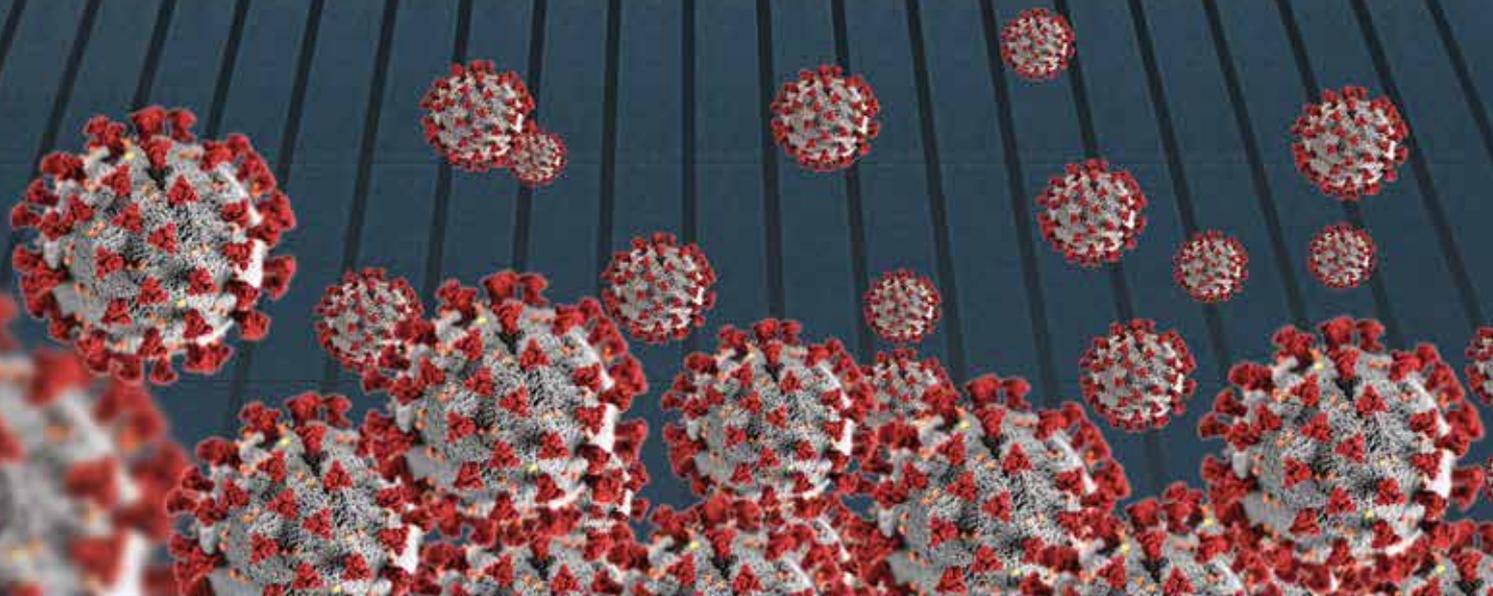


REVISTA DA **ACONSEG** RJ

SEGUROS

O PROTAGONISMO DO SEGURO DURANTE A PANDEMIA



GESTÃO CONCLUÍDA DEIXA MUITOS LEGADOS

#vamojunto

PUMAVIS

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

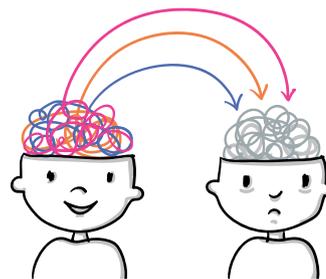
HDI
Seguros

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br

Vida ressignificada

Por Luiz Philipe Baeta Neves



Estamos passando por um momento grave, e nem a mais perspicaz das mentes jamais poderia imaginar uma catástrofe de tal magnitude a nível mundial.

Toda nação do planeta sofreu abalo de grandes proporções que vai repercutir integralmente na performance da economia global pelos próximos anos.

Os impactos no mercado segurador nacional também serão significativos em virtude da perda de renda da população, da incerteza do momento e do futuro e à alteração dos hábitos e costumes da sociedade. Os números da produção de março e abril de 2020 já demonstram claramente essa tendência de desaceleração do setor.

Acredito que as seguradoras já estão atentas à criação de novos produtos e na utilização de ferramentas tecnológicas que possam atender às necessidades dessa nova configuração da sociedade que irá surgir. Se existe uma certeza neste turbilhão de insegurança é que, após o advento do COVID-19, nada mais será como antes.

Ainda assim, com 37 anos de mercado securitário, eu tenho uma visão otimista do nosso futuro. A atividade seguradora é fundamental para a sociedade, qualquer que seja o formato, hábitos, comportamentos, condutas que sejam adotadas na nova configuração social daqui por diante.

Estamos tendo queda da produção, mas o cenário pós-pandemia também trará uma menor sinistralidade para várias carteiras. Outras carteiras, como Saúde e Vida, por exemplo, vão ganhar uma importância extraordinária para a sociedade e, certamente, num ambiente estabilizado, farão parte do novo planejamento financeiro das famílias.

Pouco sabemos sobre o “novo normal”, mas é fato que ele irá recuperar valores aparentemente esquecidos pela nossa sociedade, tais como empatia, solidariedade e humanidade. Todos serão revigorados e essenciais para a vida em sociedade na nova ordem planetária que irá surgir. Precisaremos nos aperfeiçoar para construirmos um mundo melhor.

Eu também torço e acredito piamente no esforço e empenho dos pesquisadores, médicos e cientistas dos diversos países que trabalham neste momento na produção de uma vacina para que, no mais curto espaço de tempo possível, vidas sejam salvas e a economia possa ser retomada.

**RECUPERAR
VALORES
APARENTEMENTE
ESQUECIDOS
PELA NOSSA
SOCIEDADE, TAIS
COMO, EMPATIA,
SOLIDARIEDADE E
HUMANIDADE**

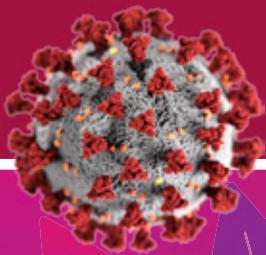
Presidente da Aconseg-RJ

O mercado de seguros deu provas de agilidade, resiliência e imensa capacidade para rapidamente se ajustar ao novo cenário criado pelo avanço da pandemia do novo coronavírus no Brasil. As entidades também agiram com eficiência para atender novas demandas e superar os problemas enfrentados pelos associados. Nesse contexto, se destaca a Universidade Aconsef, projeto inovador que disponibiliza uma grande e diversa gama de cursos online, palestras virtuais, e começou a investir em conteúdos ao vivo. Nesta reportagem, além do trabalho desenvolvido pela Aconsef-RJ, vamos mostrar também o que as seguradoras têm feito para ajudar corretores e consumidores neste momento em que o país vive a pior crise na área da saúde nos últimos 100 anos.

