os anseios dos consumidores e seguradoras parceiras. Produtos que garantem proteção, segurança e saúde estão em alta. O papel do corretor é fundamental neste momento e as assessorias estão prontas para apoiá-lo em novas empreitadas promissoras.

**Joffre Nolasco**  
Presidente da Aconseg-RJ

## DIRETORIA EXECUTIVA

**Presidente:** Joffre Nolasco Pinto – Rapport Seguros  
**1º Secretário:** Renato Rocha – Nova Fortaleza  
**2º Secretário:** Cesar Braga – CDS Assessoria  
**1º Tesoureiro:** Luiz Philipe Baeta Neves – Baeta Assessoria  
**2º Tesoureiro:** Mário Roberto Santos – TEA

## EMPRESAS ASSOCIADAS À ACONSEG

Baeta Assessoria
Bornny Assessoria
Central Distribuidora Adm. e Corretora de Seguros
Chase Empresarial
CP Gomes Assessoria
Nova Four Assessoria de Seguros
Guarda Assessoria de Seguros
LFA Assessoria de Seguros
Link Consultoria de Seguros
Nova Assessoria
Nova Fortaleza Assessoria
Paper Assessoria de Seguros
Plataforma Assessoria de Seguros
Preseg Barra Serviços de Apoio Securitário
Rapport Seguros
Senra & Associados
Serra Penedo
TEA Assessoria e Consultoria de Seguros

## SUMÁRIO

HDI protege trabalho remoto .....	4
Qualicorp amplia atuação no Rio e foca no corretor .....	5
Novos cursos e premiação na SulAmérica .....	6
Bradesco: o valor das empresas com princípios ESG .....	7
Parceiro e primeiro cliente da Fator .....	8
O novo seguro Auto flexível da Tokio .....	9
DIRETORIA .....	10 e 11
Arte da persuasão em vendas .....	12
PAINEL .....	14, 16, 17, 18 e 19
TECNOLOGIA .....	22 e 23
Suhai impulsiona o corretor .....	23
SAÚDE .....	24
CONSUMIDOR .....	26
MULHERES NO PODER .....	28
NÚMEROS DO MERCADO .....	30



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

**Conselho Editorial:** Joffre Nolasco (presidente/Rapport Assessoria); Luiz Philipe Baeta Neves (1º tesoureiro/Baeta Assessoria); João Arthur Baeta Neves (diretor Baeta Assessoria/Segbox Marketing Digital)

### Expediente:

**Edição:** VTN Comunicação Ltda.  
**Jornalista Responsável:** Vania Absalão (MTB 13.702)  
**Redação:** Ângela Cunha e assessorias de imprensa das seguradoras  
**Capa:** Segbox  
**Revisão:** Rafael Martins  
**Diagramação:** Sylvio Marinho  
**Fotos:** Divulgação das seguradoras, entrevistados e Shutterstock

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

HDI LANÇA  
NOVA  
COBERTURA

# TRABALHO REMOTO PROTEGIDO

O serviço  
“Escritório em casa  
de funcionário”  
garante proteção  
a equipamentos  
fornecidos  
pela empresa a  
colaboradores



O produto foi pensado exclusivamente para atender este momento vivido pelo mercado, que encontrou no home office uma alternativa para seguir com suas operações e manter a produtividade



Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros

Diante do novo cenário em que muitas empresas estão adotando o modelo de trabalho 100% *home office* ou híbrido (com dias alternados em casa e no escritório), a HDI Seguros, uma das maiores seguradoras do ramo Empresarial, traz para o mercado uma cobertura dedicada a proteger equipamentos cedidos pelas empresas aos colaboradores que trabalham em casa.

A cobertura “Escritório em casa de funcionário” é oferecida dentro do seguro empresarial e foi pensada para cobrir, no endereço dos funcionários em *home office*, danos ocorridos nos seguintes equipamentos: computadores, laptops, tablets, impressoras, roteadores, modems e mobílias de escritório. Dentre as ocorrências cobertas estão incêndio, queda de raio, explosão acidental, queda de aeronaves, danos elétricos decorrentes de qualquer fenômeno de natureza elétrica, queda e quebra súbita e imprevista, roubo e furto de bens, vendaval, granizo, furacão, ciclone e tornado.

“O produto foi pensado exclusivamente para atender este momento vivido pelo mercado, que encontrou no *home office* uma alternativa para seguir com suas operações e manter a produtividade. Sabemos que muitas empresas desejam adotar o sistema de trabalho remoto e, por isso, a HDI vem oferecer um serviço alinhado a essas novas

necessidades, garantindo a segurança e o funcionamento das operações empresariais”, comenta Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros.

Além do novo serviço, a HDI já oferece produtos dedicados a quem trabalha em casa. A seguradora reforçou as coberturas adicionais de Escritório em Residência e de Microempreendedor em Residência no seguro residencial, voltadas à proteção dos bens e equipamentos do cliente dentro de sua casa. A cobertura Escritório em Residência é direcionada a quem trabalha permanentemente em casa, como, por exemplo, influenciadores, advogados e designers gráficos; já com a cobertura adicional para Microempreendedor em Residência, mais de 40 profissionais que têm ocupações independentes – como cabeleireiros, confeitários, eletricitistas e tatuadores – podem contar com proteção para sua casa e respectivos equipamentos utilizados no exercício da função dentro dela.

## Foco em gente e inovação

A HDI trabalha para ser uma empresa humana, digital e inovadora. São mais de 1,4 mil colaboradores que cuidam de 2,5 milhões de segurados, principalmente nos ramos de empresas, automóveis e residências, o que a torna a 4ª maior seguradora no ramo empresarial, 6ª maior em Automóveis e em Residencial, com base nos dados de mercado sobre prêmios diretos emitidos em 2020, consolidados por grupo segurador. A HDI conta com 69 filiais e escritórios comerciais e 41 unidades de atendimento a sinistro, os HDI Bate-Prontos.

Murilo Riedel,  
presidente da  
HDI Seguros



# QUALICORP AMPLIA ATUAÇÃO NO RIO

## E FOCA NO CORRETOR

O mercado fluminense é o segundo maior na comercialização de seguros. Desde 2020, a Qualicorp vem investindo na região visando ampliar o seu mercado e criar novas oportunidades de negócios para os corretores de seguros parceiros

“Estabelecer parcerias com operadoras regionais é um movimento importante para ampliarmos o acesso das pessoas à saúde privada de qualidade. E os corretores são fundamentais nesse processo, por isso oferecemos diversas vantagens para eles comercializarem os nossos produtos”

Gláucio Fernandes, superintendente Regional de Vendas da Qualicorp

A Qualicorp tem fortalecido sua presença no Rio de Janeiro. A administradora de benefícios em saúde, líder no segmento de planos coletivos por adesão, ampliou sua oferta de planos de saúde no Estado. Atualmente, a companhia tem parceria com sete operadoras de planos de saúde, algumas delas com a cara do Rio de Janeiro.

“O Rio é um mercado estratégico para a Quali. Por isso, investimos em uma gama de parcerias a fim de oferecer um amplo leque de produtos aos nossos clientes, para que eles tenham acesso à saúde privada de qualidade”, destaca Gláucio Fernandes, superintendente Regional de Vendas no estado fluminense.

No portfólio de produtos, cabem todos os gostos e bolsos e tem atrativos e diferenciais para cada perfil. Por meio da Quali, os clientes poderão ter acesso aos planos de saúde das parceiras SulAmérica, Amil, Bradesco, Grupo NotreDame Intermédica, Assim Saúde, Unimed Rio e Leve Saúde, tendo contato com a rede credenciada das operadoras mais importantes com atuação no Estado.

Entre os recentes lançamentos, estão os planos da SulAmérica, que oferecem desconto familiar e um seguro de proteção financeira, que garante a manutenção do plano em caso de perda da renda. Outra novidade é a parceira Leve Saúde, especializada no beneficiário acima dos 45 anos, que conta com preços atrativos.

**Vantagens** – Nos últimos meses a empresa tem feito investimentos significativos para oferecer os melhores benefícios e vantagens aos

corretores, parceiros importantes da administradora. “Nossos corretores são fundamentais. Por isso, cada vez mais valorizamos os profissionais da região oferecendo diversas vantagens para que eles comercializem os nossos produtos”, explica Fernandes.

Em janeiro deste ano, a empresa lançou a rádio digital Qualiplay, canal de comunicação com conteúdo de interesse do parceiro comercial. Além disso, a empresa criou o Tamo Junto Corretor, que os beneficia conforme a sua performance de vendas. A empresa passou a disponibilizar a venda 100% digital e nacional, que permite que o corretor comercialize os planos para clientes de todo o Brasil, independentemente da região em que reside, sem sair de casa. Já no quesito comissão, a Qualicorp oferece um sistema de premiações, conhecido como Cyber Bônus, que é pago em três datas diferentes ao longo do mês.

Recentemente a Qualicorp e a Aconseg-RJ firmaram parceria para viabilizar uma maior participação dos corretores de seguro no mercado de saúde. Setor esse que tem espaço para expansão. De acordo com a FenaSaúde, a pandemia evidenciou um crescimento do segmento de saúde suplementar na ordem de um milhão de novos beneficiários, no período de um ano.

