

REVISTA DA ACONSEG RJ

DOUTOR



TELEMEDICINA VEIO PARA FICAR

PREPARE-SE PARA A LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

O Cliente precisa de um médico, mas não pode sair de casa?



SEGURO TOKIO MARINE VIDA INDIVIDUAL



Orientação médica online 24h



Cobertura para até 25 doenças graves (incluindo diagnóstico de câncer)



Assistência Funeral



Cobertura de Despesas Médicas Hospitalares e Odontológicas



Aplicativo Vida Saudável: orientações fitness e nutricionais por videoconsulta



Tokio Indica: programa de benefícios com descontos exclusivos

RESOLVE

Simplicidade na cotação, tele-entrevista e agenciamento prolongado* nas vendas feitas no cartão de crédito. Tudo isso, porque o **Seguro Tokio Marine Vida Individual. Resolve** pra você também!

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

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

A telemedicina veio para ficar

O que seria dos inúmeros pacientes acometidos dos mais diversos tipos de doenças e em isolamento social nesses últimos cinco meses? Expostos à ação destruidora do novo coronavírus, certamente o número de casos de contaminação e mortes teria aumentado significativamente.

Em hora mais do que benéfica, todas as pontas do processo de atendimento médico foram contempladas pela telemedicina: médicos, pacientes, seguradoras e operadoras.

No caso das empresas de saúde privada, o que se viu foi uma resposta rápida e certa, que coroou de êxito a missão inesperada de realizar milhares de atendimentos num curto espaço de tempo.

Os números até o momento são reveladores: 3,5 milhões de usuários de telemedicina no Brasil (julho/agosto de 2020); 1,7 milhão é o número de atendimentos realizados após a Lei nº 13.989, de 15 de abril de 2020, até agosto 2020; 1 milhão: quantidade de teleconsultas registradas na França na segunda semana de abril de 2020 contra 10 mil por semana no mês de março; 46%, percentual de cidadãos dos Estados Unidos que usaram a telemedicina em julho 2020.

A ferramenta não só se demonstrou eficiente como garantiu um atendimento de primeira qualidade em inúmeras especialidades e revelou ser mais uma tecnologia que permanecerá dentre as tantas que o mercado de saúde já implementou em benefício de seus segurados.

Conforme atesta Fabio Tiepolo, especialista em tecnologia que ganhou notoriedade com o aplicativo médico Docway, em seu artigo “Telemedicina: um avanço inevitável para o Brasil”, “é inegável que se trata de um inevitável avanço para a medicina brasileira. Aliás, os principais países do mundo já usam o modelo como uma ferramenta de acesso à saúde e para a redução de custos. Além disso, é uma excelente ferramenta para viabilizar os sistemas de saúde e otimizar o tempo médico, gerando benefícios para todos os envolvidos e colocando o Brasil em linha com as boas práticas adotadas por outras nações”.

É isso que demonstra a nossa reportagem especial sobre telemedicina desta edição. Tenham todos uma boa leitura!

Luiz Philipe Baeta Neves
Presidente da Aconseg-RJ

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Luiz Philipe Baeta Neves – Baeta Assessoria
1º Secretário: Joffre Nolasco – Rapport Seguros
2º Secretário: Renato Rocha – Nova Fortaleza
1º Tesoureiro: Mário Roberto Santos – TEA
2º Tesoureiro: Rogério Soucasaux – CP Gomes

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACONSEG

Baeta Assessoria
Borny Assessoria
CDS Assessoria
Chase Empresarial
CP Gomes Assessoria
Nova Four Unions Assessoria de Seguros
Guarda Adm. e Consultoria 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

Especial: Telemedicina	4
PAINEL	14
HDI e Icatu: seguro de vida para PMES.....	18
PAINEL	20
Tokio Marine: 2 milhões de veículos segurados.....	22
SulAmérica mantém sólida posição financeira	24
Brasileiro precisa se organizar para o futuro.....	26
Artigo: Ferramenta prepara corretores para o “novo normal”	27
TECNOLOGIA.....	28
Mapa de utilização do SUS.....	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: Presidente, Luiz Philipe Baeta Neves; 1º Secretário, Joffre Nolasco; 2º Secretário, Renato Rocha; 1º Tesoureiro, Mário Roberto Santos; 2º Tesoureiro, Rogério Soucasaux

Expediente

Edição: VTN Comunicação Ltda.
Jornalista Responsável: Vania Absalão (MTB 13.702)
Redação: Laís Muniz e assessorias de imprensa das seguradoras
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

Segundo especialistas, a telemedicina é capaz de promover uma série de benefícios para o setor, como ampliar o acesso a consultas, reduzir as desigualdades na assistência à saúde, poupar tempo, reduzir custos, promover maior prevenção e diminuir a demanda pelo atendimento hospitalar. Esta reportagem especial mostra o debate sobre a utilização, os desafios e as oportunidades para o desenvolvimento da telemedicina no país e a importância da regulamentação do serviço. Abordamos também a adequação da saúde suplementar brasileira para manter a qualidade do atendimento aos pacientes e as mudanças estruturais que transformarão o setor com a difusão de conceitos como telessaúde e medicina conectada, a partir de um cenário global que está sendo conhecido como “novo normal”.



46,8 milhões

segurados da saúde
suplementar
no Brasil
(maio de 2020)

+1,7 milhão

de atendimentos realizados pela
telemedicina no Brasil após a Lei
nº 13.989, de 15 de abril de 2020,
até agosto de 2020

Caderno
Especial

TELEMEDICINA:

A ERA DA SAÚDE DAS FAMÍLIAS CONECTADAS

46%

Cidadãos dos
EUA que usam
a telemedicina
(julho de 2020)

3,5 milhões

Estimativa de usuários
de telemedicina no
Brasil (julho/agosto de
2020)

1 milhão

Teleconsultas registradas na
França na segunda semana de
abril de 2020; em março, foram
apenas 10 mil por semana

TELEMEDICINA

A ERA DA
SAÚDE DAS
FAMILIAS
CONECTADAS



A Resolução nº 1.643/2002 do Conselho Federal de Medicina (CFM) define a telemedicina como “o exercício da medicina através da utilização de metodologias interativas de comunicação audiovisual e de dados, com o objetivo de assistência, educação e pesquisa em saúde”. Desde então, esse tipo de serviço tem sido objeto de normatizações: novamente pelo CFM, em 2018 (Resolução 2.227) e 2020 (Ofício 1.756); Ministério da Saúde (Portaria 467/2020); e pela Lei nº 13.989, de 15 de abril de 2020, que autoriza o seu uso, em caráter emergencial, somente enquanto durar a crise da pandemia da covid-19 provocada pelo novo coronavírus (Sars-CoV-2). “A chancela de órgãos oficiais é importante para aumentar a confiança do paciente nesse tipo de serviço, principalmente em um momento como o que estamos enfrentando”, observa Rodrigo Rocha, Chief Growth Officer do UnitedHealth Group Brasil.

A telemedicina se insere dentro de um conceito mais abrangente denominado telessaúde, que pode ser definido como prestação de todo e qualquer serviço de saúde realizado remotamente (à distância), utilizando tecnologias de informação e comunicação digitais como áudio, vídeo e aplicativos de mensagens. Além da medicina, a telessaúde engloba ainda serviços de diagnóstico, consulta, triagem, monitoramento, cirurgia, interconsulta (quando feita entre dois médicos para discutir o caso específico de algum paciente), orientação, consultoria e educação.

O serviço também está associado à inteligência artificial e ao termo em inglês “e-Health”, definido pela Organização Mundial da Saúde (OMS) quando do uso das Tecnologias de Informação



Chao Wen, médico e professor associado da USP com livre docência em Telemedicina

e Comunicação na Saúde (TICS). Já a Healthcare Information and Management Systems Society (HIMSS) define “e-Health” como qualquer aplicação da internet utilizada com tecnologias de informação que melhorem as condições de processos clínicos, tratamento de pacientes, prestação de serviços e coordenação dos sistemas de saúde.

Durante o *webinar* “Telemedicina no novo normal”, promovido pela Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), em julho, o chefe da disciplina de Telemedicina da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (FMUSP), Chao Lung Wen, destacou que o novo serviço é um “braço” do setor médico que irá estruturar

a “medicina conectada”. Segundo ele, a chegada da quinta geração das redes móveis (5G) no Brasil vai levar a uma expansão da conectividade das residências no país, que impulsionará de vez a cultura digital e a “Era da Saúde das Famílias Conectadas”. Uma conectividade que servirá para ampliar os conhecimentos dos pacientes sobre proteção, prevenção, procedimentos de higienização etc., mas que também poderá ser aplicada em assistência, educação, pesquisa, prevenção de doenças e promoção da saúde. “No futuro, a telemedicina não vai cuidar apenas de doença, mas da gestão de qualidade da saúde para evitar que as pessoas saudáveis fiquem doentes”, prevê.