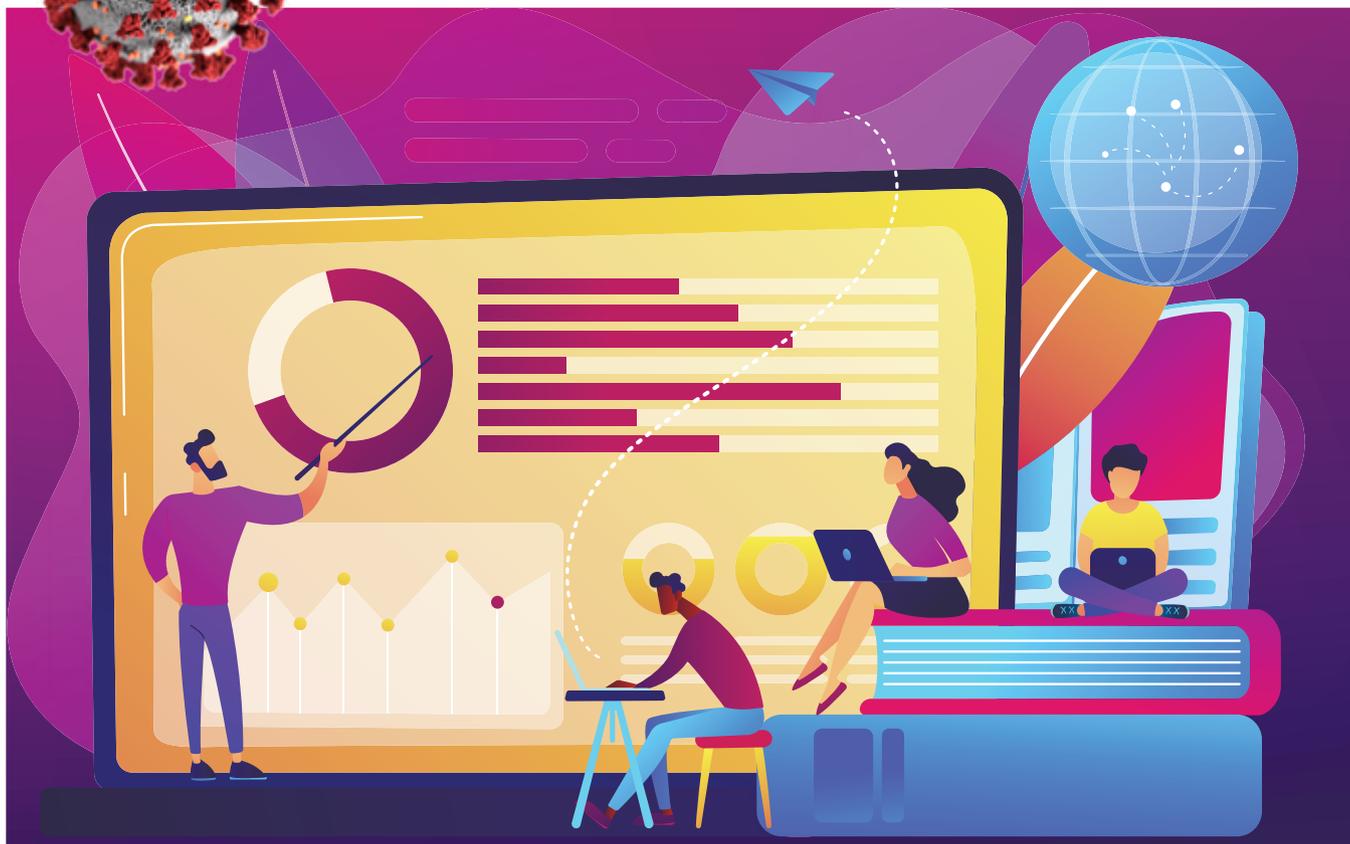


Mercado mostra força e capacidade para enfrentar a pandemia





Mercado mostra **FORÇA E CAPACIDADE**



Onovo cenário criado pela pandemia levou o mercado a discutir se *softwares* e aplicativos vieram para ficar como modelo de negócio ou irão passar após a quarentena. O reitor da Universidade Aconseg e presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, acredita que vieram para ficar. “O corretor de seguros se beneficia desse processo. Mas, precisará manter constante *upgrade* de seus conhecimentos tecnológicos e inserir-se cada vez mais no mundo digital, sem esquecer o aspecto técnico da área de riscos, que o coloca em vantagem competitiva diante dos aventureiros mercadológicos”, argumenta.

Ele acrescenta que a Universidade Aconseg vem priorizando a oferta de cursos online ao vivo, que abrangem o âmbito técnico de seguros, gestão de corretoras, de carreiras e de clientes e gerenciamento de equipes, o que é fundamental para atingir objetivos corporativos e pessoais. “As corretoras de seguros podem solicitar cursos específicos para a sua equipe na modalidade online ao vivo. São treinamentos personalizados, para que possamos poten-

cializar a produção e produtividade de seus funcionários, traduzindo os treinamentos em resultados financeiros e crescimento verdadeiro. Nosso slogan é ‘leve o professor para dentro da sua corretora’”, frisa Baeta.

Já o professor e decano da Universidade Aconseg, Wagner Attina, destaca a utilização, nos cursos oferecidos, das mais modernas ferramentas de ensino e aprimoramento profissional.

Ele revela que o projeto pedagógico foi ajustado para o momento atual e para um novo mercado de seguros que prevalecerá durante o isolamento social. Assim, o profissional que participa dos cursos sente-se “fortalecido e preparado para atuar plenamente no mercado”, transmitindo conhecimento técnico e facilidade em relações

interpessoais. “A IndoRH Treinamentos Corporativos, parceira da Universidade Aconseg, traz para o setor o que há de melhor na academia alinhado às melhores práticas de mercado”, acentua o decano, para quem o mundo pós-pandemia será muito mais competitivo e demandará maiores conhecimentos adicionais a simples técnicas de seguros.



Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ e reitor da Universidade Aconseg e o professor Wagner Attina, decano da Universidade Aconseg

BRADESCO – As seguradoras também investem forte para permanecerem conectadas aos consumidores e corretores de seguros. É o caso da Bradesco Seguros, que adaptou soluções presenciais em ambientes virtuais. “Identificamos oportunidades de trazer novos termos e conteúdos aderentes ao momento de isolamento, tais como: práticas em *home office*, aprimoramento profissional, performance em novos negócios, entre outros”, afirma o diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, Leonardo de Freitas.