As corretoras de seguros interessadas devem se filiar às assessorias da Aconseg-RJ, que serão responsáveis por oferecer todo o suporte para a comercialização. “Convidamos as corretoras de seguro e assessorias para conquistarem, juntos, mais espaço no mercado fluminense. O nosso objetivo é que elas tenham a possibilidade de ampliar a sua carteira e obtenham o maior número de vantagens com a Quali”, convida Marcello Duarte, coordenador comercial da Quali, responsável pelo canal Susep.

Gláucio Fernandes, superintendente Regional de Vendas da Qualicorp



NOVIDADES NA  
SULAMÉRICA  
PARA  
CORRETORES:

# NOVOS CURSOS E PREMIAÇÃO

Além de cursos na PRASABER, a seguradora lançou, também, campanha especial de venda dos planos de saúde e odonto PME

“ Na PRASABER, o corretor de seguros se atualiza e adquire novos conhecimentos para aplicar na sua vida profissional e pessoal ”

Solange Zaquem, diretora Comercial da SulAmérica

Após lançar uma trilha exclusiva sobre marketing digital, a PRASABER, Escola de Negócios SulAmérica, liberou o acesso a cursos imperdíveis do professor José Ricardo Noronha totalmente focados em vendas, compostos de 12 vídeos.

Palestrante e escritor, José Ricardo Noronha é o autor do best-seller “Vendas. Como eu Faço?“, que se transformou em um “manual de vendas” de muitas empresas nacionais e multinacionais.

De forma totalmente online, há opções variadas de capacitações para desenvolvimento de habilidades e de negócios, com foco especial em empreendedorismo. Ao realizar os treinamentos, o corretor acumula pontos que poderão ser trocados por disciplinas de MBA disponíveis na plataforma, uma parceria entre o UOL Edtech e PUCRS.

“A PRASABER é uma plataforma gratuita, voltada exclusivamente ao corretor, com foco na qualidade das informações, treinamentos e cursos e facilidade de acesso. Lá ele pode não apenas se atualizar, mas aprender conceitos que podem ser aplicados na vida profissional e pessoal. Trata-se de uma ferramenta sob medida para apoiar todos os nossos corretores em uma caminhada de sucesso”, comenta Solange Zaquem, diretora Comercial da SulAmérica.

Para ter acesso à PRASABER, basta se cadastrar no site ([prasa-sulamerica.com.br](http://prasa-sulamerica.com.br)) ou baixar o app da UOLEdtech Atena, disponível no Google Play e Apple Store, e buscar por PRASABER.

A SulAmérica também anunciou duas campanhas especiais para estimular as vendas dos planos de Saúde e Odonto PME vol-

tados para pequenas e médias empresas. De abril até o dia 30 de junho, os corretores de seguros cadastrados e ativos na SulAmérica poderão participar do Meu Primeiro PME e do Grana Extra, que oferecem prêmios para novas propostas transmitidas e aceitas nesse período. Os incentivos variam de acordo com o plano e com a quantidade de vidas, podendo chegar a R\$ 4.900 por contrato.

Na campanha Grana Extra, os prêmios envolvem os produtos Saúde PME, Saúde PME Mais, Odonto PME, Odonto PME Mais e Capital Global (Vida). Para participar, o vendedor precisa realizar o cadastro de seus dados no hotsite da campanha. Cada proposta gerada deverá ser cadastrada individualmente na plataforma para ser analisada a partir dos critérios de elegibilidade da campanha.

A partir da primeira proposta que atenda ao regulamento, o corretor receberá um cartão de crédito para receber os prêmios com base na quantidade de vidas implantadas em cada proposta. A bonificação varia de R\$ 100 (Capital Global de três a cinco vidas) até R\$ 1.900 (PME Saúde + Odonto, com débito em conta corrente).

Já a campanha Meu Primeiro PME envolve a primeira contratação do produto SulAmérica Saúde PME de 3 a 29 vidas (“Meu Primeiro PME”), que pode acontecer em conjunto com Odonto PME de 3 a 29 vidas. São considerados elegíveis os corretores que não tenham realizado nenhuma venda nova de Saúde PME durante o ano de 2020 na SulAmérica. A bonificação é paga via vale-presente, podendo variar de R\$ 1.120,00 para Saúde PME de três a cinco vidas, até R\$ 4.200 para Saúde PME de 11 a 29 vidas, ainda com a possibilidade de prêmio extra, caso os planos agreguem o plano Odonto PME.

Solange Zaquem,  
diretora  
Comercial da  
SulAmérica



INVESTIDOR  
QUALIFICADO  
VALORIZA

# EMPRESAS COM PRINCÍPIOS ESG

A incorporação de uma nova agenda socioeconômica pelo mercado financeiro global tem conquistado cada vez mais espaço no setor de investimentos

“Pesquisas mostram que clientes valorizam cada vez mais os produtos com práticas responsáveis, estando dispostos, inclusive, a pagar até 10% mais caro por um produto feito sob práticas ambientais e sociais sustentáveis”

**Estevão Scripilliti**, superintendente executivo do Departamento Financeiro e de Investimentos da Bradesco Seguros

Trata-se dos princípios ESG - sigla em inglês para *Environmental, Social and Governance* -, relativos aos investimentos direcionados a empresas com alto grau de comprometimento ambiental, responsabilidade social e governança corporativa a médio e longo prazo.

A inclusão dos critérios sustentáveis no processo de investimento possibilita uma visão mais assertiva das empresas, contribuindo para decisões mais eficientes no mercado. Ao mesmo tempo, minimiza eventuais riscos relacionados a fatores ambientais, como redução do aquecimento global, biodiversidade e desmatamento; sociais, como desigualdade e crescimento humano; e de governança corporativa, envolvendo transparência de gestão e ética.

Alinhada à nova agenda, a Bradesco Vida e Previdência lançou recentemente

dois fundos de previdência aderentes ao conceito ESG: “Bradesco Princípios ESG Global Fixed Income Crédito Privado PGBL/VGBL” e “Bradesco Princípios ESG Equities Global PGBL/VGBL”. O primeiro concentra investimentos em renda fixa, enquanto o segundo está voltado para renda variável. Desenvolvidos para investidores qualificados, ambos contemplam alocação em ativos locais e internacionais.

O diferencial dos fundos está na exposição internacional, com 40% de aportes no exterior. “A agenda ESG está mais madura e com mais alternativas em outros países, se comparada ao estágio atual do Brasil. Já os 60% restantes das alocações devem seguir os critérios de avaliação da BRAM, a asset do Bradesco”, destaca Estevão Scripilliti, superintendente executivo do Departamento Financeiro e de Investimentos da Bradesco Seguros.

Os novos fundos são administrados pela BRAM (Bradesco Asset Management), que possui uma grade completa e diversificada de fundos de investimentos constantemente premiados pelas principais publicações de negócios do país, além de ser a segunda maior gestora de fundos da categoria ANBIMA de Ações de Sustentabilidade/Governança.

De acordo com Scripilliti, os incentivos às boas práticas ESG têm aumentado, refletindo os anseios dos investidores. “Pesquisas mostram que clientes valorizam cada vez mais os produtos com práticas responsáveis, estando dispostos, inclusive, a pagar até 10% mais caro por um produto feito sob práticas ambientais e sociais sustentáveis. Ao incorporarem métricas ESG em suas decisões, deslocam-se volumosos recursos para ações e dívidas de empresas com boas práticas”, conclui.



Estevão Scripilliti,  
superintendente  
executivo do  
Departamento  
Financeiro e de  
Investimentos da  
Bradesco Seguros

# FILIAL DA FATOR FOCA NO CORRETOR PARCEIRO E PRIMEIRO CLIENTE

Na regional RJ/ES/  
MG/Centro-Oeste/  
Norte e Nordeste  
da seguradora,  
a equipe de 500  
corretores ajuda a  
fazer o “show”

“ Num momento de tantos avanços de portais, API’s e sistemas, o corretor continua sendo um importante parceiro para integrar com as seguradoras e levar ao cliente (tomador e segurados) um leque sofisticado de opções”

Jacqueline Cameron, superintendente da Fator Seguradora

No comando desta filial gigante está Jacqueline Cameron, experiente profissional de seguros, com atuação de destaque no mercado desde 1999.

Economista, formada pela Universidade Federal Fluminense com MBA em Marketing pelo IBMEC, Jacqueline deu início à sua carreira profissional em um banco, migrando logo em seguida para os seguros.

Sua trajetória no mercado de seguros foi iniciada na Áurea Seguros, que depois foi adquirida pela espanhola CESCE. Na Áurea, Jacqueline foi entrevistada e contratada por um dos ícones do mercado de seguros, José Américo Peón de Sá, a quem ela chama carinhosamente de “seu primeiro grande professor”. Lá permaneceu por 13 anos, passando por uma grande corretora até chegar a Fator, onde está há cinco anos.