Thaís Jorge, diretora da Bradesco Saúde

Conforto e eficiência - A diretora da Bradesco Saúde, Thaís Jorge, reforça que o risco de transmissão da covid-19 e o medo de contaminação em ambiente hospitalar geraram uma “mudança comportamental” da sociedade. “A telemedicina, ao oferecer atendimento remoto de forma segura e eficiente, permitiu uma comodidade maior, tanto para médicos quanto para pacientes”, analisa.

“Não é necessário que os beneficiários reservem um tempo significativo em suas agendas para deslocamentos até o consultório médico. Basta acessar o link para a consulta na data e horários pré-agendados. Isso diminui os tempos de ausência do trabalho, amplia a base de beneficiários que um especialista pode atender e traz mais conforto para o paciente”, enumera Fernando Leibel, diretor-executivo da Somp Saúde.

Outra questão que favoreceu a utilização da telemedicina em larga escala no Brasil durante a pandemia foi o nível de tecnologia já existente e praticado no setor, uma vantagem competitiva que

permitiu o avanço da oferta e da disponibilização desse serviço aos cerca de 47 milhões de segurados brasileiros da saúde suplementar, mesmo com as empresas do segmento trabalhando em regime de *home office*, algo inimaginável até pouco tempo atrás.

“A tecnologia aliada à coordenação do cuidado, com o resgate do atendimento primário resolutivo e eficaz, pode contribuir para redução de desperdício e, conseqüentemente, de custos ao focar em prevenção e promoção da saúde”, observa Thaís Jorge. “Assim como acontecem pesquisas e surgem novos medicamentos e formas de tratamento, também são desenvolvidas tecnologias de diagnóstico e sistemas de comunicação que visam garantir a interação entre médico e paciente e o acesso das pessoas ao tratamento de saúde”, pontua Leibel.

A telemedicina permite ao paciente receber prescrição de medicamentos, obter pedido para exames, receber atestados e encaminhamentos para outros serviços de saúde. “As informações de

atendimento são inseridas no prontuário eletrônico, permitindo recuperá-las nas consultas seguintes para dar continuidade do tratamento. O atendimento é realizado com toda a segurança, e o registro dos dados segue as exigências da Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD”, destaca a executiva da Bradesco Saúde.

“A telemedicina veio para suprir a necessidade de assistência sem a exposição dos pacientes ao risco de contaminação pelo novo coronavírus. Para os profissionais de saúde, significou a continuidade de suas clínicas num momento crítico; para os hospitais, a oportunidade de concentrar o pronto-atendimento em quem realmente precisava desse serviço”, ressalta Solange Zaquem, diretora comercial da SulAmérica. Além da telemedicina de serviços, especialistas como Chao Lung Wen apostam também no avanço de outros segmentos, como telemedicina de logística em saúde, de cuidados integrados e organizacional.

TELEMEDICINA



A ERA DA
SAÚDE DAS
FAMILIAS
CONECTADAS

Fernando Leibel acredita que a teleconsulta foi uma solução adequada que permitiu aos beneficiários o acesso à consulta e à orientação médicas “nesse período de excepcionalidade” provocado pela pandemia. A grande vantagem, segundo ele, é a ampliação do acesso e a facilidade com que o serviço é prestado, uma vez que a consulta pode ser realizada à distância, sem perda de tempo com deslocamentos do paciente.

As consultas por meio de vídeo, diz Thaís Jorge, ampliaram o nível de comodidade no atendimento ao beneficiário, proporcionando “mais conforto, agilidade, qualidade e eficiência” ao paciente.

Rodrigo Rocha acredita que a telemedicina permite maior autonomia aos pacientes na escolha do horário mais conveniente para a consulta, além de viabilizar um acesso mais prático, reduzir deslocamentos, colaborar com diagnósticos precoces e estimular a prevenção e o monitoramento de doenças.

Desempenho - Desde o começo da pandemia, os números de desempenho do serviço de telemedicina oferecido por empresas do setor têm sido bastante significativos.

No caso das teleconsultas, a Sompo Saúde realizou mais de 460 atendimentos entre o começo do mês de abril e o dia 14 de julho. Entre as especialidades mais requisitadas, cerca de 23% dos atendimentos foram para consultas na área de clínica geral, seguida de psicoterapia (10%), psiquiatria (9%), dermatologia (7%), endocrinologia e endocrinologia pediátrica (7%) e pediatria (6%).

A Amil, do UnitedHealth Group Brasil, saltou de uma média de 15 atendimentos por dia em julho de 2019

para mais de 380 mil consultas via telemedicina este ano, registradas a partir de março.

O executivo do UnitedHealth Group Brasil diz que metade das consultas da Amil são realizadas por médicos de família e clínicos, especialidades que, segundo ele, estão disponíveis desde o início do atendimento, em março desse ano. “Em maio, passamos a oferecer também consulta com hora marcada, por videochamada, com especialistas como pediatra, ginecologista, obstetra, psiquiatra, endocrinologista, pneumologista, dermatologista, geriatra, nefrologista, urologista e ortopedista”, informa Rocha.

“Em termos de teleconsulta, qualquer especialidade tem condições de ser contemplada”, afirma Leibel. Segundo ele, o ideal é que esse serviço seja realizado pelo mesmo médico que acompanha o paciente para evitar perda de continuidade no tratamento. Para o executivo da Sompo Saúde, caso essa experiência resulte na regulamentação de outros serviços de telemedicina, a prestação de serviços por especialistas pode viabilizar o acesso de mais pacientes a serviços médicos de qualidade. “Tudo vai depender do comportamento do mercado”, analisa.

Desde 2018, a SulAmérica oferece a teleorientação aos seus segurados. O serviço é realizado por médicos generalistas por meio de videoconferência ou ligação telefônica. Solange Zaquem diz que o fato de a SulAmérica ter investido nessa modalidade de atendimento permitiu à companhia oferecer o “Saúde na Tela” logo após a regulamentação da teleconsulta – ainda que provisória – pelo Governo Federal.

A SulAmérica saltou de 500 teleconsultas em fevereiro deste ano para 35 mil em abril. Em junho, o “Saúde

na Tela” alcançou a marca de 68 mil pacientes atendidos. “Neste ano, atingimos a marca de 200 mil atendimentos até agora e 100 mil prescrições e solicitações de exames via tela”, exalta a executiva.

O “Saúde na Tela” oferece consultas com médicos plantonistas e especialistas em mais de 40 áreas, além de psicólogos, fisioterapeutas, fonoaudiólogos, terapeutas ocupacionais e nutricionistas. Segundo a empresa, plantonistas, pediatras e psicólogos são os profissionais mais requisitados nas teleconsultas até o momento.

Desde 18 de agosto, o “Saúde na Tela” está disponível também para “alguns clientes de alguns seguros de Vida e planos de Previdência da SulAmérica”, informa Solange Zaquem. Segundo ela, tal medida reforça o posicionamento da empresa como gestora de “saúde integral” (física, emocional e financeira) do seu cliente.

Na Bradesco Saúde, as consultas por vídeo foram disponibilizadas para os beneficiários a partir de junho de 2020. Segundo Thaís Jorge, o serviço conta com equipe médica dedicada para casos de suspeita de covid-19 e casos agudos, de baixa complexidade. A executiva informa ainda que a Bradesco Saúde também disponibilizou teleconsultas com profissionais de saúde de diferentes especialidades, como psicólogos, nutricionistas e fonoaudiólogos.

“Nos primeiros 30 dias, foram realizados mais de 11.500 atendimentos por vídeo, com alguns dias atingindo a marca de 700 consultas. Atualmente, a média é de 400 consultas diárias”, informa Thaís Jorge. Na Bradesco Saúde, as teleconsultas médicas mais requisitadas são nas áreas de clínica geral, pediatria e psicologia.



Atendimento complementar - Rodrigo Rocha acredita que a telemedicina é mais uma ferramenta de atuação para o médico ampliar as suas possibilidades diagnósticas e terapêuticas na assistência aos pacientes, permitindo “mais flexibilidade de suas agendas e locais de trabalho”, além de estimular a boa performance clínica.

Já para as operadoras, Rocha avalia que a telemedicina é um “direcionador do cuidado do cliente”, o que permite um acompanhamento clínico mais próximo e uma otimização da gestão de recursos.