Ele adianta que, no pós-pandemia, o objetivo será manter os treinamentos por meio digital, que torna o trabalho dos parceiros mais simples, ágil e intuitivo. “Há maior capilaridade na capacitação de pessoas e conseguimos alcançar corretores em todo o país. As equipes estão mais abertas a ampliarmos as estratégias de capacitação, treinamentos e soluções por meios digitais”, frisa o executivo.

A Bradesco também intensificou cursos e palestras *on-line*, abordando temas como a oferta remota de produtos, transformação digital e práticas em gestão de vendas à distância.

Segundo Freitas, o corretor tem o desafio de se preparar adequadamente para a transformação que ocorre em grande velocidade nas relações de consumo, em especial no mercado de seguros. Por isso, a Bradesco trabalha para que as plataformas digitais sejam uma poderosa ferramenta de auxílio ao corretor. “Termos como inovação, transformação e tecnologia devem estar ainda mais presentes



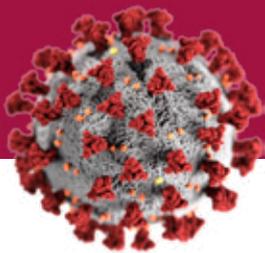
“Identificamos oportunidades de trazer novos termos e conteúdos aderentes ao momento de isolamento”

Leonardo de Freitas

no dia a dia de trabalho de nossos parceiros. Temos trabalhado para que essas iniciativas e treinamentos sejam uma ferramenta de auxílio ao corretor para a realização de vendas mais ágeis, qualificadas e consultivas, visando o desenvolvimento de novos negócios, mesmo à distância”, acrescentou.

Ele acredita que, como os clientes estão mais conectados, terão “menos dificuldades” os

corretores mais preparados, que acompanham as tendências do mercado, oferecem atendimento personalizado, em diferentes plataformas. “Quanto maior o conhecimento, maior será sua capacidade de ofertar consultoria e proteção. Por isso, a Bradesco Seguros tem buscado apoiar, engajar e capacitar seus parceiros, com iniciativas desenvolvidas nos meios digitais”, conclui.



Mercado mostra **FORÇA E CAPACIDADE**

SULAMÉRICA - A SulAmérica investe há anos em inovação e tecnologia, o que a ajudou a responder rapidamente com ações para segurança de colaboradores, beneficiários e corretores. De acordo com o vice-presidente Comercial e de Marketing da seguradora, André Lauzana, a pandemia acelerou projetos, ampliou o uso de recursos digitais e mostrou como é possível fazer as mesmas coisas, mas em formatos diferentes. “Iniciamos o trabalho a distância em menos de uma semana. Como já tínhamos um programa de *home office* rodando, conseguimos implementar rapidamente”, explica o executivo.

Desde 2019, a SulAmérica oferece orientação médica à distância, o “Médico na Tela”. Por isso, também pôde oferecer teleconsulta para os beneficiários logo que a telemedicina foi regulamentada durante a pandemia.

A companhia ampliou o acesso ao atendimento remoto para sessões de psicologia, nutrição, fonoaudiologia, terapia ocupacional e fisioterapia.

Além disso, implementou ações de apoio aos corretores, beneficiários, prestadores e colaboradores. “Uma das nossas preocupações era manter as operações funcionando, mas em um formato diferente e sem perder a proximidade”, acentua Lauzana.

Para os corretores, foi criado um *hotsite* exclusivo, incluindo todas as informações necessárias, para que possam continuar a emitir apólices e atender as necessidades de seus clientes.

A SulAmérica abriu um novo canal telefônico exclusivo sobre coronavírus e criou uma avaliação preliminar de saúde



“Como já tínhamos um programa de *home office* rodando, conseguimos implementar rapidamente”

André Lauzana

com inteligência artificial via WhatsApp. “O que aprendemos na pandemia vamos usar para a evolução dos nossos negócios. Os corretores também poderão aproveitar das experiências que tiveram com novas maneiras de trabalhar”, observa o executivo.

O uso de ferramentas online também se intensificou. A videoconferência, por exemplo, está sendo intensamente usada.

Para os corretores que bus-

cam diversificação de portfólio, a SulAmérica tem um programa de capacitação online.

Já o programa “ContaTudo SulAmérica” mantém os parceiros atualizados sobre tudo que a companhia faz.

Lauzana elogia o fato de os corretores estarem usando muito mais a tecnologia neste momento de isolamento. “Esses aprendizados trarão mais agilidade e clareza”, diz Lauzana.

HDI - A HDI Seguros tem atuado fortemente para apoiar corretores e clientes. O próprio presidente da seguradora, Murilo Riedel, participa de *lives* e *webinars* para falar sobre as ações promovidas, impactos no mercado e organização dos negócios. “Em relação a processos operacionais, já há algum tempo oferecemos aos clientes e corretores diversos canais e meios digitais para atendimento de emergência, assistência e sinistros”, frisa o executivo.

Segundo ele, os investimentos em tecnologia agora se mostram essenciais para que se possa operacionalizar toda a estrutura de forma remota e ainda oferecer facilidades adicionais aos corretores e segurados.

Riedel cita o ramo de Auto, no qual os processos de vistoria, aviso e acompanhamentos de sinistros, solicitação de assistência 24 horas e agendamento de serviços de reparos e troca de vidros e retrovisores, assim como o processo de retirada de carro reserva, podem ser realizados por meios 100% digitais, seja pelo App HDI, Portal do Segurado ou via WhatsApp.

Além disso, todos os processos de regulação de sinistros passaram a ser por vistorias digitais, com os times dos Bate-Prontos interagindo de forma online com segurados, e as oficinas realizando orçamentos e aprovações de reparos de forma virtual. “Disponibilizamos diversos serviços que podem ser solicitados direto no aplicativo do segurado. Nossos esforços são sempre no sentido de os clientes usufruírem de serviços digitais que agilizam processos e geram ganho de



“A crise mostra que o caminho de sucesso é equipar cada vez mais os corretores com o melhor da tecnologia”

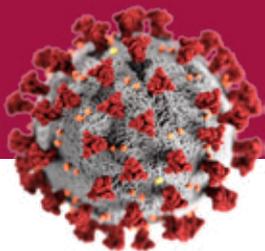
Murilo Riedel

tempo e comodidade”, ressalva o executivo.

O presidente da HDI entende que os corretores que estiverem atentos às ferramentas digitais disponibilizadas para apoio e suporte estarão mais bem preparados para auxiliar seus clientes neste momento em que as pessoas precisam mais ainda do suporte de seus prestadores de serviço.