Hoje, na superintendência da maior filial da Fator, que abrange as regiões RJ/ES/MG/Centro-Oeste/Norte e Nordeste, encara a missão como “um desafio, em especial, em tempos de pandemia, quando os contatos deixaram de ser pessoais e migraram para as telas, celulares e zaps”.

A executiva explica que, no modelo de negócios da Fator, só há uma filial fora de São Paulo, que é exatamente a do Rio de Janeiro, segundo maior polo de produção de seguros. “Mas estamos sob nova direção comercial, muitas novidades estão por vir”, revela.

Dentre as carteiras de maior concentração de vendas na regional sob sua res-

ponsabilidade, ela destaca o Seguro Garantia e no P&C, o Property de Energy e o RC Profissional.

A superintendente conta com o suporte de uma equipe de 500 corretores de seguros, “eles são o nosso primeiro cliente, portanto é onde o nosso show começa”, argumenta, enfatizando:

“Num momento de tantos avanços de Portais, API’s e sistemas o corretor continua sendo um importante parceiro para integrar com as seguradoras e levar ao cliente (tomador e segurados) um leque sofisticado de opções”.

**Pandemia** – Jacqueline avalia que mesmo com toda a turbulência que a pandemia trouxe, a equipe da Fator estava muito bem preparada. “Todos os nossos colaboradores possuem notebooks, temos telefones digitais, além dos celulares, procedimentos tecnológicos, etc”, afirma. Por isso, ela crê que a adaptação foi rápida e as operações não foram descontinuadas e rapidamente foram adaptadas.

Sobre os legados deste período, a superintendente acredita que há algumas experiências que devem permanecer, como por exemplo: “As *lives* e *webinars* – tendência que veio para ficar. As vendas online são um caminho a ser seguido e aprimorado também, pois representam um canal importante para PME. Mas, admito que temos muita saudade da interação com os clientes, do olho no olho e o aperto de mão”.

E, por último, a superintendente aponta o que ela revela ser o desejo das executivas que se dividem nas múltiplas tarefas profissionais e de administração do lar, esposas e mães, conforme própria, que é a adoção da prática do trabalho remoto em revezamento com o trabalho no escritório”.

Jacqueline Cameron,  
superintendente da Fator Seguradora





NOVO AUTO  
POPULAR DA  
TOKIO MARINE:

# INTERRUPÇÃO A QUALQUER MOMENTO

Seguradora torna modalidade ainda mais competitiva e flexível ao oferecer o cancelamento da apólice de forma proporcional



*O corretor de seguros tem em mãos a chance de ampliar suas vendas para um público que até então não teria acesso aos valores de um seguro tradicional ou que desejava flexibilidade para definir o período de cobertura*



Sergio Carvalhaes de Brito, diretor Comercial Varejo RJ/ES

Em linha com as mais atuais diretrizes da Susep de customização de produtos às novas demandas da sociedade e aos novos perfis de clientes, a Tokio Marine vem inovando e apresentando produtos cada vez mais competitivos no ramo de automóveis. A postura vem garantindo um desempenho bastante positivo da carteira, que em 2020 atingiu a marca de 2,2 milhões de veículos segurados, um aumento de 11% em relação a 2019.

Nessa linha, o mais recente lançamento da seguradora é o Auto Popular “Pague pelo tempo que ficou protegido”. Na modalidade, o cliente pode solicitar o cancelamento da contratação a qualquer tempo, recebendo de volta o

valor proporcional considerando o prêmio líquido da apólice/item pago, sem devolução de IOF e/ou juros. A seguradora ainda oferece a opção de contratação anual, à vista ou parcelada, em até 12 vezes sem juros.

“Com tantas mudanças ocorrendo especialmente em função da tecnologia, as pessoas estão cada vez mais em busca de produtos que se adequem às suas necessidades de economia, facilidade de contratação e praticidade. Desta forma, estamos sempre atentos a estes movimentos, a fim de contribuir para a disseminação da cultura do seguro. O Auto Popular é um produto completo para atender o segurado até o momento que ele deseje estar protegido, com preço bastante acessível e abrangência nacional”, afirma Sergio Carvalhaes de Brito, diretor Comercial Varejo RJ/ES.

A novidade está disponível para veículos de passeio, utilitários e caminhões. Oferece cobertura abrangente para colisão, incêndio, roubo e furto para veículos de até R\$ 350 mil reais, novos ou usados, que tenham até 25 anos. A cobertura por danos materiais a terceiros varia entre R\$ 25 mil e R\$ 2 milhões e por danos corporais vai até R\$ 500 mil. Além disso, o seguro oferece assistência 24h e, em caso de conserto, reposição com peças novas compatíveis.

“Trata-se de um produto que, em geral, já apresentava valores até 30% mais baratos que o seguro tradicional e que se torna ainda mais competitivo a partir de agora. O corretor de seguros tem em mãos a chance de ampliar suas vendas para um público que até então não teria acesso aos valores de um seguro tradicional ou que desejava flexibilidade para definir o período de cobertura”, afirma o diretor.



Sergio Carvalhaes de Brito, diretor Comercial Varejo RJ/ES da Tokio Marine

ACONSEG-RJ  
TEM MOTIVOS  
PARA COMEMORAR

# FAZENDO A DIFERENÇA

Trabalho das assessorias, apoio das empresas parceiras e canais de comunicação mais eficazes contribuem para bom desempenho do mercado de seguros



*A Aconsef-RJ prevê que, com forte atuação estratégica, as assessorias associadas poderão contribuir ainda mais este ano para alavancar a distribuição dos produtos das empresas parceiras*



Joffre Nolasco, presidente da Aconsef-RJ

Os desafios ainda impostos pela pandemia não têm arrefecido o entusiasmo das assessorias, que chegaram ao segundo trimestre do ano ainda mais confiantes e determinadas a vencê-los, por meio de um trabalho cada vez mais estratégico, visando a contribuir para o progresso de operadoras e seguradoras.

Esse esforço, que no ano passado fez toda a diferença e continua a fazer em 2021, também tem sido motivo de reconhecimento por parte de operadoras e seguradoras. Uma dessas sinalizações, por exemplo, veio da Tokio Marine.

A seguradora, que cresceu expressivos 12,6% em 2020, com o índice combinado fechando em 89,3%, atribuiu os bons resultados ao trabalho desenvolvi-

do pelas assessorias no Brasil. Nas métricas da Tokio, as assessorias tiveram uma participação de 15,4 % sobre toda a produção, motivo que levou o presidente da empresa, José Adalberto Ferrera, a elogiar o trabalho das assessorias e a afirmar: “Vamos juntos crescer dois dígitos em 2021”, afirmou.

O presidente da Aconsef-RJ, Joffre Nolasco, disse que as assessorias têm muito orgulho de participar da conquista de crescimento da Tokio Marine e de outros parceiros, durante um momento tão difícil como este de pandemia. E fez coro com o presidente da Tokio: “Vamos continuar trabalhando para garantir os dois dígitos para 2021”.

A Aconsef-RJ acredita que, com forte atuação estratégica, as assessorias associadas poderão contribuir ainda mais este ano para alavancar a distribuição dos produtos das empresas parceiras.

O trabalho desenvolvido pelas assessorias foi, ainda, tema de recente entrevista feita pela Rádio Qualiplay da Qualicorp, a mais nova parceira da Aconsef-RJ, com o presidente da entidade, que enfatizou a importância desse novo aliado para as associadas da Associação.

“A Aconsef-RJ congrega cerca de cinco mil corretores, os quais formam um poderoso braço comercial importante para as empresas parceiras. Só na carteira Auto, as nossas associadas detêm 60% da produção no Estado do Rio de Janeiro. Certamente, já começamos com um potencial enorme de captação para o seguro-saúde dentro desta própria carteira. Os corretores têm o cliente, só precisam ofertar o seguro”, afirmou Joffre Nolasco.

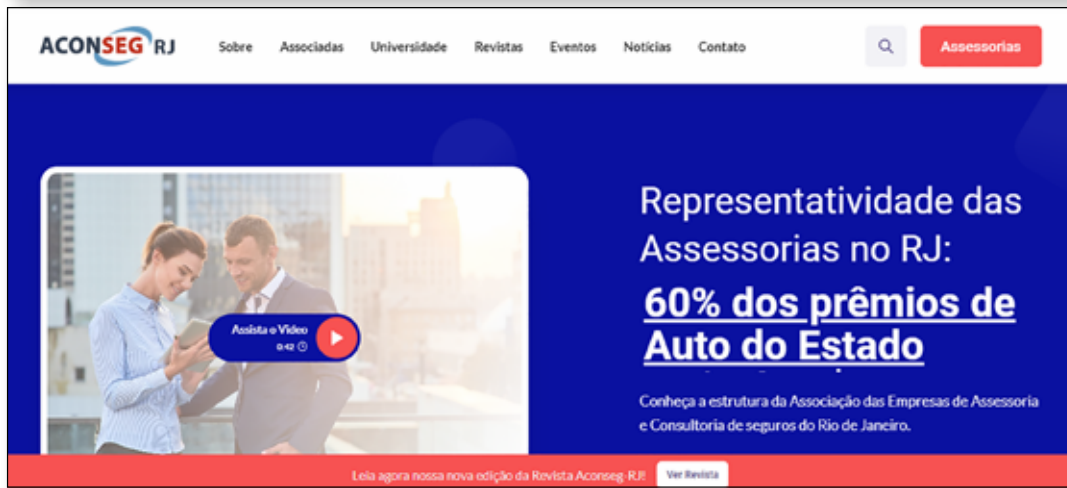
Segundo o executivo, “anteriormente, os nossos corretores tinham dificuldade para vender o seguro-saúde, dados

Joffre Nolasco,  
presidente da  
Aconsef-RJ





Para ouvir a íntegra da entrevista, basta acessar a aba “Podcast” do aplicativo da Qualiplay



Site reformulado para informar mais e melhor aos usuários

os inúmeros detalhes. Hoje, temos produção em escala tanto nos seguros empresariais, individuais ou por adesão. Os corretores têm todo suporte das nossas afiliadas para vender com qualidade. E o mercado de saúde torna-se, mais do que nunca, uma oportunidade de oferta em larga escala para o corretor”.