“A situação vivenciada pelo distanciamento social exigiu um movimento importante do mercado para garantir que o segurado pudesse continuar com acesso ao atendimento. E o setor de saúde suplementar desenvolveu os meios para que isso pudesse acontecer de forma bastante ágil e assertiva”, afirma Fernando Leibel.

Para o Chief Growth Officer do Uni-

tedHealth Group Brasil, a telemedicina já era uma demanda da sociedade, mas, devido à pandemia da covid-19, o serviço evoluiu rapidamente por causa das recomendações de isolamento social. “Muitas pessoas, por comodidade ou por medo de sair de casa, preferiram usar a telemedicina para acompanhar as suas condições clínicas, receber orientações ou resolver problemas de saúde de menor complexidade”, analisa Rocha.

A teleconsulta não substitui a consulta presencial, opina Leibel. Segundo o diretor-executivo da Sompó Saúde, o serviço é um atendimento complementar para ser utilizado entre as consultas presenciais e, de preferência, com o mesmo profissional médico. “Em situações especiais, como a que estamos vivendo atualmente, ela pode ser utilizada até que a consulta presencial seja possível”, pondera. Na sua opinião, tal serviço deverá continuar a ser oferecido aos pacientes após o fim da pandemia.

“Em termos de teleconsulta, qualquer especialidade tem condições de ser contemplada”

Fernando Leibel

Diretor-executivo da Sompó Saúde

TELEMEDICINA



A ERA DA
SAÚDE DAS
FAMILIAS
CONECTADAS

Solange Zaquem tem visão semelhante. “Entendemos que essa modalidade é complementar ao atendimento presencial e percebemos que quase todas as especialidades podem atender via tela em algum momento da jornada do paciente”. No caso de uma consulta oftalmológica para prescrever a um paciente o uso de óculos, ela cita que a complexidade desse exame não permite realizá-lo “via tela”, mas na hipótese de um atendimento emergencial por conta de uma conjuntivite, sim, é possível. “Uma consulta de retorno com um cirurgião para mostrar exames pode ser feita também via tela”, exemplifica a diretora comercial da SulAmérica.

Potencial inovador - Na *live* “Produtos de seguros pós-covid-19: adaptação ou revolução?”, realizada pela CNseg em maio, o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e vice-presidente do Grupo NotreDame Intermédica, João Alceu de Amoroso Lima, elegeu a telemedicina para ganhar o “Oscar” como a grande vencedora da pandemia sob a ótica dos produtos e serviços oferecidos pelo setor.

O impulsionamento da telemedicina representa o encontro de dois fenômenos que influenciaram o modo de vida contemporâneo: a cultura da tecnologia digital e a pandemia. A tecnologia alterou radicalmente as formas de contato (crescimento das conexões digitais), trabalho (ganho de agilidade), negócios (mais horizontais) e relacionamentos (menos intermediários); já a pandemia acelerou o processo de convivência a distância.

“A Bradesco Saúde continuará com os investimentos na transformação digital da companhia, empoderada nos últimos meses pelas mudanças regulatórias



Rodrigo Rocha, Chief Growth Officer do UnitedHealth Group Brasil

que permitiram o uso da telemedicina e pela maior aderência dos beneficiários às nossas plataformas digitais”, assegura Thaís Jorge.

Para Solange Zaquem, a adoção de novas tecnologias sempre requer uma “curva de aprendizado” por parte dos seus usuários. “Mas já passamos desta etapa devido ao número crescente de profissionais que atendem na nossa plataforma e de beneficiários que optaram por esta modalidade”, analisa.

De uma tecnologia que já é utilizada há pelo menos 60 anos, planejada inicialmente para atender astronautas em missões espaciais e pacientes localizados em regiões remotas e violentas pelo planeta, a telemedicina ainda está em sua primeira fase no Brasil. Ainda há muito a avançar, mas já é uma realidade imposta no atendimento da saúde suplementar do país. Ou seja:

em suas múltiplas facetas, veio para ficar e ocupar espaço no dia a dia de todos os agentes do setor: pacientes, profissionais do segmento e operadoras. Respeitados os parâmetros éticos como confidencialidade e privacidade, integridade e autenticidade, a telemedicina virá como aliada dos serviços de saúde convencionais. Servirá para ampliar – e não reduzir – as conquistas já alcançadas pela Saúde brasileira.

“Para se ter uma ideia do potencial da telemedicina, nove em cada dez atendimentos de beneficiários via ‘Saúde na Tela’ da SulAmérica são resolvidos totalmente na plataforma, com um índice de satisfação que chega a 90 pontos percentuais via NPS”, informa Solange Zaquem, referindo-se à metodologia de satisfação e lealdade de clientes “Net Promoter Score”, desenvolvida em 2003 pelo estrategista de



negócios norte-americano Frederick F. Reichheld.

“A telemedicina é uma modalidade que se mostrou uma solução eficiente durante a pandemia. Mas suas possibilidades ainda vão muito além. Acredito que podemos alcançar muito mais em termos de permitir o acesso de mais pessoas ao diagnóstico de qualidade”, prevê Fernando Leibel.

Uma evolução à altura do esperado “novo normal” para os produtos e serviços da saúde suplementar brasileira. Um atendimento que, certamente, continuará a oferecer constantes e inovadoras soluções para o cidadão consumidor, que vai requerer cada vez mais benefícios e opções de relacionamento que se adequem às tecnologias digitais inseridas nas suas atividades diárias e às formas contemporâneas de interação social.

“Entendemos que essa modalidade é complementar ao atendimento presencial”

Solange Zaquem
Diretora comercial da SulAmérica

A consolidação de uma “solução amigável”

No decorrer da pandemia, várias *lives* e *webinars* foram promovidos por especialistas para analisar e enfatizar a importância e a adequação da telemedicina, dentro da prática do “novo normal” na saúde suplementar brasileira.

Na *live* “Produtos de seguros pós-covid-19: adaptação ou revolução?”, realizada pela CNseg no dia 13 de maio, o presidente da FenaSaúde e vice-presidente do Grupo NotreDame Intermédica, João Alceu de Amoroso Lima, disse que a telemedicina mostrou-se uma “solução amigável” no período de isolamento provocado pela pandemia da covid-19, “como ferramenta de ajuda e suporte para manter as pessoas em tratamento e acompanhamento”. Segundo ele, o serviço colaborou para a redução de idas desnecessárias aos prontos-socorros e para a orientação de pacientes em geral e aqueles com suspeitas de contaminação pelo novo coronavírus.

Para o presidente da FenaSaúde, muitas operadoras “evoluíram anos” durante os meses recentes de pandemia, em relação a adoção de telemedicina e interação digital com seus beneficiários e redes de prestadores de serviços. “Certamente, haverá um processo de ajustes, exageros, erros, acertos, seja do ponto de vista regulatório, de ética médica e de formas de utilização. Mas o fato é que a telemedicina veio para se consolidar”, afirma.

Além de João Alceu, a *live* teve a participação de Marcio Coriolano, presidente da CNseg; Antonio Trindade, presidente da FenSeg e CEO da Chubb Seguros; Jorge Nasser, presidente da FenaPrevi e presidente da Bradesco Vida e Previdência e da Bradesco Capitalização; e Marcelo Farinha, presidente da FenaCap e diretor comercial da BrasilCap Capitalização.

TELEMEDICINA



A ERA DA
SAÚDE DAS
FAMILIAS
CONECTADAS

A importância da regulamentação e da formação acadêmica

No Brasil, as regulamentações sobre telemedicina ficaram paradas por quase duas décadas: a primeira resolução sobre o serviço surgiu em 2002, evoluindo muito pouco a partir de então. Esse ano, em apenas 60 dias de pandemia, a covid-19 fez uma mudança histórica na telemedicina no Brasil, período no qual as normatizações sobre o serviço foram rapidamente alteradas, aprovadas e sancionadas no país, ainda que em caráter provisório e emergencial, caso da Lei nº 13.989, de 15 de abril de 2020. Pela primeira vez na história, o Brasil dispõe de uma lei, uma portaria ministerial em sintonia com o Conselho Federal de Medicina (CFM) e duas normas técnicas da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

“É fundamental avançar com a regulamentação para garantir segurança jurídica e a qualidade do atendimento oferecido e assegurar o sigilo das informações, a preservação dos dados do paciente e o adequado registro digital dos procedimentos”, disse Vera Valente, diretora-executiva da FenaSaúde, durante o *webinar* “Telemedicina no novo normal”, promovido pela instituição no dia 16 de julho.