Para ele, os corretores são os

grandes responsáveis pelo funcionamento perfeito do mercado de seguros em plena pandemia. “Temos o mais eficiente e comprometido canal de distribuição do planeta. Não conheço nenhum mercado que esteja mitigando tão bem a maior crise que vivemos. A crise mostra que o caminho de sucesso é equipar cada vez mais os corretores com o melhor da tecnologia e produtos”, ressalta.



Mercado mostra **FORÇA E CAPACIDADE**

SOMPO - A Sompo Seguros, antes mesmo da pandemia, já vinha incrementando serviços inovadores que agregam valor ao seguro e propiciam ao cliente uma boa experiência.

O diretor Comercial da Sompo para Rio de Janeiro, Espírito Santo, Norte e Nordeste, Eduardo Fazio, revela que as novidades mais relevantes serão incorporadas após o período de distanciamento social. “Essas iniciativas fazem parte de nosso compromisso com os corretores, segurados e a sociedade”, comenta.

Ele acentua que, embora não se saiba ainda quando terminará essa pandemia, já é possível prever que o mundo não será igual. “A rotina já foi alterada, novas formas de relacionamentos surgiram. Isso exigirá que estejamos prontos para atuar nessa nova perspectiva de mundo”, acrescenta.

Nesse contexto, ele avalia que todos os agentes do mercado podem construir um futuro muito mais interessante, identificando novas oportunidades e soluções que possam trazer mais segurança e proteção financeira ao segurado.

Além das ferramentas tecnológicas, o suporte da equipe comercial e das assessorias de seguro, treinamentos e *Lives*, a Sompo instituiu uma série de facilidades para os clientes.

Para que os corretores tenham sempre as informações atualizadas, foi criada a página “Orientações sobre os processos Sompo”, que lista as facilidades implementadas para atender aos parceiros e segurados durante a pandemia.

De acordo com o executivo



da Sompo, neste momento, o corretor deve usar os recursos disponíveis para prestar a consultoria à distância, seja por e-mail, WhatsApp ou aplicativos de teleconferência. “A Sompo está com todos os canais de atendimento viabilizados online. Temos o Portal do Corretor, a Sayuri, nossa atendente virtual, os executivos comerciais e as equipes das assessorias de seguro atendendo remotamente, entre outros meios

de prestarmos suporte aos nossos parceiros”, explica.

Foi estabelecido também um cronograma de treinamentos online. Em alguns, participaram mais de 1,5 mil corretores. “Isso dificilmente seria possível num treinamento pessoal, que exigiria, além de uma infraestrutura técnica, muito mais tempo e investimento da agenda dos participantes dedicado só o deslocamento”, admite Fazio.



“A rotina já foi alterada, novas formas de relacionamentos surgiram. Isso exigirá que estejamos prontos para atuar nessa nova perspectiva de mundo”

Eduardo Fazio

AMIL - Na Amil, a pandemia exigiu um reforço nas interações, treinamentos e atendimento aos clientes por meio de ferramentas digitais que trazem um ganho significativo de eficiência pela facilidade de acesso e economia de tempo.

O diretor de Vendas e Pós-Vendas da companhia, Fabio Almeida, anuncia que, em breve, será lançada uma plataforma de relacionamento com os corretores de seguros, que irá disponibilizar todas as informações “na palma da mão”.

As plataformas digitais possibilitam acesso remoto para emissão de cotação, captação de documentos e implantação virtual dos contratos com palestras via videoconferência. “Na newsletter e ferramentas de comunicação municiamos os parceiros com informações sobre a COVID-19. Compartilhamos vídeos e matérias que abordam temas como prevenção ao coronavírus, isolamento social e mensagens de apoio”, diz o executivo.

O maior investimento na frente virtual para consumidores foi a expansão da telemedicina a todos os beneficiários, que contam com consultas remotas com médicos preparados para o atendimento por vídeo, evitando, assim, a exposição ao risco de contaminação ao visitar um pronto-socorro para casos de baixa complexidade neste momento crítico.

Já a Universidade Amil continua com seus cursos e palestras de forma digital. A Amil firmou uma parceria com a Escola Nacional de Seguros (ENS), que ajuda não apenas na divulgação de produtos e seus benefícios, mas também na



Compartilhamos vídeos e matérias que abordam temas como prevenção ao coronavírus, isolamento social e mensagens de apoio”

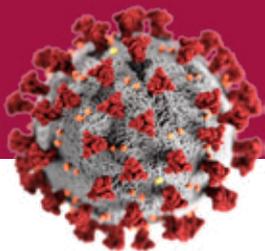
Fabio Almeida

formação de novos profissionais no mercado de seguros.

O diretor da Amil não tem dúvidas de que a adoção de ferramentas digitais é “uma realidade que veio para ficar”. Da mesma forma, ele aposta que as interações com novos clientes deverão seguir o mesmo caminho.

Finalizando, ele acentua que o cenário atual é desafiador e o momento pós-pandemia também será, pois haverá impactos na

economia do país e consequentemente na saúde financeira das empresas. Nesse cenário, a Amil trabalha no desenvolvimento de produtos com o foco na acessibilidade e sustentabilidade. “Os corretores deverão buscar produtos mais acessíveis e que atendam às necessidades dos clientes. A Amil será uma opção atrativa, pois aposta em produtos que trazem acesso e custo atrativo”, assegura Almeida.



Mercado mostra **FORÇA E CAPACIDADE**

TOKIO MARINE - A Tokio Marine tem uma área dedicada a treinamentos de corretores e assessorias que, antes da pandemia, já atendia a mais de 33 mil profissionais, em formatos como *webinar*, vídeos e treinamentos presenciais.

Segundo o diretor Comercial de Varejo RJ-ES da companhia, Sergio Brito, após a pandemia, o foco foi direcionado para cursos *on-line*, intensificando os treinamentos de produtos como Empresarial, Garantia e Imobiliário para que o corretor tenha alternativas de vendas, diante da estagnação no ramo Auto. “Além disso, demos prioridade aos treinamentos do produto Vida Individual, tema da maior relevância e que preocupa a população”, acentua o executivo.

A Tokio Marine acionou ainda um Plano de Continuidade de Negócios (PCN), flexibilizando processos e oferecendo todos os subsídios necessários para que as atividades dos corretores e assessorias não sofram qualquer tipo de interrupção.

As medidas adotadas para o enfrentamento da pandemia vão auxiliar os corretores a diversificar a carteira, atendendo às novas necessidades dos segurados, e a utilizar a tecnologia e ferramentas digitais como aliadas na geração de negócios. “A tecnologia é uma grande aliada, sobretudo na agilização dos processos de abordagem comercial, realização de negócios, entrega das propostas e ampliação da capilaridade junto à base de clientes. As ferramentas digitais não estão aí para substituir os corretores. Pelo contrário, servem para



ajudá-los a fazer mais negócios”, enfatiza Brito.