Joffre Nolasco aposta num crescimento de dois dígitos para o segmento de seguros este ano. “Temos confiança que, com a parceria com a Qualicorp, vamos crescer, mais ainda, e obter bons resultados”.

Durante a entrevista, Marcelo Duarte, coordenador comercial da Qualicorp, enalteceu o papel do corretor de seguros, falou sobre a venda 100% digitalizada da Qualicorp, que ajuda o corretor a vender remotamente, sem precisar sair de casa, e destacou que a pandemia reforçou a importância que o seguro-saúde tem para as famílias. “Estamos otimistas com a parceria e acreditamos num novo horizonte para as assessorias”, disse.

O presidente da Aconseg-RJ apro-

veitou para fazer um breve resumo da Associação. Fundada em 1998, a entidade foi a pioneira deste modelo inovador, que encontrou no Rio de Janeiro solo fértil para o crescimento rápido e consistente deste que é o segundo maior mercado de seguros do país. As assessorias prestam serviços ao corretor e segurador. São empresas independentes que garantem infraestrutura completa ao corretor para que ele se dedique exclusivamente às vendas.

Além do suporte técnico, administrativo e logístico, a entidade oferece treinamento contínuo aos seus colaboradores e corretores através dos cursos da Universidade ACONSEG. Promove também estudos de potencial de mercado, conforme feito para a prospecção do seguro-saúde.

“Oferecemos estrutura viável para qualquer tipo de empresa, em especial, neste período de instabilidade econômica, provocada pela pandemia”, destacou Nolasco, que atua há 48 anos no mercado, sendo 30 deles em seguradora, e que exerce o seu

segundo mandato no comando da Associação.

Motivos realmente não faltam à Aconseg-RJ para comemorar. Com a inauguração do seu novo site, a entidade deu mais um passo rumo à modernidade no seu projeto de comunicação e ensino, que compreende iniciativas consagradas tais como, revista digital e impressa, newsletter, redes sociais, promoções e premiações, Universidade, entre outras iniciativas presenciais realizadas no período pré-pandemia.

“O site da entidade foi modernizado, ganhou novo visual e formato, tornando-se mais ágil, prático, funcional, interativo e responsivo”, explica Joffre Nolasco.

A versão nova, desenvolvida pela Segbox, disponibiliza aos usuários dados completos sobre número de corretores nas assessorias, faturamento, parceiros da entidade, retrospectiva dos eventos, coleção das revistas e notícias do mercado.

Confira as novidades acessando [aconseg-rj.com.br](http://aconseg-rj.com.br)

UNIVERSIDADE  
ACONSEG  
ABRE CURSO

# “ARTE DA PERSUASÃO EM VENDAS”

Para incrementar as inscrições, a Aconseg-RJ oferece três inscrições gratuitas para suas 18 afiliadas



*Oportunidade valiosa para os profissionais que desejam aprimorar os seus conhecimentos e se atualizar com as novas práticas do mercado no pós-pandemia*

Luiz Philipe Baeta Neves, reitor da Universidade ACONSEG



As assessorias podem indicar funcionários, inspetores, corretores ou colaboradores. Para o reitor da ACONSEG, Luiz Philipe Baeta Neves, “trata-se de uma oportunidade valiosa para os profissionais que desejam aprimorar os seus conhecimentos e se atualizar com as novas práticas do mercado no pós-pandemia”, afirmou.

O curso começa em junho, com duração de cinco dias (de 14 a 18/06), das 9h às 11h, pela plataforma Zoom, com aulas ao vivo. O cronograma foi dividido em três módulos: Módulo I - Atendimento ao cliente; Módulo II - Trabalho *Home office*; e Módulo III - Persuasão e comportamento profissional.

No Módulo I, os alunos vão aprender como entender os clientes internos e externos e encantá-los. Já no Módulo II, a abordagem será sobre os desafios, oportunidades e soluções para o trabalho *home office*. E o Módulo III vem para elucidar como a persuasão e o comportamento profissional podem potencializar os resultados.

As inscrições são feitas mediante envio de e-mail pela assessoria para [universidadeaconseg@indorh.com.br](mailto:universidadeaconseg@indorh.com.br), informando o nome da assessoria e nome, número do WhatsApp e e-mail do aluno.

O curso está aberto a todos interessados. O valor do investimento é de R\$ 265.



Luiz Philipe Baeta Neves, reitor da Universidade ACONSEG



A Universidade ACONSEG oferece uma série de cursos online focados em capacitação e treinamento como, por exemplo, Básico de Seguros, Previdência Complementar e

Gerenciamento de Tempo. Veja a relação completa no Painel, página 19, e todos os detalhes desses novos cursos no site da Aconseg-RJ [www.aconseg-rj.com.br](http://www.aconseg-rj.com.br)

ALLIANZ AUTO

# VOCÊ PEDIU, A ALLIANZ *fez.*

E vai continuar evoluindo para você, corretor.



3 opções de franquia no Seguro Auto, uma delas com 100% de desconto no primeiro sinistro?

**Pode escolher!<sup>1</sup>**



Taxi, aplicativos de transporte e locadoras?

**A gente aceita!**



Cobertura automática para Kit Gás<sup>3</sup> até R\$ 4.000?

**Exclusivo aqui no Rio (RJ)!**



Assistência 24h direto pelo site e também pelo Whatsapp?

**Temos!**



Aviso de sinistro rápido e fácil pelo portal Allianznet?

**É só entrar!**

Sempre uma solução que tem a cara do seu cliente.

Acesse [allianz.com.br](https://www.allianz.com.br) ou procure seu **atendimento comercial**



@allianzcorretor



/allianzcorretor



/allianzbrasil

**Allianz**

Allianz Seguros S.A., CNPJ: 61573796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros, nº 303, ands 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16 • Pinheiros - São Paulo • CEP: 05425-000. Linha Direta Corretor: 4090 1120 Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais Regiões). Linha Direta Allianz: 4090 1120 Capitais e Regiões Metropolitanas), 0800 777 8243 (Demais Regiões). Ouvidoria Allianz Seguros: 0800 771 3313. Atendimento à pessoa com deficiência auditiva ou de fala: 0800 707 1755. Consulte as condições gerais dos produtos em <https://www.allianz.com.br>. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. Processos Susep: Automóvel: 15414.002216/2004-57.

(1) Consulte as Condições Gerais, assim como os planos de assistência 24h, serviços e abrangência do seguro no site [www.allianz.com.br](https://www.allianz.com.br)." (2) Sujeito à análise de riscos. (3) Válido para as apólices emitidas a partir de 23/04/2021 com CEP de pernoite no estado do Rio de Janeiro. A indenização se dará caso o valor do reparo do casco ultrapasse o valor da franquia estipulada na apólice.

## ALERTA SOBRE O PERIGO DAS ASSOCIAÇÕES DE PROTEÇÃO VEICULAR

As principais entidades de representação do setor de seguros estruturaram diversas ações de comunicação para fornecer esclarecimentos à sociedade sobre os riscos da proteção veicular. A iniciativa é composta por site (<https://www.seguroautosim.com.br>), vídeos e a cartilha “Proteção veicular não garante proteção”. A assinatura das ações é encabeçada pela Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg, pelas Federações que a compõem, Sindicatos das Seguradoras e Sinapp, Fenacor e Sindicatos dos Corretores de Seguros. Todo o material de comunicação institucional descreve as principais diferenças entre o seguro e o produto das associações, permitindo ao consumidor final ter um melhor entendimento sobre as diferenças que existem entre eles.

A Justiça, os Procons e o órgão de supervisão do setor de seguros enfrentam crescimento significativo na quantidade de reclamações por parte dos consumidores prejudicados pelas



associações. Nos últimos anos, o Ministério Público Federal e a Superintendência de Seguros Privados (Susep) têm atuado, por vezes em conjunto, para coibir a atuação das associações. Só a Susep já ingressou com aproximadamente 213 ações civis públicas, das quais 29 tiveram reconhecidas a ilegalidade da atuação no âmbito dos Tribunais Regionais Federais das cinco regiões do país e do Superior Tribunal de Justiça, segundo a cartilha “Proteção veicular não garante proteção”.