Segundo a executiva, é preciso definir os limites da telemedicina, avançar nos procedimentos que podem ser conduzidos à distância e ter sensibilidade para decidir quando a consulta presencial é necessária. “Tais cuidados são fundamentais para a proteção de pacientes e profissionais de saúde. Temos um caminho ainda a percorrer. Mas já demos os primeiros passos”, avalia.

Para Vera Valente, é preciso também avançar na formação acadêmica dos profissionais do setor. Segundo ela, a telemedicina ainda ocupa um espaço bastante restrito nas grades curriculares de faculdades e universidades brasileiras. “Temos muito a avançar na conscientização dos profissionais envolvidos. Debater cada vez mais o assunto, dirimir dúvidas e superar dificuldades para que a telemedicina sirva melhor as pessoas”, enfatiza.

A opinião é igualmente defendida pelo chefe da disciplina de Telemedicina da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (FMUSP), Chao Lung Wen. Segundo ele, é preciso formar melhor os futuros médicos e os profissionais que já atuam no setor. “A telemedicina precisa ser mais bem aproveitada nas faculdades e universidades, inserida na graduação, na residência médica, bem como associada a novas cadeiras acadêmicas como bioética digital e segurança digital”, disse durante o *webinar*.

O evento contou ainda com a participação de Roberta Grabert, médica especialista em telemedicina e assessora parlamentar, e Erno Harzheim, professor associado de Medicina da Família na UFRGS.





Glossário

Telecirurgia: realização de procedimento cirúrgico remoto, mediado por tecnologias robóticas, conduzido por cirurgião que está em local distante do paciente que será operado.

Teleconsulta: consulta médica remota, via internet, mediada por tecnologias e plataformas de áudio e vídeo online, na qual paciente e profissional de saúde se encontram em lugares distintos.

Teleconsultoria: consultoria entre médicos, gestores, profissionais e trabalhadores da área da saúde para esclarecimentos sobre procedimentos, ações, dúvidas e condutas clínicas.

Telediagnóstico: serviço que permite ao profissional de saúde emitir remotamente um laudo ou parecer médico ao ter acesso ao resultado dos exames e de dados adicionais de um paciente via plataformas digitais especializadas.

Teleinterconsulta: troca de informações remota, online, via internet, que ocorre entre profissionais e especialistas em determinadas áreas para emissão de diagnóstico ou laudo sobre um caso médico em questão, com a participação do paciente.

Telemedicina: uso de tecnologias da informação com recursos audiovisuais para o exercício remoto da medicina, com fins de assistência, educação e pesquisa em Saúde.

Telemonitoramento: monitoramento à distância do estado de saúde, por meio de imagens, sinais e dados de equipamentos agregados ou implantáveis no paciente.

Teleorientação: auxílio prestado remotamente, utilizado para fornecer as primeiras diretrizes e realizar o encaminhamento do paciente em atendimento.

Telessaúde: prestação de serviços de saúde por meio do uso de tecnologias de informação e comunicação em ambiente digital.

Teletriagem: avaliação de sintomas de um paciente à distância, por meio de videochamada, e posterior direcionamento a um especialista médico, quando necessário.



SETOR DÁ SINAIS DE RECUPERAÇÃO

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou a síntese dos principais dados relativos ao desempenho do setor de seguros ao longo do exercício corrente até junho de 2020. Com um crescimento de 32,9% em relação a maio, com destaque para os produtos de acumulação, que tiveram aumento de 52,7% na receita. Com isso, o setor encerrou o semestre próximo dos patamares de receitas do primeiro semestre de 2019.

No mês de junho, as receitas dos segmentos supervisionados pela Susep totalizaram R\$ 23,35 bilhões. Apesar de ainda haver uma queda de 4,3% no acumulado do ano em relação ao mesmo período de 2019, já se verifica uma recuperação, principalmente nos segmentos de seguros de danos e pessoas, cujos prêmios diretos totalizaram R\$ 10,57 bilhões em junho.

No acumulado do ano, os números já se aproximam aos valores do primeiro semestre de 2019, com redução de 0,6%. Os seguros de pessoas apresentaram um valor estável no semestre, sendo que o crescimento do segmento vida foi de 9,8%. Os seguros de danos, no

mês de junho, subiram 14,9% em relação ao mesmo mês de 2019.

O segmento de grandes riscos manteve alta de 69,48% no acumulado de 2020 em relação ao ano anterior, resultado de contratações no setor de petróleo e gás. O seguro rural apresentou alta de 25,24% no acumulado e manteve a boa performance do segmento no semestre.

O seguro garantia estendida teve queda, no acumulado do ano, de 22,04% em relação a 2019, mas em junho foi um dos segmentos com maior alta: 80,42% em relação ao mês anterior.

Os cancelamentos de seguro Auto tiveram pico em abril de 2020, com aumento de 50% no comparativo com março. Entretanto, maio e junho já apontam para um retorno à normalidade nos valores, quando analisados os últimos 12 meses.

A síntese mensal dos principais dados do mercado é produzida com base nas estatísticas geradas pela Assessoria de Estudos e Relações Institucionais da Susep, a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas, por meio do sistema FIPSUSEP.

BRDESCO SEGUROS ENVIA “WELCOMEKIT” DIGITAL NA CONTRATAÇÃO DE SEGUROS AUTO

A Bradesco Auto/RE, empresa do Grupo Bradesco Seguros, passa a adotar um novo processo digital na contratação de seguros dos produtos Auto Classic, Auto Exclusive e Auto Prime, exclusivos para correntistas do Banco Bradesco. A partir do dia 1º de setembro, o “WelcomeKit” estará disponível somente em plataformas digitais, como no site do segurado, aplicativo Bradesco Seguros, portal de Negócios e e-mail do cliente.

A iniciativa foi desenvolvida com a proposta de estimular um comportamento cada vez mais sustentável no dia a dia, ao substituir o papel por vias digitais. “Com a redução gradual do uso do papel, a empresa tem buscado a adaptação às práticas sustentáveis. Ao migrar os documentos para o formato digital, o cuidado com o meio ambiente é a nossa principal responsabilidade”, ressalta Rodrigo Herzog, superintendente de operações da Bradesco Auto/RE.

SEGUROS ENXUTOS EM ALTA

Uma tendência percebida pela TEx Tecnologia mostra que o seguro completo, conhecido como compreensivo, vem perdendo espaço para os seguros mais enxutos. Segundo dados observados no TEx Analytics, plataforma de inteligência de dados da insurtech, a contratação desse tipo de seguro (mais econômico) cresceu 34% somente neste período (março a julho de 2020).

Genildo Dantas, gerente de inteligência de dados da TEx Tecnologia, destaca a mudança do perfil do segurado, que tem procurado novos tipos de produtos, como o seguro exclusivo para roubo e furto, que teve aumento de 31%. “O roubo e furto é uma das principais preocupações nas grandes cidades e vem angariando novos clientes que não possuíam nenhum tipo de seguro”, revela.



Ainda de acordo com números observados no TEx Analytics, outra modalidade que vem crescendo são os seguros “lights”, que possuem coberturas mais reduzidas e reduções dos serviços oferecidos, como, por exemplo, cobertura de terceiros limitada em R\$ 50 mil e não inclusão de reparo em residências. “Notamos um aumento de 32% na procura por esse tipo de produto, tanto que as seguradoras estão oferecendo produtos cada vez mais adequados e personalizados às necessidades dos clientes”, explica.

O executivo também destaca que o corretor é a melhor pessoa para orientar os clientes na escolha das diversas modalidades de seguro. “Nem sempre os seguros enxutos são mais baratos que o seguro completo. Procure sempre um corretor de seguros”, alerta.



A moto abre caminhos para a sua vida. Por que fechar a porta para ela?

Bem-vindo

O seguro para todos. Desde sempre.

A Suhai é sinônimo de ampla aceitação.



Quer ver? Não importa a marca, modelo ou ano. Aqui seu cliente sempre encontra proteção. Motoentregadores são bem vindos também. A Suhai é desde sempre a melhor opção.



Roubo e Furto



Sem Burocracia
Agilidade na contratação.



Ampla Aceitação



Cobertura opcional de Perda Total por colisão ou danos



Assistência 24h
Serviço de chaveiro, troca de pneu, transporte domiciliar e guincho.



Comissões Especiais

Seja corretor parceiro da maior seguradora de motos do país.

suhaiseguradora.com

SUHAI
SEGURADORA



*Disponível para todos os planos médicos da Amil através do app Amil Clientes.