Para ele, a pandemia trará inúmeras mudanças para a sociedade e para as empresas. Por essa razão, a Tokio Marine concentra esforços visando a oferecer subsídios para a continuidade dos negócios dos mais de 33 mil parceiros e a tranquilidade dos segurados.

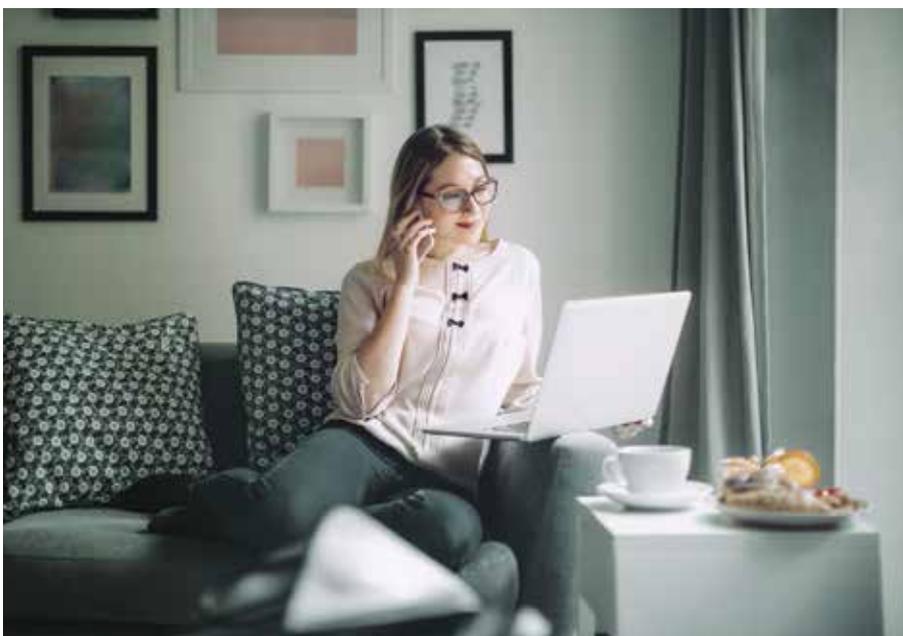
A Tokio Marine também ampliou a oferta de soluções

que contribuam para que seus clientes fiquem em casa. Desde o início do ano, a seguradora oferece o Einstein Conecta, serviço de telemedicina do Hospital Israelita Albert Einstein, aos contratantes dos seguros Vida Individual. Em abril, estendeu o benefício para o seguro Residencial, nos planos Especial e VIP de Assistência, com acesso a orientação médica à distância e suporte 24 horas por dia.

Demos prioridade aos treinamentos do produto Vida Individual, tema da maior relevância e que preocupa a população”

Sergio Brito

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



SEGURO TOKIO MARINE VIDA INDIVIDUAL



Orientação médica online
24h com médicos do Hospital
Israelita Albert Einstein



Cobertura para doenças graves
(diagnóstico de câncer)



Assistência Funeral



Tele-entrevista: Declaração pessoal
de saúde por telefone, sem
formulários e constrangimentos



Descontos em
medicamentos

RESOLVE

Só o **Seguro Tokio Marine Vida Individual** vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso significa que, de descontos em medicamentos a orientação médica online de qualidade, 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

MERCADO DE SEGUROS PÓS-PANDEMIA

Líderes analisam seguros ao redor do mundo e acreditam que setor sairá mais coeso, com mais condições de transformação tecnológica e de oferecer produtos inovadores

“ Houve uma quebra de paradigmas. Isso vai nos levar a uma sociedade sem dinheiro em papel? As empresas vão usar menos metros quadrados para seus escritórios? As pessoas vão preferir comprar produtos no e-commerce? Ou voltarão aos hábitos antes da pandemia? São respostas que não temos. Mas temos de nos preparar para sermos mais competitivos ”

Edson Franco, CEO da Zurich

O setor de seguros será muito afetado pelas consequências da pandemia do novo coronavírus neste ano de 2020, e também em 2021, mas as perspectivas são de gradual retomada, com o fortalecimento de sua credibilidade e de suas condições de atendimento à população. O futuro ainda guarda muitas incógnitas, mas uma coisa é certa: todos sairão mais digitais, criativos e com produtos desenvolvidos para atender a antigas e novas demandas dos consumidores na era pós-COVID-19.

Essas foram as principais mensagens transmitidas durante o *webinar* “Pandemia e o Mercado de Seguros no Mundo”, realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Participaram o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, e CEOs de três grandes seguradoras multinacionais, que integram o conselho

diretor da entidade: Edson Franco, da Zurich; José Ferrara, da Tokio Marine; e Luis Gutiérrez, da Mapfre.

Coriolano citou publicação da Global Federation of Insurance Associations (GFIA), uma organização mundial de seguradoras, que afirma que a indústria de seguros global é a principal força estabilizadora que o mundo tem hoje, ao repor financeiramente perdas seguradas. O órgão também reforçou que, em face à pandemia, todos os seguradores implementaram planos de continuidade de negócios, que incluem cuidar dos funcionários, colocando todos em teletrabalho; garantir atendimento aos clientes e flexibilizar indenizações nos seguros de vida, mesmo com exclusão de pandemias; até disponibilizar um elevado volume financeiro em doações para conter o COVID-19.

Para Franco, não é hora de minimizar o problema. “É uma crise sem precedentes. A resposta demanda ações de governos, empresas e individuais. As empresas devem dar, sim, a sua contribuição e nós, como indivíduos, podemos contribuir de forma material, financeira e de respeito ao próximo. A história é uma ótima professora. Já o pânico, um péssimo conselheiro”, disse.

Sobre a inserção do país no contexto internacional, Ferrara foi enfático: “No Brasil, a indústria securitária não deve nada para a bancária. Tudo funciona bem. Não só as seguradoras, mas também os corretores. Se eles pensavam que a tecnologia iria substituí-los, agora sabem que veio mesmo foi para ajudar a vendermos mais”.

Os participantes também responderam sobre suas perspectivas pós-COVID:

Como será o novo consumidor?

“Demos um salto de digitalização. Vemos um Congresso Nacional e um Supremo Tribunal Federal tomando



Marcio Coriolano, presidente da CNseg



suas decisões por meio de videoconferência. Houve uma quebra de paradigmas. Isso vai nos levar a uma sociedade sem dinheiro em papel? As empresas vão usar menos metros quadrados para seus escritórios? As pessoas vão preferir comprar produtos no e-commerce? Todos vão reinventar negócios ou voltarão aos hábitos antes da pandemia? Essas são respostas que ainda não temos. Mas sabemos que temos de nos preparar para sermos mais competitivos”, disse Franco.