Espalhadas por todo o país,

sobretudo entre pequenas e médias cidades brasileiras, as associações podem se tornar um problema de enorme gravidade, sem qualquer controle de sua solidez financeira para oferecer irregularmente produto equiparável a seguro, segundo avaliação do setor de seguros. A cartilha, por exemplo, esclarece que as associações de proteção veicular não querem se enquadrar no Código de Defesa do Consumidor, não admitem ser fiscalizadas pelo poder público e entendem que não estão sujeitas a pagar tributos.

## PUNIÇÕES PREVISTAS PARA QUEM VENDE PRODUTOS DAS ASSOCIAÇÕES

Multa de até R\$ 1 milhão, suspensão do exercício da atividade de corretagem, pelo prazo de 30 a 180 dias, e cancelamento de registro, conforme a infração administrativa são as penalidades previstas pela Susep para o cor-

retor de seguros que comercializa produtos das associações de proteção veicular, que ainda pode ser alvo de ações judiciais ou jurídica.

A Susep orienta o cidadão que possua documentos com-

probatórios da venda ou intermediação a formalizar denúncia via peticionamento eletrônico. A formalização da denúncia deve ser feita em endereço específico, que encontra-se disponível no site da Susep.

# Um Seguro que o Cliente só paga pelo tempo que ficou protegido?



## SEGURO TOKIO MARINE AUTO POPULAR



Pagamento mensal sem  
comprometer o limite do cartão



Até 30% mais barato em relação  
a um seguro tradicional



Cobertura completa para colisão,  
roubo, furto e incêndio



Assistência 24h

# RESOLVE

Só o **Seguro Tokio Marine Auto Popular** vem com a **Cobertura Resolvedora**.

Isso significa que, do cancelamento sem burocracia à devolução do valor  
proporcional aos dias pagos, ele Resolve.

**Quer saber mais?**  
**Fale com o seu**  
**Gerente Comercial.**

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

## BRADESCO SEGUROS: BARES E RESTAURANTES GANHAM PRODUTO EXCLUSIVO

A Bradesco Auto/RE lançou no mercado novo produto exclusivo para bares e restaurantes de todo o país. Além da comodidade e segurança, a nova segmentação do produto Empresarial atende às principais demandas dos empreendedores.

Um dos grandes atrativos e diferenciais da segmentação são as novas proteções para quebra de vitrines ou vidros pertencentes a móveis, danos em jardins e danos morais. Além disso, consumidores terão acesso a coberturas específicas para cada negócio. No caso de bares e restaurantes, a cobertura de vidros é estendida a quebra de louças e jarras. Existe também amparo para despesas referentes à perda do ponto comercial e danos a mer-



cadorias refrigeradas, entre outras.

“A equipe da Bradesco Auto/RE acompanha diariamente, por meio de estudos e pesquisas, as necessidades de empresários – principalmente neste momento delicado que o país atravessa em razão da pandemia.

Desta forma, inovamos mais uma vez e passamos a oferecer uma proteção completa e adequada para a necessidade de cada negócio, levando em consideração o atual cenário econômico e social”, declara Saint’Clair Lima, diretor da seguradora.

## FATOR SEGURADORA TEM NOVO DIRETOR COMERCIAL



O administrador de empresas Luiz Antonio Fonseca assumiu a diretoria Comercial da Fator no final de março, levando para a empresa uma experiência de 33 anos de atividades no setor de seguros. Desses, os últimos 23 anos passados em posições de média e alta gestão em empresas líderes como

AIG, Unibanco-AIG, Itaú-Unibanco, ACE e CHUBB. Sólida experiência na gestão de unidades de negócios, foco em criação de times de alta performance para Distribuição de Seguros para clientes e corretores PJ no Brasil, envolvimento em planos de expansão via orgânico e fusões e aquisições.

## SEGURO AUTO ALLIANZ PROTEGE KIT GÁS NO RIO

A Allianz Seguros, mais uma vez, ouviu os corretores e clientes e ampliou a cobertura do Automóvel, para os segurados do Rio de Janeiro. Todos os veículos segurados a partir de 23 de abril e movidos a gás passaram a ter cobertura para o kit. A novidade é aplicada a todos os segurados que tiverem o CEP de pernoite no Estado registrado na apólice, nas modalidades do seguro Auto Allianz – carro de passeio, pick-up, táxis, veículos de aplicativos e locadoras e automóveis de utilização empresarial. A cobertura está atrelada ao sinistro do casco, cobrindo quaisquer danos ao kit gás provenientes de colisão ou roubo e furto, com limite de indenização de até R\$ 4 mil.

Todas as regras para garantia da cobertura podem ser consultadas nas Condições Gerais.



## HDI SEGUROS: PROTEÇÃO PARA FROTA DE VEÍCULOS PREVIENE PREJUÍZOS

“Gerir frotas não é uma tarefa fácil, é preciso estar atento a todos os detalhes que possam prejudicar a rotina de trabalho. Com um seguro contratado para essa finalidade, a empresa protege não só o patrimônio, mas também a sua produtividade ao mesmo tempo em que atua de maneira preventiva”, explica Mauricio Galian, vice-presidente técnico da HDI Seguros.

O seguro Frota oferecido pela HDI garante o reembolso de indenizações pagas a terceiros pelos danos materiais ou corporais causados pelo segurado e de acidentes pessoais de passageiros, que cobre morte/invalidade permanente de qualquer pessoa transportada, em decorrência de acidente de trânsito. Possui ainda coberturas

adicionais para acessórios, carroceria, equipamentos, extensão do perímetro aos países das três Américas, reposição de veículo 0 km, entre outras. Além disso, o segurado também pode contar com serviços de assistência 24 horas como por exemplo guincho, táxi, troca de pneus e pane seca.

“Esse é um produto que pode ser contratado por empresas de diversos portes. O corretor pode fazer a cotação de frotas a partir de um item. Também é possível negociar com a mesa de operações diretamente no nosso sistema com um retorno em, no máximo, 12 horas. Isso significa agilidade, comodidade e flexibilidade na contratação do seguro”, finaliza Galian.



## TOKIO MARINE REÚNE 4 MIL CORRETORES E ASSESSORIAS EM EVENTO COMERCIAL ONLINE

O Encontro Nacional de Corretores reuniu, de forma online, cerca de 4 mil corretores e assessorias de todo País e representantes dos canais de vendas da Companhia: Varejo, Corporate, Canais Especiais e Vida.

“Os corretores de seguros vêm dando uma enorme demonstração de resiliência desde que, diante da necessidade de isolamento social imposta pela pandemia de Covid-19, reagiram rapidamente, usando de forma massiva os

canais digitais disponibilizados pelas seguradoras e reafirmando a importância da indústria de proteção para a sociedade. Como nosso principal canal de distribuição, realizamos esse evento para reafirmar o compromisso da Tokio Marine de continuar a prover todas as ferramentas necessárias para que eles gerem cada vez mais negócios e atendam às novas demandas dos consumidores”, pontua o presidente da Tokio, José Adalberto Ferrara.

## COMPROMISSO COM A DIVERSIDADE E INCLUSÃO

Empenhada em desenvolver iniciativas em prol da diversidade e inclusão, a Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg iniciou, em abril, treinamentos para todos os seus gestores e funcionários sobre o tema. Entre outras ações já realizadas a respeito, está a criação, em 2019, do Dia da Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros – comemorado em 25 de setembro.

“Estamos alinhados com o que outras empresas também fazem. Sabemos que um ambiente mais inclusivo estimula a geração de soluções inovadoras, tão relevantes para um bom resultado das instituições. E essa transformação depende de todos, cada um fazendo a sua parte e a CNseg propiciando o ambiente adequado para que essa transformação ocorra”, afirma.

**Qualicorp** - Um desses exemplos vem da Qualicorp, aonde as mulheres já respondem por 70% do total dos colaboradores e 55% ocupam cargos de comando na empresa. A empresa desenvolve ações inclusivas voltadas para gestantes, pessoas com deficiência, negros e pardos, estes dois já representando 30% da equipe funcional, e o público declarado LGBTQIA+, que já soma 3% do efetivo da empresa.

Todas essas iniciativas fazem parte do Programa Quali Plural, lançado no ano passado, para reforçar e ampliar a cultura de diversidade e inclusão na empresa.

A diretora de Pessoas e Cultura, Flávia Bossolani Pontes, uma das contratadas em processo seletivo exclusivo para mulheres, conta que esse trabalho de compromisso com a diversidade e inclusão representa uma transformação cultural, justamente por isso seu departamento traz as palavras “pessoas e cultura”, em vez do tradicional “recursos humanos”.

## RJ: NOVOS NEGÓCIOS; RETOMADA DE VOO MACAÉ-RJ; CIDADE INTELIGENTE

O Estado do Rio de Janeiro começa a dar sinais mais claros de soerguimento. Um deles veio da Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (Jucerja), que anunciou recordes consecutivos no número de abertura de empresas no Estado nos meses de março e abril. O número apurado em abril, por exemplo, de 4.764 constituições de novos negócios, foi a melhor marca para os últimos 20 anos. Para efeito de comparação, em abril de 2020, início da pandemia, foram abertas 1.128 empresas, contra 3.920 no mesmo mês de 2019.