**Agendamento na Rede Própria Amil (disponível para todos os planos).

Telemedicina Amil.

Facilita a vida do cliente e também a do corretor.

A Telemedicina Amil é um serviço que põe pacientes em contato com médicos por videoconferência. É tudo o que os clientes desejam e tudo o que você precisa para vender mais. A Telemedicina Amil está disponível para urgências* e consultas agendadas**. **Basta o cliente acessar pelo aplicativo Amil Clientes.**



Conheça todos os benefícios de usar a Telemedicina Amil:

-  Corpo clínico capacitado em orientação por videoconferência;
-  Excelência no atendimento;
-  Agendamento de consultas**;
-  Comodidade e praticidade, sem os riscos do ambiente hospitalar;
-  Atendimento de urgência 24h por dia, 7 dias por semana*;
-  Prescrição de medicamentos e atestados.

Estimule seus clientes a baixarem o aplicativo Amil Clientes.



HDI E ICATU
LANÇAM

SEGURO DE VIDA PARA PMES

Solução é a primeira desenvolvida em parceria pelas duas seguradoras, firmada em 2019



“O produto foi desenhado para resguardar tanto o microempresário quanto o colaborador de riscos críticos e imprevisíveis, o que gera mais tranquilidade e segurança a ambos”



Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros

A HDI Seguros e a Icatu Seguros anunciam o lançamento do HDI Vida PME, o primeiro produto desenvolvido em parceria pelas duas empresas. A solução, voltada para pequenas e médias empresas com, no mínimo, três e, no máximo, 499 funcionários, oferece coberturas básicas, adicionais e assistências que, somadas, contemplam até 14 opções de benefícios extras.

De desenho flexível, o produto permite uma combinação de coberturas e assistências para que cada empresa tenha uma proteção ideal atendendo às suas necessidades. O processo de contratação é ágil e simplificado, não há necessidade de fazer propostas individuais ou Declaração Pessoal de Saúde (DPS), basta apenas preencher a proposta de contratação. Durante a vigência da apólice, a empresa também não precisa atualizar mensalmente a base de funcionários – uma outra facilidade deste lançamento.

O produto desenvolvido pela Icatu Seguros para a parceria com a HDI traz coberturas básicas como morte e falecimento por acidente e outras opcionais, como a invalidez acidental permanente (total ou parcial), além das assistências, como empresarial, com soluções que facilitam o dia a dia, cesta básica, kit natalidade, funeral e até cobertura de verba rescisória. As mensalidades do seguro podem ser pagas por boleto bancário ou débito em conta, conforme escolha de cada empresa.

“O HDI Vida PME chega para atender uma parcela importante do

mercado brasileiro, que desempenha papel preponderante na economia por atuar como a maior fonte de emprego e renda para a população. O produto foi desenhado para resguardar tanto o microempresário quanto o colaborador de riscos críticos e imprevisíveis, o que gera mais tranquilidade e segurança a ambos”, comenta Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros.

“Usamos a grande expertise da Icatu em produtos coletivos e nossa especialidade em proteção e planejamento para criar uma solução flexível, de fácil contratação e manutenção, atentos às necessidades dos pequenos e médios empresários. Com o HDI Vida PME, ganham as empresas parceiras e os corretores, que terão acesso a um novo segmento para fortalecer sua carteira de clientes”, avalia Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros.

Para os corretores, o HDI Vida PME será uma chance de identificar novas oportunidades de negócios e estimular a fidelização de clientes, proporcionando um atendimento muito mais completo e a possibilidade de trabalhar com um segmento que vem crescendo no mercado, reforçando o seu papel consultivo devido às características do plano.

A parceria entre a HDI e a Icatu foi lançada em fevereiro de 2019. No modelo de negócio apresentado, a Icatu Seguros, líder entre as seguradoras independentes em Vida, Previdência e Capitalização, é responsável pelo desenvolvimento de produtos exclusivos, emissão de apólices e atendimento ao consumidor, garantindo a melhor experiência do cliente no pós-venda, assistências e sinistros. Já à HDI, a quinta maior seguradora Auto e a sexta maior em Residência, compete a distribuição, por meio de sua força comercial, que inclui filiais e escritórios em todas as regiões do país e mais de 23 mil corretores integrados.



Murilo Riedel,
presidente da
HDI Seguros

#com VOCÊ sempre

Com a 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

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



ACONSEG-RJ PARTICIPA DO CCSRJ CONNECTION 2020

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) participou da programação do CCS-RJ CONNECTION 2020, evento promovido pelo CCS-RJ e pela Educa Seguros em 1º e 2 de setembro, que contou com mais de 4 mil visualizações ao longo de dois dias de transmissão ao vivo de conteúdo.

Como uma das apoiadoras desse grande encontro virtual com foco no desenvolvimento profissional dos corretores de seguros, a entidade contribuiu enviando depoimentos sobre o case de sucesso do modelo de negócios das assessorias de seguros, exibidos durante o painel “Conexões S/A: Gerando Negócios em Grupo”.

O presidente da Associação, Luiz Philipe Baeta Neves, contou como o modelo facilita o su-

cesso do trabalho do corretor. “Como a assessoria é ampla, o corretor fica mais disponível para prestar sua venda. Nossos investimentos em tecnologia e em espaço físico são essenciais para mitigar os possíveis problemas do cotidiano da corretagem”, afirmou.

Daniel Borges, sócio-diretor da Garnet Corretora de Seguros, que atua com o apoio de uma assessoria de seguros no Rio de Janeiro, também comentou os benefícios do trabalho em conjunto com a empresa. “O backoffice oferecido é muito importante e faz toda a diferença. Se o corretor trabalha diretamente com as seguradoras, ele pode não ter força para lidar com questões políticas, por exemplo. Me sinto resguardado com a estrutura que me é oferecida”, opinou o corretor.



FATOR SEGURADORA LANÇA SEGURO PROPERTY

A Fator Seguradora apresenta mais uma novidade para o mercado: a ampliação da sua carteira de Riscos Patrimoniais e Nomeados, por meio do lançamento do seguro Property nessas duas modalidades, com foco na cobertura de danos materiais e lucros cessantes de propriedades comerciais e industriais.

Com ele, os corretores de seguros poderão oferecer a seus clientes a proteção ideal para propriedades desse tipo, como escritórios e condomínios comerciais, estaleiros, estúdios de gravação, rádio, televisão e filmagem, fábricas, hos-

pitais, consultórios e laboratórios, hotéis, lojas de departamento, montadoras de veículos, pavilhão de exposições, shopping centers, universidades e escolas, entre outros.

O seguro é destinado a situações de danos materiais ocasionados por incêndio, vendaval, danos elétricos, queda de raio, explosão e fumaça, alagamento e inundação, roubo, entre outros eventos. Os corretores interessados devem se cadastrar no Portal do Corretor, no site da seguradora (www.fatorseguradora.com.br).

Negócios das Arábias



PRA Corretor

Programa de Reconhecimento ao Corretor

DOHA
Qatar

**PRA Super
Campeões 2020:**

pra esquentar as vendas com uma série de incentivos, suporte à estratégia, atendimento e infraestrutura, eventos e treinamentos, pra você que é um super corretor.

SulAmérica



Muitos prêmios e reconhecimento!



imagem ilustrativa

Uma viagem para **Doha, no Qatar** e para um **resort paradisíaco*** e **6 carros** Okm esperam por vocês.

Acesse o site da campanha e confira o regulamento completo:
pracorretor.com.br

Mil e uma vendas, ai vamos nós!

(*) Ambas com acompanhante.

Acesse o regulamento da campanha e saiba mais: **pracorretor.com.br**

TOKIO MARINE: 2 MILHÕES DE VEÍCULOS SEGURADOS

Com marca, a seguradora passa a ter a terceira maior frota protegida do mercado

“Existem múltiplos estilos de vida, em que as pessoas priorizam diferentes opções de mobilidade. Queremos estar ao lado delas, qualquer que seja sua escolha, sempre oferecendo nossa expertise e excelência e, como podemos notar pelos números, nossa estratégia está dando certo”

Luiz Padial, diretor de Automóvel da Tokio Marine

Graças a um amplo portfólio de produtos e oportunidades flexíveis de venda para uma base de mais de 30 mil corretores, a Tokio Marine acaba de se consolidar como a seguradora com a terceira maior frota protegida do mercado, o equivalente a 2 milhões de veículos. A companhia passou de 1 milhão para 2 milhões de veículos segurados em seis anos e continua imprimindo um ótimo ritmo de crescimento à carteira de automóveis em 2020, mesmo com a pandemia.