Quais os principais produtos demandados por este consumidor?

Esta resposta ainda também é incerta, mas o que se sabe, pelas pesquisas já divulgadas, é que seguros de vida e de saúde seguirão na lista de desejos. Certamente, também haverá demanda para os riscos excluídos. Todos afirmaram que há muitas oportunidades em termos de produtos, uma vez que a pandemia expôs à sociedade que o mundo tem muitos riscos.

Qual o papel do corretor, se realmente houver um novo mundo?

Digitalização não é desintermediação, afirmou Franco. Só quem está no dia a dia, ao lado do cliente para saber quais os riscos mais os aflige. “O que temos é uma venda mais consultiva. O corretor é um consultor de riscos para seus clientes. E a ferramenta tecnológica é fundamental neste cenário”, disse Franco.

Gutiérrez acrescentou: “Chega de pensar e falar, vamos fazer. Somos capazes de fazer juntos. Não existe um mercado para seguradoras, para corretoras. Dependemos todos uns dos outros. E ninguém melhor do que o corretor para nos trazer quais são esses riscos com que seus clientes estão preocupados ou expostos”.

Os produtos do pós-coronavírus

Em outro *webinar* realizado pela entidade, dessa vez com os presidentes da FenSeg, FenaSaúde, FenaPrevi e FenaCap, foram abordados os possíveis produtos que estarão na mira das seguradoras após a pandemia. Para os executivos, superado o período de fragilidade econômica, a nova consciência de proteção poderá possibilitar que seguros entrem num novo ciclo virtuoso de desenvolvimento.

Sobre a tendência de *homeoffice*, eles foram unânimes em afirmar que veio para ficar. Com isso, o setor se prepara para mudanças na forma de comercialização e nos produtos, para atender aos novos riscos trazidos pelo trabalho à distância. Antonio Trindade (FenSeg) destacou seguros cibernéticos como um dos mais promissores, já que o modelo traz um risco de conexão que precisa ser gerido de forma mais atenta. Ele também citou o seguro residência, que terá coberturas mais completas.

Segundo ele, a crise torna clara a importância da transferência de risco, o que elevará a demanda pelos seguros empresariais por PMEs. Outro produto é o seguro viagem: “será praticamente obrigatório a compra por quem vai viajar, diante da consciência de que fatos totalmente fora do nosso controle podem causar perdas significativas”, apontou Trindade.

Segundo Jorge Nasser (FenaPrevi),

os brasileiros percebem a importância do seguro, principalmente de Vida e Previdência, para mitigar as perdas que estão tendo. No “novo normal”, os negócios serão centralizados em ferramentas online. “Qual será o papel do corretor consultor? Vão perder espaço? Para mim, esse novo cenário reforça a atuação do corretor, como em muitos momentos da nossa história, como um agente de revolução”, afirmou.

Já João Alceu (FenaSaúde) não acredita que haverá mudanças relevantes nos produtos de saúde ofertados. Para ele, os grandes vencedores desse momento são a telemedicina, o *homeoffice* e as soluções digitais do sistema privado. “Certamente haverá ajustes, do ponto de vista regulatório e ética médica, mas a telemedicina veio para ficar”, disse.

O setor de capitalização está otimista. “Vejo boas mudanças na comercialização dos produtos, que ganharão formato mais digital, adesão dos corretores e maior demanda por títulos com garantia de crédito, como a fiança locatícia”, afirmou Marcelo Farinha (FenaCap). “Aqui temos de contar com a ajuda do regulador para tornar o produto mais aderente a uma nova realidade. Somos altamente regulados e temos de preparar as bases para o pós-crise. Em fianças locatárias, por exemplo, é preciso reconhecer firma. Precisamos aceitar assinaturas eletrônicas”, finalizou.



*Disponível através do aplicativo para os planos Amil S750 e Amil One. Disponível para todos os planos Amil através do Amil Ligue Saúde no telefone 0800 073 2121.

**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 24 horas por dia, 7 dias por semana 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.





BENEFICIÁRIOS DE PLANOS DE SAÚDE ALCANÇAM MAIOR NÚMERO DO ANO

Em março, pela primeira vez em 2020, os planos de saúde médico-hospitalares voltaram a superar a marca de 47 milhões de beneficiários em todo o país. De acordo com a Nota de Acompanhamento de Beneficiários (NAB), do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), o saldo de mais de 233 mil vínculos no período entre março de 2019 e o mesmo mês deste ano fez com que o setor voltasse a ultrapassar o número, não registrado desde dezembro. Foi um ligeiro aumento de 0,5% no acumulado do ano. José Cechin, superintendente executivo do IESS, comemora a marca, mas reforça: “devemos ter cautela com o futuro em função do impacto do novo coronavírus na economia nacional e na oferta de empregos, que influencia diretamente na posse de um plano privado”, comenta.

No período de 12 meses en-

cerrado em março, houve incremento de beneficiários em todas as faixas etárias analisadas na publicação, puxado pela faixa de 59 anos ou mais, que registrou crescimento de 1,8%. Entretanto, as faixas de 0 a 18 anos e de 19 a 58 anos também tiveram melhora de 0,2% e 0,3%, respectivamente.

Além disso, com exceção do Sul, que permaneceu estável, todas as regiões tiveram avanço. O destaque fica para o Centro-Oeste, com 1,8% e 57,5 mil novos vínculos. Em números absolutos, o Sudeste teve a melhor performance, com 141,6 mil beneficiários, 0,5% a mais. O Norte ganhou 10,2 mil novos contratos, ou 0,6%, e o Nordeste registrou crescimento de 0,3%, que corresponde a 19,7 mil novos vínculos. Segundo o IESS, março teve o melhor resultado nos últimos 12 meses, com saldo positivo de mais de 111 mil novas vidas.

SEGUROS DE EVENTOS DEVEM CRESCER APÓS PANDEMIA

O torneio de Wimbledon, que aconteceria de 29 de junho a 12 de julho, foi cancelado pela primeira vez desde a Segunda Guerra Mundial. Os organizadores, porém, receberam uma indenização de U\$ 141 milhões graças à apólice de seguro contra pandemia pela qual pagaram um total de U\$ 34 milhões ao longo de 17 anos.

Com o adiamento das Olimpíadas não foi diferente: o Comitê Olímpico conseguiu recuperar boa parte do investimento, cerca de R\$ 10 bi por conta do seguro, mas grande parte ainda ficou descoberta porque, de acordo com Thomas Bach, presidente do Comitê Olímpico Internacional (COI), o seguro cobre o cancelamento, mas não o adiamento do evento.