Outra boa notícia foi a retomada, a partir de 10 de maio, dos voos comerciais do aeroporto de Macaé com destino ao Santos Dumont. A medida atende a demanda de mobilidade da região, que além de ser referência nacional no ramo offshore, destaca-se pela infraestrutura de turismo e negócios.

Na cidade do Rio de Janeiro,



encontro regional do Connected Smart Cities & Mobility, em abril, reuniu especialistas da área pública e privada para debater sobre Plano de Cidades Inteligentes. Durante o evento, foi divulgado o Ranking Connected Smart Cities, que apontou que o Rio ocupa o 1º lugar em

Empreendedorismo, o 4º em Mobilidade e o 5º em Tecnologia.

Para a idealizadora do Connected Smart Cities & Mobility, Paula Faria, “os encontros e outras atividades permitem que o debate e as boas práticas para as cidades e a mobilidade urbana alcancem mais municípios”.

## MAG SEGUROS E UNIVERSIDADE DE COIMBRA FIRMAM PARCERIA

A história do início da previdência no Brasil e sua evolução estão, desde 5 de abril deste ano, disponíveis, para consulta e pesquisa, na mundialmente conhecida Biblioteca Geral da Universidade de Coimbra. O precioso acervo contendo 43 livros de atas de reunião de diretoria da MAG Seguros, empresa com 186 anos, acaba de ser incluído no catálogo de obras digitalizadas oferecidas pela biblioteca da mais antiga universidade do mundo, inaugurada em 1290. O acordo de parceria foi firmado pela área de Memória da empresa e área téc-



nica da Biblioteca Geral da Universidade.

Dada a sua importância na história do desenvolvimento social da humanidade, as atas de diretoria da MAG Seguros foram reconhecidas em outubro de 2017 pela UNESCO como Patrimônio Documental do Mundo. Nelas estão registrados os primeiros movimentos para a criação da previdência social no Brasil, ainda no tempo do Império, e o seu desenvolvimento ao longo dos séculos XIX e XX.

## CURSOS DA UNIVERSIDADE ACONSEG ONLINE AO VIVO



Horário: 14h às 16h  
Carga horária: 5 encontros virtuais  
Dias: 14, 15, 16, 17 e 18/06/2021



Horário: 16h às 18h  
Carga horária: 5 encontros virtuais  
Dias: 14, 15, 16, 17 e 18/06/2021



Horário: 9h às 11h  
Carga horária: 2 encontros virtuais  
Dias: 15 e 17/06/2021



Horário: 9h às 11h  
Carga horária: 5 encontros virtuais  
Dias: 21, 22, 23, 24 e 25/06/2021



Horário: 9h às 13h  
Carga horária: 2 encontros virtuais  
Dias: 28 e 30/06/2021



Horário: 9h às 13h  
Carga horária: 2 encontros virtuais  
Dias: 29/6 e 01/07/2021

TODOS OS CURSOS SÃO REALIZADOS NA PLATAFORMA ZOOM, COM CERTIFICADO APÓS APROVAÇÃO.  
CENTRAL DE ATENDIMENTO: (21) 41416042 WHATSAPP (21) 988080240.

## O ALERTA DE BILL GATES SOBRE A PANDEMIA

Esta não é a última pandemia e não se sabe quando a próxima virá. Mas uma coisa é certa: a humanidade não pode se dar ao luxo de ser pega desprevenida outra vez. Quem faz a advertência é Bill Gates, fundador da Microsoft. “A ameaça da próxima pandemia sempre estará à

espreita — a menos que o mundo aja para evitá-la”, ressalta.

A boa notícia, diz ele, é que podemos nos adiantar em relação aos surtos de doenças infecciosas. “E a prontidão na resposta às pandemias deve ser levada tão a sério quanto as ameaças de guerra. O

mundo precisa dobrar os investimentos em pesquisa e desenvolvimento e em organizações que se mostraram imprescindíveis com a Covid-19. Penso que essa seja a melhor apólice de seguros, com o maior custo-benefício, que o mundo pode comprar”, afirma.

# Amil. Saúde para os seus clientes, sucesso pra você.

Quando o assunto é a saúde dos seus clientes, não dá pra escolher qualquer plano. Amil é referência em saúde no Brasil e tem as melhores soluções, com preços acessíveis. E ainda oferece um programa completo de saúde mental. É o cuidado certo que você procura para cada cliente.

A partir de

**2 vidas**

**amil**

Saiba mais em [amil.com.br](http://amil.com.br)





## CARRO ELÉTRICO: OPÇÃO ECONÔMICA E SUSTENTÁVEL

Pesquisa realizada pelo Instituto Big Data, em março de 2020, com duas mil pessoas, revelou preferência maciça por esse tipo de veículo, para uso pessoal (71%) e para transporte (91%). Os números, segundo o instituto, indicam uma mudança sensível na percepção sobre a mobilidade elétrica, em relação aos veículos a combustíveis fósseis.

Não à toa, 2020 foi considerado o melhor ano da eletromobilidade do Brasil. Mesmo com a pandemia, as vendas de carro elétrico cresceram 66% em relação a 2019, enquanto as de veículos a combustão decresceram 26%, de acordo com dados da Associação Brasileira de Veículo Elétrico.

No setor de transporte, os investimentos nesse tipo de veículo vêm aumentando. Exemplo recente é o da transportadora paulista, a RTE Rodonaves, que, em maio, adquiriu seis caminhões 100% elétricos, com emissão zero de CO2. Primeiro passo para a modernização de uma frota verde e cada vez mais sustentável.

A expansão do mercado de delivery, iniciada com a pandemia, também está levando empresas a incrementarem seus recursos de logística, com carros elétricos, buscando, assim, ganhar velocidade com maior economia e qualidade ambiental.

E também já saiu do forno, em São Paulo, protótipo do primeiro carro-forte totalmente elétrico,



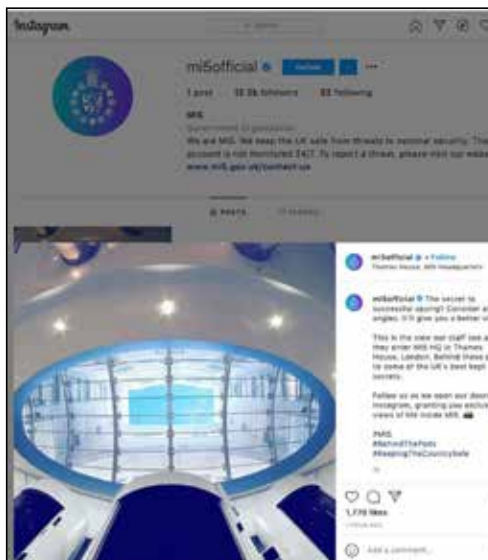
desenvolvido com tecnologia nacional, com layout elaborado para propiciar maior segurança, mobilidade e conforto à equipe de vigilantes.

A tendência, segundo especialistas, é que a expansão do veículo movido a energia elétrica aconteça com força total no decorrer da década. A notícia não poderia ser melhor para o mercado de seguros, que assim terá mais tempo para ampliar estudos e aprimorar produtos voltados para esse novo nicho.

## A ESPIONAGEM NO MUNDO DAS PLATAFORMAS SOCIAIS

A notícia veio reforçar o que milhões não têm dúvida: a força irresistível e inexorável das redes sociais. Uma das agências de inteligência mais famosas do mundo, a britânica MI5, rendeu-se às mídias sociais, para compartilhar dados inéditos no Instagram, rede controlada pelo Facebook, com mais de um bilhão de usuários em todo o mundo.

Tudo por uma causa nobre: derrubar o estereótipo do agente secreto bebendo martini e atrair os jovens para o serviço secreto, segundo afirmou



o diretor da do MI5, Ken McCallum, o mais jovem da história a chefiar a agência secreta.

Na verdade, o MI5 adere às mídias sociais com um certo atraso. A agência de segurança cibernética GCHQ está no Twitter e já tinha aderido ao Instagram desde 2018. Nos Estados Unidos, a CIA já conta com 3,2 milhões de seguidores no Twitter.

E o primeiro post publicado a gente nunca esquece. O do MI5 mostra uma imagem rara para a maioria dos mortais: o hall de entrada da sede do serviço secreto....

SUHAI  
IMPULSIONA  
CORRETOR

# A PERFORMAR NA PANDEMIA

com possibilidades  
de novos negócios



*Ampla aceitação, valor acessível e a qualidade do atendimento são atrativos para o cliente*

Robson Tricarico, diretor Comercial da Suhai



Com a mudança de hábito dos proprietários de veículos decorrente da crise sanitária e financeira, os produtos da Suhai Seguradora, por suas características, ganharam mais penetração no mercado, possibilitando incremento de novos

negócios para os corretores de seguros.

“É o caso de quem passou a enxergar em seus veículos uma oportunidade de fonte de renda, como os motoentregadores, proprietários de carros que transportam passageiros por aplicativos, perueiros, caminhoneiros autônomos, entre outros”, exemplifica Robson Tricarico, diretor Comercial da Suhai.