“Esse número cresceu 10% em 2019 e vem mantendo o ritmo mesmo diante da recessão que o mundo experimenta este ano, com 7% de aumento até julho. Verificamos um aumento de 100 mil novos veículos segurados durante a quarentena e avaliamos que esse movimento é resultado de uma sólida estratégia de investimento na carteira”, afirma Marcelo Goldman, diretor-executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine.

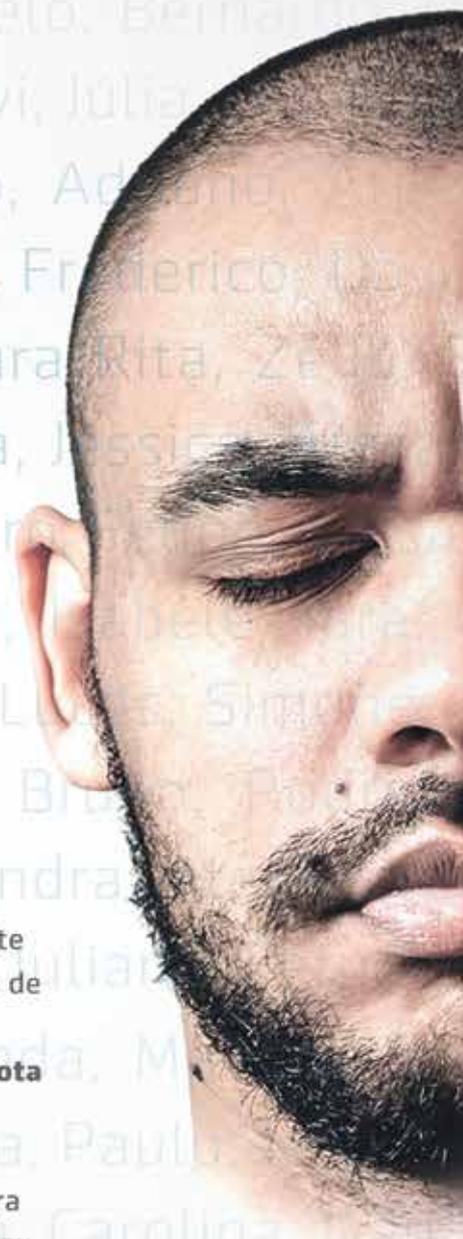
Para o executivo, esse desempenho é fruto de investimento da seguradora em relacionamento com clientes e corretores, além de um mix de produtos bastante diversificado. “Oferecemos o mesmo padrão de qualidade e atendimento a todos os segurados, mas sempre com condições e coberturas personalizadas e adequadas às necessidades e ao bolso de cada um. É esse cuidado que também faz com que nossos parceiros sempre possam converter em vendas as melhores oportunidades”, explica Goldman.

Entre as novidades que incrementam a carteira de automóvel em 2020 destacam-se a cobertura de Indenização Integral, exclusiva para a perda total de veículos; a Vistoria Digital, que permite o autoatendimento, via celular ou tablet, na contratação dos produtos Tokio Marine Auto, Auto Clássico, Auto Popular, Auto Roubo, Auto Roubo + Rastreador e Auto Frota; e ainda a entrada da seguradora no ramo de motos, com a oferta de cobertura para diversos modelos das montadoras Honda, Yamaha, BMW, Triumph, Suzuki, Kawasaki, KTM, Daira e Harley-Davidson.

Para Luiz Padial, diretor de Automóvel da Tokio Marine, a estratégia acertada de lançamentos, que flexibiliza ainda mais as opções para o cliente, tem sido determinante para o crescimento sustentável da carteira. “Sabemos que hoje existem múltiplos estilos de vida, em que as pessoas priorizam diferentes opções de mobilidade e necessitam de diferentes tipos de proteção, seja em função de preço ou de outras razões. Queremos estar ao lado delas para garantir tranquilidade, qualquer que seja sua escolha, sempre oferecendo nossa expertise e excelência e, como podemos notar pelos números, nossa estratégia está dando certo”, conclui Padial.



Marcelo Goldman, diretor-executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine



Ugo, **M**aria, **P**edro, **R**avi, **A**dão, **A**driano,
Tiago, **D**iego, **S**andro, **F**ernando,
Eloá, **T**úlio, **D**anielo, **S**ara, **R**ita, **Z**é,
Paulo, **R**uan, **J**úlia, **J**essica,
Uriel, **M**aurício

Para um futuro tranquilo, prevenção é prioridade.

Nosso investimento contínuo em tecnologia permite que nossos corretores parceiros sigam a sua missão de proteger famílias e continuem **gerando mais e melhores negócios**. Tudo isso de forma **100% remota** e com a máxima segurança.

A **MAG Seguros** está ao lado da **ACONSEG-RJ** para oferecer todas as suas **ferramentas digitais** e o seu portfólio completo de soluções de seguro de vida e previdência.

MAG
SEGUROS

 [magseguros](https://www.facebook.com/magseguros) | [mag.com.br](https://www.mag.com.br)
[institutomongeralaegon.org](https://www.institutomongeralaegon.org)

GRUPO MONGERAL  **LEGON**

SULAMÉRICA:
1º SEMESTRE
MANTÉM

SÓLIDA POSIÇÃO FINANCEIRA

Ainda em meio à crise do novo coronavírus, receitas operacionais e número de clientes demonstram resiliência da companhia no segundo trimestre



“A certeza que temos é de que estamos no caminho certo, que investimentos e projetos que começamos a desenvolver há alguns anos têm se provado acertados e se mostraram essenciais nesses últimos meses, trazendo importantes resultados”



Gabriel Portella, presidente da Aconsef-RJ

Com resultados relativos ao segundo trimestre e primeiro semestre de 2020, a SulAmérica mantém sua posição como a terceira maior do setor de saúde suplementar no Brasil em termos de receita: são aproximadamente 4 milhões de beneficiários em Saúde e Odonto e mais de 3 milhões de clientes em Vida, Previdência e Gestão de Ativos.

A pandemia da covid-19 e o isolamento social impactaram os resultados da companhia, como tem sido a marca no mercado, provocando redução pontual na sinistralidade. O índice no semestre ficou em 75,4%, já excluindo o segmento de Auto e Massificados, cujos números foram reportados separadamente em função da venda das operações, concluída em julho de 2020.

As receitas fecharam o período em R\$ 9,7 bilhões (+7,2%). Em relação ao lucro líquido, o total para os segmentos que continuam em operação na companhia foi de R\$ 468,6 milhões (+16,3%).

Com a conclusão da venda das operações de Auto e Massificados, a SulAmérica estrutura um novo posicionamento com foco em riscos pessoais. “A conclusão da transação traz recursos para impulsionar o crescimento e desenvolvimento da companhia, além de retorno para nossos acionistas”, explica Gabriel Portella, presidente da seguradora.

Após quase cinco meses do início da pandemia e ainda com seu fim incerto, não é possível mensurar todos os seus efeitos futuros. “Passado esse período, a certeza que temos é de que estamos no caminho certo, que investimentos e projetos que co-

meçamos a desenvolver há alguns anos têm se provado totalmente acertados e se mostraram essenciais nesses últimos meses, trazendo importantes resultados para nossa capacidade de atender plenamente os clientes”, comenta Portella.

Saúde e Odonto - Um dos efeitos colaterais do isolamento social foi sentido na sinistralidade dos segmentos de Saúde e Odonto, com redução acentuada nas frequências de procedimentos eletivos e não urgentes, visitas ao pronto-socorro e internações de urgência, o que, no curto prazo, mais do que compensou os custos adicionais relacionados a beneficiários com covid-19. No segundo trimestre de 2020, registrou-se um aumento do número de beneficiários em planos coletivos de 8,1% em relação a junho de 2019, demonstrando a resiliência do portfólio da companhia.

Vida, Previdência e Investimentos

O seguro de vida também registrou os impactos da pandemia. As receitas de seguro-viagem apresentaram redução, somando R\$ 237,9 milhões no acumulado do ano, redução de 4,7%.

No segmento de proteção financeira, a SulAmérica Investimentos encerrou o trimestre com R\$ 45 bilhões em ativos sob gestão, mantendo pelo 11º ano consecutivo a nota máxima (AMP-1) de avaliação de gestores de fundos de investimentos pela Standard & Poor's.

Em Previdência, foram mais de R\$ 8 bilhões em reservas, aumento de 7,6% em comparação com o mesmo período do ano anterior. A evolução positiva acompanhou, principalmente, o maior volume de contribuições, além do saldo positivo de portabilidade líquida durante o ano de 2020, principalmente no produto VGBL.