A pandemia provocada pelo coronavírus trouxe inúmeros prejuízos aos organizadores de eventos e produtores de filmes, independentemente do porte – e os eventos e produções que contavam com algum tipo de seguro foram os únicos que não ficaram totalmente prejudicados. A crise chama a atenção para a importância de contar com proteção em momentos como estes e provou que, por mais planejamento e experiência que se possa ter no ramo, imprevistos sempre podem ocorrer.

Assim que essas atividades forem retomadas, estima-se um crescimento das vendas desses produtos no mercado e as seguradoras deverão oferecer produtos mais completos, pensando em possíveis pandemias ou outros desastres que obriguem o cancelamento ou adiamento de eventos. Diante de tantos prejuízos mundo afora, acredita-se que a cultura do brasileiro em relação aos investimentos em seguros esteja prestes a mudar.

ARRECAÇÃO DO SETOR CONTINUOU FORTE EM FEVEREIRO

- Desempenho ainda não reflete impacto da COVID-19
- Crescimento foi de 13% comparado com igual período de 2019
- Setor de seguros totaliza arrecadação de R\$ 20,9 bilhões no mês

Em fevereiro, a arrecadação do mercado de seguros somou R\$ 20,9 bilhões, 11,5% abaixo da realizada em janeiro, sem incluir Saúde Suplementar e DPVAT. Mesmo assim, o setor fechou o primeiro bimestre em alta de 13%, comparando-se ao mesmo período de

2019. “Vale observar que, conforme antecipamos, os primeiros meses do ano de 2020 ainda serão beneficiados pelo efeito *carry-over* do ritmo intenso das contratações no segundo semestre de 2019. E é razoável admitir que esse carregamento seja suficiente para sustentar algum crescimento até junho ou julho de 2020”, explica o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.

Pela ótica dos 12 meses móveis, houve ligeira queda da taxa de crescimento da arrecadação do setor, de 12,6% em janeiro, para 12,2% em fevereiro. O resultado deve-se ao recuo de 5,6% para 5,2% no segmento de Danos e Responsabilidades; de 15,8%

para 15,1% no segmento de Coberturas de Pessoas; de 10,5% para 9,0% no ramo de Planos de Risco – Pessoas e de 13,1% para 12,7% nos Títulos de Capitalização. “Todos os ramos líderes apresentaram quedas importantes quando utilizada a série de 12 meses, mostrando que o ano de 2020 não teria como sustentar as sucessivas taxas de crescimento do segundo semestre de 2019”, ressalta Marcio Coriolano. Ele espera outros efeitos adversos sobre as seguradoras. “A perda do valor das ações e a volatilidade das taxas de juros de prazos mais longos poderão afetar os resultados financeiros e patrimoniais das companhias”, assinala.



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

INSURTECH INNOVATION PROGRAM 2020

De que forma a inovação e as novas tecnologias podem contribuir para que o mercado de seguros e resseguros supere os desafios pós-pandemia de COVID-19? Encontrar essa resposta é a missão do primeiro ciclo do Insurtech Innovation Program 2020 – parceria do IRB Brasil RE, MAG Seguros e PUC-Rio –, que tem como meta estruturar sete projetos até julho, com foco em prospecção e vendas.

“Diante da volatilidade e incerteza trazidas pelo novo coronavírus, essa é uma iniciativa que busca soluções, produtos e alternativas para a superação dos desafios da crise. Com foco na

transformação digital da indústria e de nossos clientes, estaremos preparados para o pós-crise”, explica o diretor de Estratégia e Inovação do IRB Brasil RE, Lucas Mello, que também integra o gabinete de crise criado pelo ressegurador e para monitorar o mercado e estruturar ações em resposta à pandemia.

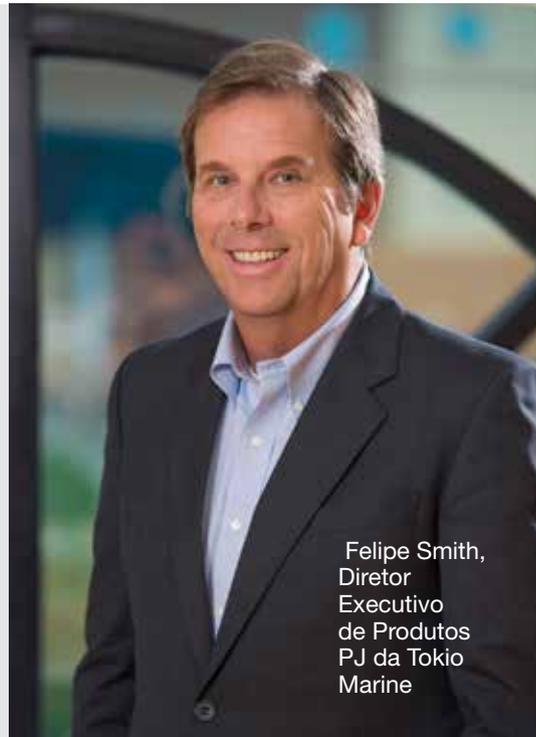
Após um período de imersão para entender como o setor funciona, os 20 universitários selecionados pelo Insurtech em fevereiro e profissionais das duas empresas se reúnem diariamente com objetivo de desenvolver produtos e soluções baseados em tecnologias como *blockchain*, *machi-*

ne learning, inteligência artificial, internet das coisas e realidades virtual e aumentada. Por conta do isolamento social, os encontros são 100% online e utilizam a metodologia de ensino à distância da PUC-Rio.

A 3ª edição do Insurtech Innovation Program planeja produzir, até janeiro de 2021, 21 projetos em três ciclos diferentes. A iniciativa, lançada em 2018, já envolveu mais de 60 alunos de diversos cursos de universidades como PUC-Rio, UFRJ, UniRio e UFF. Quatro soluções estruturadas pelo programa já estão em desenvolvimento e implantação nas duas empresas.

TOKIO MARINE APRESENTA NOVIDADES PARA PESSOA JURÍDICA

A Tokio Marine apresentou novidades na sua carteira de Produtos Pessoa Jurídica, reforçando o compromisso com a continuidade dos negócios dos corretores e assessorias frente à pandemia do COVID-19. “O papel social do seguro e a importância do corretor para o desenvolvimento do setor tornam-se ainda mais evidentes neste cenário. Queremos estar ainda mais próximos dos nossos parceiros neste momento, para apoiá-los na identificação de novas oportunidades de negócios e garantir a manutenção do atendimento aos nossos segurados”, explica Felipe Smith, Diretor Executivo de Produtos Pessoa Jurídica da Tokio Marine. Os principais



Felipe Smith,
Diretor
Executivo
de Produtos
PJ da Tokio
Marine

segmentos corporativos em que a seguradora atua são Gerenciamento de Riscos, Riscos Digitais, Transportes, Responsabilidade Civil, Empresarial e Garantia.