Segundo o executivo, a ampla aceitação, o valor acessível e a qualidade do atendimento da Suhai são fatores que a endossam como uma boa opção para o corretor oferecer aos clientes que passam por dificuldades financeiras, aos que não percebem mais a necessidade do seguro completo (por minimização de risco), e, principalmente, aos que estão com seus veículos expostos ao risco, como alguns exemplos de perfis citados acima, onde o seguro de furto e roubo é a cobertura essencial para que não percam seu patrimônio.



Robson  
Tricarico,  
diretor  
Comercial da  
Suhai

## TECNOLOGIA

### ACELERANDO A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A chegada da pandemia subverteu a ordem de muitas empresas, que se viram levadas a acelerar seus processos de transformação digital para garantir a sobrevivência de seus negócios.

Projetos que seriam executados em mais longo prazo tiveram que ser realizados em meses, e isso demandou, ou melhor, está demandando investimentos mais robustos em novas tecnologias ou no aprimoramento das já existentes. Segundo a consultoria americana Gartner, os investimentos mundiais em tecnologia da informação (TI) devem atingir US\$ 3,9 trilhões este ano, o que representará uma alta de 6,2% sobre 2020.

Nesse contexto, o item “segurança” merece destaque. Pesquisa realizada pela consultoria PwC revela que 44% de mais de cinco mil diretores executivos entrevistados no mundo têm esse tema como preocupação maior.

Já a PwC Brasil apurou que 57% das empresas estão dispostas a investir mais em cibersegurança. A norma representa um desafio para os segmentos que têm nos dados de pessoas e clientes sua matéria-prima. Como o mercado segurador, por exemplo, que sem essas informações não teria como fazer uma avaliação de riscos e valores para correta proteção e precificação.



## AMIL DE OLHO NA SAÚDE MENTAL

O assunto foi parar nos holofotes do programa “Encontro com Fátima Bernardes”, da TV Globo, em março e abril, quando foi exibida uma série de quatro ações de conteúdo da Amil sobre saúde mental. As ações fazem parte de uma campanha lançada pela operadora de saúde, criada por Beth Havas com o objetivo de alertar sobre a seriedade dos riscos do adoecimento mental e a importância de buscar ajuda médica, além do apoio de amigos e família-

res. A iniciativa chamou a atenção para situações reais do cotidiano de inúmeras pessoas, que não devem ser minimizadas e podem sinalizar indícios de uma saúde mental abalada. “Nossa estratégia de comunicação é abordar o tema com a seriedade que precisa, mas através de um discurso amigável e tangível. E a TV é uma ferramenta poderosa para isso, visto seu alcance, formato e credibilidade”, esclarece Luiz Periard, diretor de Marketing da Amil.

## SULAMÉRICA: ATENDIMENTOS DIGITAIS CRESCEM MAIS DE 1.000% NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2021

Na SulAmérica, a Orientação Médica Telefônica (OMT) e o Saúde na Tela, plataforma de atendimento virtual com médicos de mais de 50 especialidades, além de psicólogos, nutricionistas e outros profissionais, registraram 309 mil consultas no primeiro trimestre de 2021, um crescimento de 1.138% em relação ao mesmo período do ano passado. Apenas em março de 2021, um mês de eleva-

dos índices de casos da COVID-19 no país, foram 141 mil atendimentos, 679% a mais em comparação ao mesmo mês de 2020. O serviço tem alto nível de resolutividade, sendo que 90% dos casos não exigem atendimento presencial posterior, e de satisfação, com 92 p.p. de NPS. O Saúde na Tela está disponível para todos os beneficiários de planos de saúde da SulAmérica, sem custo adicional.

## BRDESCO SAÚDE REFORÇA PILAR DA ATENÇÃO PRIMÁRIA À SAÚDE

A Bradesco Seguros ampliou a rede de clínicas Meu Doutor Novamed com mais duas unidades, inauguradas em maio, sendo uma no bairro do Méier, Zona Norte do Rio de Janeiro, e outra em Santo Amaro, capital paulista, elevando para 25 o total de unidades de atendimento. O programa alcançou a marca de 136 mil atendimentos realizados em 2020, tendo como diferencial as consultas por livre demanda devido aos casos de suspeita de Covid-19 durante a pandemia.

Para 2021, está prevista a abertura de mais sete unidades das clínicas Meu Doutor Novamed, rede de apoio criada, no início da pandemia, em parceria com a Mediservice.







Nova coparticipação  
SulAmérica PME  
com Limitador Mensal

Redução de até **25%**  
no valor do plano\*

Seu cliente utiliza quando precisar e **não se preocupa na hora de pagar**.  
Ao usar o plano de saúde, será cobrado, no máximo, o valor de coparticipação mensal correspondente ao plano contratado.

Mais uma opção criada pela SulAmérica pensando na Saúde Integral, levando bem-estar físico, emocional e financeiro para seus novos clientes.



Confira todos os  
limitadores de cada plano  
no Portal do Corretor.

SulAmérica

125 ANOS

ANS - nº 006246 \*Comparado com o preço de um plano sem coparticipação, na modalidade ambulatorial e hospitalar com obstetria. Este material contém informações resumidas que poderão sofrer alterações sem aviso prévio. Os benefícios aqui descritos estão sujeitos à capacidade técnica e poderão ser descontinuados, a exclusivo critério da SulAmérica. O produto SulAmérica Saúde obedece à legislação que regulamenta os seguros e às condições contratuais, que devem ser lidas previamente à sua contratação. Para mais informações acesse: [sulamerica.com.br](http://sulamerica.com.br). Razão Social: Sul América Companhia de Seguro Saúde CNPJ: 01.685.053/0013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A. e CNPJ: 02.866.602/0001-51.SAC: 0800-722-0504 e Ouvidoria: 0800 725 3374, horário atendimento 08:30h às 17:30h (tenha em mãos o protocolo de atendimento).

## MERCADO E ESPECIALISTAS DEBATEM O CONSUMIDOR DO FUTURO

Foram três dias debatendo questões sobre relações de consumo no setor de seguros, em evento online promovido pela CNseg, em abril.

Confira, a seguir, citações de alguns dos participantes.

**Marcio Coriolano**, presidente da CNseg

“Podemos afirmar que boas práticas de atendimento, bons resultados de atendimento ao consumidor e a sua fidelização pela dinâmica das empresas expressam-se no crescimento do setor de seguros ao longo das três últimas décadas”

**Solange Beatriz Palheiro Mendes**, diretora executiva da CNseg

“Nos últimos anos, o setor segurador tem se empenhado em empoderar o consumidor, permitindo que ele tenha condições de tomar decisões de compra mais assertivas e de avaliar seus serviços de forma adequada”

**Tereza Moreira**, chefe do Serviço das Políticas de Concorrência e Proteção dos Consumidores da UNCTAD

“Brasil tem um papel importante no avanço da relação de consumo da América Latina e também contribui de forma relevante para as discussões internacionais sobre o tema. Tudo o que é feito aqui, e acompanho bem as discussões, é replicado no mundo”

**Juliana Oliveira**, secretária da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon)

“Transformações tecnológicas



deixam o consumidor cada vez mais poderoso dentro da relação de consumo. Consumidor do futuro cobrará agilidade no atendimento e resolubilidade”

**Rafael Scherre**, diretor da Susep

“As reclamações de consumidores atendidas pela Susep caíram de 25.207 em 2019 para 21.200 em 2020”

**Silas Rivele**, ouvidor da Seguros Unimed e presidente da Comissão Temática de Ouvidoria da CNseg

“A central de ouvidoria da CNseg já atendeu cerca de 150 mil demandas, sendo 97% delas resolvidas, que resultaram em mais de 250 melhorias registradas em processos, produtos, tecnologia, documentação e materiais de divulgação”

**Eduardo Tostes**, defensor público do RJ e Coordenador do NUDECON

“Com transparência e respostas razoáveis, em prazos razoáveis, por parte das ouvidorias das empresas, conseguimos reduzir em muito as demandas que chegam aos órgãos de defesa do consumidor e ao judiciário. Espero que o exemplo de diálogo transparente do setor segurador sirva para outros segmentos econômicos”

**Eduardo Fraga**, diretor da Susep

“Consumidor quer preços justos, coberturas adequadas, atendimento no canal de sua preferência e solução para seus problemas”

**Angelica Carlini**, diretora da Carlini Sociedade de Advogados

“Exigências dos consumidores serão crescentes nos próximos anos, sobretudo entre os nativos digitais”

**Pensou no futuro,  
pensou no presente,  
conte com a  
Bradesco Seguros  
agora e sempre.**

Com o Grupo Bradesco Seguros, seus Clientes podem contar com as melhores soluções em Auto, Residencial, Saúde, Dental, Vida e Previdência.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios. Saiba mais em: [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

**Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.**

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000



**bradesco**  
seguros

## IRB RECEBE SELO WOMEN BOARD



O IRB Brasil RE foi agraciado com o selo especial da Women Board, associação que reúne um grupo de executivas, conselheiras, advogadas e empresárias engajadas na promoção da mulher a postos com tomada de decisão, por contar com duas mulheres em seu Conselho de Administração: a ex-ministra e primeira mulher presidente do STF, Ellen Gracie Northfleet, e a ex-CEO da S&P Global Ratings no Brasil e na Argentina, Regina Helena Jorge Nunes.