Gabriel Portella,
presidente da
SulAmérica



**JAPONESA.
130 ANOS.
UMA DAS MAIORES
SEGURADORAS
DO MUNDO.
ESSA É A SOMPO
SEGUROS.**

Presente em mais de 30 países, a Sompo Seguros oferece em seu portfólio o Seguro Empresarial, com mais de 70 coberturas desenvolvidas para pequenas, médias e grandes empresas de serviços, comércio e indústria, além de um suporte completo e especializado:

- ✓ Renovação simplificada com a ferramenta Renova Fácil;
- ✓ Acompanhamento, inspeção e gerenciamento de riscos;
- ✓ Assistência 24 horas com diversas opções de serviços.

www.sompo.com.br

SOMPO HOLDINGS
A Three Park for Security, Health & Wellbeing

PROCESSO SUSEP Nº 15414.004605/2004-17. O REGISTRO DESTE PLANO NA SUSEP NÃO IMPLICA, POR PARTE DA AUTARQUIA, INCENTIVO OU RECOMENDAÇÃO À SUA COMERCIALIZAÇÃO. CNPJ: 61.383.493/0001-80

 **SOMPO
SEGUROS**

A SEGURADORA FAIXA-PRETA.

BRASILEIRO
PRECISA SE

ORGANIZAR PARA O FUTURO

Conclusão é da Pesquisa de Preparo para a Aposentadoria, realizada em 15 países, com apoio do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon



“Chama a atenção no estudo que as pessoas preveem a aposentadoria como uma fase ativa e tranquila da vida, enquanto as preocupações com a vida financeira e as despesas futuras não estão alinhadas”



Leandro Palmeira, diretor de Pesquisa do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon

O brasileiro ainda tem dificuldade de falar sobre envelhecimento e planejamento financeiro. Levantamento feito em 15 países e coordenado no Brasil pelo Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, a Pesquisa de Preparo para a Aposentadoria, realizada anualmente, revelou que o brasileiro espera viver em média até os 87 anos, sete anos a mais do que a média global dos países pesquisados em 2019, e aproximadamente 11 a mais do que a média de vida brasileira, segundo o IBGE.

Ainda que o país se mostre otimista em relação à longevidade, 46% dos entrevistados afirmam que têm consciência da necessidade de se planejar financeiramente para aposentadoria, mas apenas 18% acreditam que estão poupando o suficiente. A maneira como economizam também reflete o preparo para um futuro mais seguro: somente 34% das pessoas afirmam ter certeza de que estão guardando o valor correto para a aposentadoria. Já 45% dessas informam que possuem, sim, um plano para aposentadoria, mas não um plano formal.

A expectativa em viver o presente sem pensar no futuro também foi analisada: 48% dos brasileiros estimam que conseguirão metade da sua renda proveniente do governo, sob a dependência da previdência social. Em contrapartida, quando questionados sobre quais são suas preocupações em relação à

aposentadoria, 50% têm medo de ficar sem dinheiro, enquanto perder a independência física é deixado em segundo plano (44%).

Sobre qualidade de vida, o estudo apontou que brasileiros esperam uma velhice tranquila e saudável: 71% dos entrevistados acreditam que poderão aproveitar o momento para viajar, 63% esperam conseguir aproveitar mais família e amigos, e 60% acreditam que querem aprender e praticar novos hobbies.

A pesquisa aponta, ainda, que o Brasil ocupa a terceira melhor posição no Índice de Preparo para a Aposentadoria, atrás de Índia e Estados Unidos. “Tanto na Índia quanto nos Estados Unidos, os indivíduos têm maior estímulo a formar sua própria poupança. Já no Brasil, a boa colocação tem como uma das justificativas o modelo histórico de previdência social, cuja abrangência e suficiência cobriu boa parte da população até agora”, explica Leandro Palmeira, diretor de Pesquisa do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon.

Custos com planos de saúde - Quando abordados sobre a preocupação em manter o estilo de vida ao se aposentar, 37% dos brasileiros se dizem pouco confiantes em preservá-lo. Em relação à saúde, o dado chama ainda mais atenção – 59% dos entrevistados não acreditam que conseguirão custear seus planos de saúde na aposentaria (apenas 16% acreditam que conseguirão).

“Chama a atenção no estudo que as pessoas preveem a aposentadoria como uma fase ativa e tranquila da vida, enquanto as preocupações com a vida financeira e as despesas futuras não estão alinhadas. A pesquisa apontou que o brasileiro ainda precisa aprender a se planejar para gozar, de fato, de uma velhice tranquila e estável”, conclui Palmeira.





Robson Tricarico,
diretor comercial
da Suhai
Seguradora

Ferramenta prepara corretores para atuar no “novo normal”

Há anos se fala do movimento de digitalização da indústria do seguro. Se no passado a pergunta era quando isso iria acontecer, a pandemia e o isolamento social trouxeram a resposta: o momento é agora. É preciso que o ecossistema caminhe cada vez mais rápido nesse sentido, porque essa será a prática mesmo após o fim do distanciamento, com a chegada do “novo normal”.

Aqui na Suhai Seguradora, a gente mantém há um bom tempo os canais digitais como fontes de conectividade e, mais do que isso, de possibilidades. Exatamente por isso, a companhia sempre utilizou a tecnologia para colocar os nossos corretores parceiros em contato com seu público-alvo.

Nos últimos meses, aliamos toda a nossa experiência em seguro de furto e roubo à nossa confiança na tecnologia e inovação, para criar o Suhai Link, uma ferramenta que permite aos corretores ampliar as oportunidades de conquistar novos clientes e viabilizar os negócios, de forma 100% digital, utilizando um link ou QR code. Então, além de conectá-los com quem precisa contratar o seguro, também estamos ajudando a reduzir custos operacionais.

Os benefícios do Suhai Link são inúmeros. E eu gosto sempre de listar as “Top 5” vantagens em minhas apresentações, especialmente nas *lives* que fazemos aos nossos parceiros.

O primeiro é que o Suhai Link não impõe limites, mínimo ou máximo, de geração de links e QR codes, ou seja, o corretor, pode ter um para cada tipo de público que ele precisar e/ou rede social que deseja divulgar.

Depois, como segundo benefício, destaco que a ferramenta possibilita que o cliente faça a cotação e eventualmente contrate o seguro num formato de autosserviço, isto é, ele faz uma simulação e pode transmitir a proposta a partir dele. Isso reduz a necessidade de contato direto com o corretor que, com isso, otimiza seu tempo e diminui suas despesas administrativas. O corretor só vai atuar nos clientes

que não finalizaram a cotação e/ou cotaram e não transmitiram a proposta, gerando assim, uma cesta de leads.

O novo sistema permite, também, as vendas cruzadas (*cross-selling*) para o mailing de clientes de cada corretor. Além disso, permite a geração constante de leads qualificados e a construção de novos mailings.

O Suhai Link viabiliza a formação de parcerias com estabelecimentos de diversos segmentos, como concessionárias, postos de combustíveis, lojas de peças etc., para que seus clientes sejam impactados com os links ou QR code para a ferramenta, recebendo em troca, por exemplo, uma bonificação pelos clientes indicados.

Por último, mas não menos importante, proporciona a criação de campanhas específicas para os *worksites*, ou seja, a possibilidade de ter um desconto especial para parcerias em que as empresas apresentem o seguro Suhai para seus colaboradores. E de forma totalmente digital, sem a necessidade de que o corretor passe o dia apresentando o serviço no local.

O Suhai Link já está disponível para os mais de 26 mil corretores cadastrados, há pouco mais de 40 dias e é totalmente gratuito para parceiros Suhai.

Esse projeto é possível de ser aplicado com essa simplicidade porque há anos a Suhai entende que a conectividade é a chave para o sucesso. Entendemos que fazer o corretor se conectar rapidamente com seu cliente, reduzir custos e movimentar a indústria é o que vai fazer a diferença, especialmente neste momento.

A Suhai Seguradora está presente em todo o país e atualmente ocupa a 11ª posição no ranking nacional Susep, entre todas as seguradoras de cobertura casco auto + assistência 24h. Para se tornar um parceiro e aproveitar as vantagens do Suhai Link, caso ainda não seja, basta acessar o site e fazer o seu cadastro na área CORRETOR.

PREPARE-SE PARA A LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS



Preocupados com as ameaças do mercado de seguros, como as associações de proteção veicular e a venda de seguro por bancos e outras plataformas, os corretores de seguros talvez não estejam dando a devida atenção para a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). A Lei de nº 13.709/2018, que é a junção de três Projetos de Lei (4.060/2012, 330/2013 e 5.276/2016), além de ser inspirada no Regulamento Geral de Proteção de Dados da União Europeia (GDPR), regula as atividades de tratamento de dados pessoais de clientes e usuários e entrará em vigor a partir de agosto de 2020. Até lá, as empresas têm pouco menos de um ano para se organizarem, já que o descumprimento pode render multa de até 2% do faturamento, com valor máximo de R\$ 50 milhões.

Apesar de ter sido sancionada no ano passado e contar com um prazo de 18 meses para a adaptação, uma pesquisa da Serasa Experian aponta que 85% das empresas brasileiras afirmam que

não estão preparadas para cumprir com os requisitos propostos pela legislação. O estudo também destaca que 32% dos bancos e seguradoras garantem que os clientes já têm acesso às suas informações e podem fazer alterações em seus dados.

Compreender os riscos que a nova legislação traz e o potencial dano que pode decorrer da não adequação se tornaram necessidades cada vez mais urgentes, assim como priorizar todo desenvolvimento da empresa para promover a proteção dos dados pessoais.

Mas, primeiramente, é preciso entender o que é o tratamento de dados. A LGPD compreende-o como: coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência e difusão ou extração de dados pessoais.



SEJA UMA CORRETORA
PARCEIRA DA
FATOR SEGURADORA

RC PROFISSIONAL MÉDICO

Nesse momento, milhares de médicos estão trabalhando sob muita pressão para proteger a vida de alguém.

Corretor: eles precisam saber que existem seguros que podem protegê-los também.

O Seguro de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) repara uma PERDA que pode ter sido causada por um erro do profissional, omissão de um ato ou uma falha, mesmo que não intencional, causando algum prejuízo para quem usufruiu do serviço. Essas “falhas” podem se transformar em grandes prejuízos financeiros, por isso é tão importante preservar o patrimônio de empresas e profissionais com o Seguro de RC Profissional Médico da Fator Seguradora.

| VANTAGENS | PARA O SEGURADO

- Amplas Coberturas
- Preços Competitivos
- Ágil Atendimento
- Assistência 24h, 365 Dias por Ano em Caso de Sinistro

A Fator Seguradora possui coberturas para mais de 40 categorias profissionais.

Na área médica, cobre, além do profissional, clínicas médicas, hospitais, maternidades, centros de diagnóstico, laboratórios e prontos-socorros.

Fale com a Fator Seguradora. Teremos enorme prazer em tê-lo como parceiro.

| VANTAGENS | PARA O CORRETOR

- Treinamentos*
- Total Agilidade na Cotação e Emissão de Apólices
- Canal Digital para Total Independência do Corretor
- Política Flexível de Comissões
- Material de Vendas**

 São Paulo
+55 11 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro
+55 21 3861-2500

 www.fatorseguradora.com.br

(*) A agenda de treinamentos de nossos Seguros é divulgada em nosso website e redes sociais.

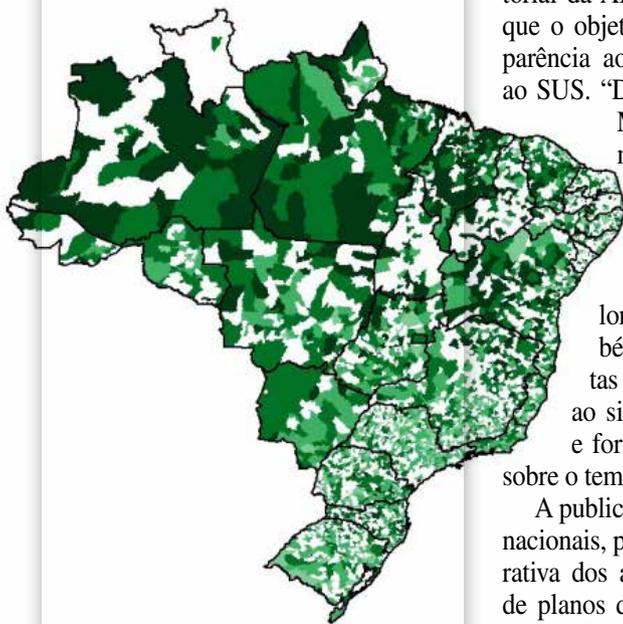
(**) A Corretora que desejar receber material de apoio a vendas deverá ser uma Corretora PJ, cadastrada em nosso Portal do Corretor. Saiba como se cadastrar acessando: <https://portalcorretor.fatorseguradora.com.br/CadastrarCorretoras>

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.

MAPA DE UTILIZAÇÃO DO SUS:

ANS LANÇA QUARTA EDIÇÃO

Publicação traz dados sobre atendimentos realizados por usuários de planos de saúde na rede pública entre 2014 e 2018



“O Mapa busca apresentar informações regionalizadas sobre o ressarcimento, mostrando peculiaridades e a evolução desse mecanismo regulatório do setor ao longo dos últimos anos. É também uma forma de prestar contas à sociedade no que se refere ao sistema suplementar de saúde”

Rodrigo Aguiar, diretor de Desenvolvimento Setorial da ANS



A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) acaba de lançar a quarta edição do Mapa de Utilização do Sistema Único de Saúde (SUS) por Beneficiários de Planos Privados de Saúde. A publicação traz informações sobre atendimentos – internações e procedimentos ambulatoriais – realizados por usuários de planos de saúde na rede pública entre os anos de 2014 e 2018.

O diretor de Desenvolvimento Setorial da ANS, Rodrigo Aguiar, explica que o objetivo do material é dar transparência ao processo de ressarcimento ao SUS. “Desde sua primeira edição, o Mapa busca apresentar informações regionalizadas sobre o ressarcimento, mostrando peculiaridades e a evolução desse importante mecanismo regulatório do setor ao longo dos últimos anos. É também uma forma de prestar contas à sociedade no que se refere ao sistema suplementar de saúde e fornecer subsídios para estudos sobre o tema”, destaca o diretor.

A publicação tem como base os dados nacionais, por região e por unidade federativa dos atendimentos a beneficiários de planos de saúde registrados na rede pública por meio de Autorização de Internação Hospitalar (AIH) e Autorização de Procedimento Ambulatorial (APAC). Além de informações relativas à quantidade de procedimentos identificados, são informados os atendimentos efetivamente cobrados pela autarquia federal, bem como os procedimentos médicos mais frequentemente prestados a consumidores de planos de saúde na rede pública.

Segundo o mapa, em 2018, ocorreram 178.417 internações de beneficiários de planos de saúde na rede pública. Isso representa 1,5% do total de internações no

SUS realizadas no ano (11,8 milhões). A maior parte dos procedimentos foi para a realização de cirurgia (36,85%), seguido de clínica médica (28,72%) e obstetrícia (15,71%). O procedimento mais frequente dentro de internações foi o parto normal; em segundo, tratamentos para pneumonias e gripe. O número de internações identificadas totalizou R\$ 376,7 milhões, sendo que, destes, R\$ 129,5 milhões resultaram em cobrança para devolução ao SUS.

Nos atendimentos ambulatoriais de alta complexidade, em 2018 foram realizados 351.178 procedimentos. Desse total, 78,57% foram relativos a procedimentos clínicos, 13,95% foram transplantes de órgãos, tecidos e células e 3,68% procedimentos de finalidade diagnóstica. A hemodiálise (máximo de três sessões semanais) foi o procedimento mais frequente nesse tipo de atendimento, seguido por Acompanhamento de Paciente Pós-Transplante de Rim, Fígado, Coração, Pulmão Células-Tronco Hematopoéticas e/ou Pâncreas. Os atendimentos ambulatoriais identificados nesse ano corresponderam a R\$ 436,2 milhões, sendo que, desse total, R\$ 116,3 milhões resultaram em valores cobrados das operadoras para devolução ao SUS.

No período apresentado na publicação, observa-se redução dos casos em que cabe o ressarcimento ao SUS, o que resulta da melhoria do processo de identificação de pacientes, mas que também pode indicar menor utilização do SUS por beneficiários. Os procedimentos mais frequentes e mais caros no país mantêm padrão semelhante entre as regiões, com pequenas variações que possivelmente se relacionam à oferta local dos serviços. Essas e outras questões podem ser investigadas com mais detalhes a partir dos dados do ressarcimento ao SUS, disponíveis no site da ANS.

#vamojunto

HDI e você, corretor: protegendo a mobilidade de nossos clientes.

HDI
Seguros

Humana
Digital
Inovadora.

hdi.com.br

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