A iniciativa de submeter o IRB à certificação partiu do próprio Conselho de Administração, por entender que lidar de forma empática com todas as dimensões da diversidade é uma imposição ética.



Ellen Gracie,  
primeira mulher  
presidente do STF

## ELAS AINDA SÃO MINORIAS NOS CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO, DIZ ESTUDO

A presença das mulheres nos conselhos de administração das empresas brasileiras cresceu nos últimos anos, passando de 7% em 2014 para 14% em 2020, mas ainda é inferior às práticas internacionais.

Os dados fazem parte do Estudo de Conselhos de Administração 2020, feito pela Korn Ferry, empresa global de consultoria organizacional, com base nas informações de 81 empresas que estão entre as mais respeitadas do país.

Na pesquisa foram identificadas apenas três mulheres como presidentes de conselhos de administração no Brasil, o que representa menos de 4% do total das empresas participantes.

Se a análise for feita com base apenas nos conselheiros independentes, o percentual de mulheres sobe para 20%, enquanto em 2016 eram apenas 7%.

Os dados mostram ainda que o setor que possui a maior presença feminina nos conselhos é o de consumo, seguido por varejo e tecnologia.

De acordo com Jorge Maluf, sócio sênior da Korn Ferry, em países europeus, a presença de mulheres nos conselhos

chega à marca de 30%, pois o mercado já percebeu o valor da diversidade para os negócios.

“Já nas empresas brasileiras, ainda é preciso certa pressão para que a diversidade de gênero esteja presente. Se considerarmos o controle acionário, as empresas de capital pulverizado são as que possuem mais mulheres em seus conselhos, o mesmo acontece entre as listadas nos níveis mais altos de governança da B3. Já quando analisamos considerando a receita líquida das companhias, é possível notar que empresas que apresentam melhores práticas de governança tendem a ter mais diversidade”, explica Jorge Maluf.

A pesquisa também considera a participação feminina nos comitês das empresas, apontando que 15% dos participantes são mulheres. A maior parcela de mulheres é percebida nos comitês de sustentabilidade, em que a porcentagem sobe para 30%.

Considerando apenas a participação no comitê de sustentabilidade, o estudo mostra que apenas 42% das mulheres recebem algum tipo de remuneração, enquanto 58% dos homens deste mesmo comitê são remunerados pela atuação. (fonte G1 – Editoria Mulher)



**Kamala Harris,**  
vice-presidente  
dos EUA: exemplo  
de mais mulheres  
nas lideranças  
políticas e  
empresariais

(foto de Elijah Nouvelage/  
File Photo/Reuters,  
publicada na Revista  
Exame)

V I D A T O D A

BEM-ESTAR



## Soluções **completas** para seus clientes **viverem mais** e melhor.

Conte com um seguro de vida para ajudar a cuidar financeiramente da saúde de seus clientes em caso de internação, cirurgia ou doença grave inesperada.

E, ainda, uma série de assistências para seus clientes manterem a qualidade de vida, como descontos em medicamentos e exames, orientação médica por vídeo 24h e muito mais.

**MAG**  
SEGUROS

GRUPO MONGERAL **EGON**



mag.com.br



/MAGSeguros



@magseguros oficial

Este material contém informações resumidas. Para informações completas sobre o produto, consulte as condições gerais. Plano garantido por Mongeral Aegon Seguros e Previdência S.A., CNPJ 33.608.308/0001-73. Processo SUSEP BEM-ESTAR - Doenças Graves: 15414.633500/2019-56. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br), por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.

## SETOR SEGURADOR ENCERRA 1º TRIMESTRE COM ALTA DE DOIS DÍGITOS

A arrecadação do setor segurador expandiu 10,3% no primeiro trimestre do ano se comparado com o mesmo período de 2020, totalizando R\$ 71,2 bilhões, sem Saúde e sem DPVAT. O resultado foi influenciado pela forte demanda do segmento de Danos e Responsabilidades, com alta de 12,8% (na comparação dos trimestres), e de Vida e Previdência, com incremento de 10,2%. A Capitalização cresceu 3,3% no comparativo dos primeiros trimestres de 2020 e 2021.

Os dados constam da nova edição da Conjuntura CNseg (nº 43), publicação da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg. As provisões técnicas somaram R\$ 1,2 trilhão em março, 8,9% acima do mesmo mês do ano passado.

O desempenho do primeiro trimestre do ano, embora importante, permanece abaixo do registrado no quarto trimestre de 2020 (-6,2%) e do mesmo trimestre de 2019 (-3,5%), este último antes da pandemia do novo coronavírus.

“A despeito dessa recuperação, o setor de seguros ainda não conseguiu obter o mesmo resultado do trimestre antecedente, o último de 2020, estando R\$ 4,7 bilhões (6,2%) distante dele. O mesmo se observa na comparação com o último trimestre pré-pandemia do coronavírus – o 4º trimestre de 2019 –, desta vez a distância sendo menor, de R\$ 2,6 bilhões

(3,5%)”, escreve o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, no editorial da Conjuntura 43.

Segundo ele, o desempenho acumulado até março, porém, fez o setor manter a dianteira de crescimento sobre outros setores da economia – com exceção do agronegócio –, ratificando o acerto da guinada digital das seguradoras em resposta às restrições à mobilidade da população, que se repete neste ano em virtude do agravamento da pandemia.

“O pano de fundo dessa demanda é a crescente preferência da população pela proteção contra riscos, o aumento da confiança de empresas e famílias nas seguradoras,

o avanço tecnológico que permite velocidade da inovação em produtos e serviços e a ampliação da concorrência intrassetorial”, assinala Marcio Coriolano.

Na margem (mês contra mês anterior), o comportamento do setor também foi positivo: alta de 12% em março sobre fevereiro (sem Saúde e sem DPVAT), depois da queda de 10,1% em fevereiro contra

janeiro. Em março (R\$ 24,7 bilhões de prêmios), os ramos que cresceram acima de dois dígitos foram o Rural, com 96,6%, Marítimos e Aeronáuticos, com 66,8%, Crédito e Garantias, com 21,6%, seguidos de Transportes (15,1%), Automóveis (14,1%), Planos de Vida-Risco (12,7%) e Planos Previdenciários de Acumulação (11,3%). Capitalização evoluiu, com 9,4%.



## SUSEP LANÇA RELATÓRIO FINANCEIRO DO SEGURO

Um retrato do mercado de seguros no ano de 2020 encontra-se disponível no site da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Trata-se da primeira edição do Relatório Financeiro do Setor de Seguros, que tem como objetivo apresentar aspectos de desempenho e de saúde financeira dos setores de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização. No documento inédito, são apresentados números do

setor em demonstrações relacionadas a receitas, sinistralidade, rentabilidade, provisões técnicas, perfil de investimentos, capital e transferência de riscos.

O Relatório Financeiro, mais uma inovação/ferramenta disponibilizada pela Susep para promover a transparência do setor, é produzido com base nas informações obtidas a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas.

# SEGURO GARANTIA ARBITRAL, UM SEGURO PIONEIRO NO MERCADO BRASILEIRO, QUE VOCÊ SÓ ENCONTRA AQUI, NA FATOR SEGURADORA!

A arbitragem é o procedimento ideal para solucionar possíveis conflitos empresariais, um método alternativo que demanda menor tempo do que o poder judiciário e objetiva fechar acordos que sejam vantajosos para as partes envolvidas, usando um método flexível e amigável.

**O Seguro Garantia Arbitral possibilita que empresas apresentem uma Apólice de Seguro em vez de um bem patrimonial, depósito caução, fiança bancária ou garantia financeira como contracautela para concessão de liminar, garantindo assim que os recursos das corporações não sofram enquanto tramita a arbitragem.**



Contrato que garante o pagamento de valores de responsabilidade do Tomador nos procedimentos arbitrais



Cobertura limitada ao valor máximo da garantia, caso o Tomador deixe de efetuar o pagamento, após a sentença arbitral



Funciona para concessão de medidas cautelares ou de urgência e para liberação de ativos

#FalecomseuCorretordeSeguros

São Paulo  
(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro  
(+55 21) 3861-2500

SAC: 0800-77-07229  
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867  
Memorize: 0800-77-FATOR  
[www.fatorseguradora.com.br](http://www.fatorseguradora.com.br)

Para mais informações sobre o Seguro, aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado.



Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais da apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP- SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguro. Contato: 0800-201-8484.

# MAIS QUE UM CURSO.

A dedicação que a  
sua carreira precisa.

A Aconseg-RJ e a IndoRH trazem ao mercado a Universidade Aconseg, com uma série de cursos de capacitação focados em treinamento para o mercado de Seguros.

Seja um profissional certificado em diversas áreas, com a **flexibilidade de aulas presenciais e online.**



[www.universidadeaconseg.com](http://www.universidadeaconseg.com)