A companhia tem flexibilizado processos para facilitar o dia a dia dos corretores e das assessorias durante a quarentena, tendo a tecnologia como principal ferramenta de apoio. “A Tokio Marine é uma seguradora que investe constantemente em tecnologia, e acreditamos que ela é uma aliada dos corretores para agilização de processos, abordagem comercial, realização de negócios e ampliação da base de Clientes. Agora mais do que nunca”, completa Smith.

#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: Balanço da gestão

Confira a retrospectiva completa do mandato da diretoria que ficou à frente da Aconseg-RJ nos últimos dois anos.

Nos últimos anos, de acordo com o presidente da Aconseg-RJ, as assessorias associadas passaram a ser procuradas pelas seguradoras para parcerias. “Hoje trabalhamos com mais de 25 empresas. Atribuo esse avanço à nova imagem que criamos para a entidade, com ampla divulgação dos importantes serviços prestados pelas assessorias”, avaliou Luiz Philipe Baeta Neves, que está prestes a encerrar o seu segundo mandato à frente da Associação.

Entre as principais iniciativas da diretoria, estiveram a modernização da Revista da Aconseg-RJ, que passou a ser referência no mercado e teve matérias premiadas; a presença nas redes sociais; e a frequente divulgação de matérias e novidades em e-mails marketing enviadas para 40 mil pessoas.

Baeta Neves também destaca a criação da Universidade Aconseg, que “colocou nossa associação em outro patamar de importância e representatividade. Passamos a preparar centenas de profissionais de nossas assessorias e corretoras com cursos presenciais e a distância”, comemorou, citando a seguinte frase eternizada por Benjamin Franklin: “Investir em conhecimento rende sempre os melhores juros”. A mensagem deixada pelo atual presidente ao próximo é de foco total nas necessidades dos corretores. “Eles são o motivo da existência das assessorias, a excelência de atendimento à categoria deve ser o principal objetivo das ações da Aconseg-RJ”, opina.

Confira a seguir a retrospectiva completa da gestão 2018/2020.

2018

• MAIO

Reeleição – A diretoria eleita para o biênio 2018/2020 foi composta por:



**LUIZ
PHILIPPE
BAETA
NEVES**
Presidente



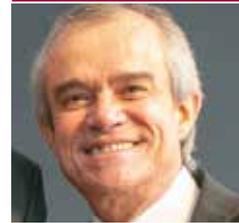
**JOFFRE
NOLASCO**
1º Secretário



**MÁRIO
ROBERTO
SANTOS**
1º Tesoureiro



**RENATO
ROCHA**
2º Secretário



**ROGÉRIO
SOUCASAUX**
2º Tesoureiro

O presidente, que teve um primeiro mandato considerado inovador e profissionalizante, afirmou na época: “é uma honra merecer a confiança dos associados da entidade para mais um ciclo de comando”. Ao prestar contas de sua primeira gestão, Baeta Neves fez uma apresentação de todas as atividades desenvolvidas, que acabaram concedendo à entidade uma visibilidade jamais alcançada entre os seus diversos públicos.

PL 3139/15 - A Aconseg-RJ comemorou a aprovação pela Câmara do projeto de autoria do deputado Lucas Vergílio, que regulamenta e impõe regras à atuação das empresas de proteção veicular, consagrando a mobilização das entidades do mercado, como a Aconseg-RJ e seus pares. “A lei atende aos interesses das assessorias, corretores, seguradoras e, principalmente, dos consumidores de seguros, que acabam sendo lesados por estas empresas, que agem sem qualquer tipo de regulamentação ou fiscalização”, disse o presidente.

• JUNHO

Homenagem à Sompo Seguros – A Aconseg-RJ realizou almoço em homenagem ao presidente da seguradora, Francisco Caiuby Vidigal Filho, que recebeu uma placa para comemorar a parceria com as empresas associadas. O executivo comentou sobre a relevância da atuação dos corretores e das assessorias de seguros para o desenvolvimento do mercado local, afirmando que essa relação, mantida desde 1990, garantiu a capilarização do atendimento personalizado (comercial, técnico e operacional) pela companhia. Disse ainda que as 13 assessorias parceiras no Rio de Janeiro já eram “responsáveis por 20,6% do faturamento da companhia no Estado”.

30ª edição da Revista da Aconseg-RJ – O papel do corretor de seguros foi tema da reportagem especial da publicação,



mostrando que mesmo com o *boom* das vendas online, eles são responsáveis por 71% a 81% da receita total do setor. Entre outros dados, a reportagem citou pesquisa realizada em 2015 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil): indagadas sobre o que jamais comprariam na internet, o seguro foi o item mais citado por pessoas que já têm o hábito de fazer compras online.

• SETEMBRO

31ª edição da Revista da Aconseg-RJ – Já na segunda edição do novo mandato, as *insurtechs* e a força das assessorias estiveram em destaque. O especial reuniu o que houve de mais interessante em termos de debates e tendências abordados durante o CQCS Insurtech & Inovação, maior evento voltado a esse assunto da América Latina.

A publicação também revelou a força das assessorias no mercado de seguro Auto do Rio de Janeiro: de acordo com ranking divulgado pela Susep, duas seguradoras parceiras, SulAméri-

ca e Tokio Marine, passaram a ocupar a 1ª e 2ª posição no estado, desbancando a antiga líder do segmento, logo após esta deixar de trabalhar com o canal assessorias.

• NOVEMBRO

20 anos da Aconseg-RJ - O dia 7 de novembro de 2018 ficou marcado na história da entidade. Nessa data, a entidade reuniu cerca de 200 pessoas para comemorar os seus 20 anos de fundação em um almoço no Museu de Arte Moderna do Rio (MAM).

Em reconhecimento à SulAmérica, pioneira na terceirização do atendimento ao corretor de seguros, foi entregue uma placa de homenagem ao seu presidente, Gabriel Portella, além de uma placa especial dedicada à família Larra-goiti, fundadora da companhia.

As demais companhias que firmaram importantes parcerias com as assessorias do Rio também foram agraciadas: Tokio Marine, Bradesco Seguros, Sompo Seguros, HDI Seguros, Suhai Seguradora, Seguros Sura, Icatu Seguros, Fator Seguradora, Golden Cross, Amil, MBM e Travelers receberam homenagem da Associação. O mesmo vale para entidades que apoiam as assessorias,

Aconseg-RJ: Balanço da gestão

como a Aconseg-SP e a Aconseg-MG, o Sindseg-RJ/ES, o CVG-RJ e o CCS-RJ.

Além disso, a aniversariante foi presenteada durante o evento: a APTS, a Bradesco Seguros, o CVG-RJ, a HDI Seguros, a Suhai Seguradora e a Tokio Marine entregaram à diretoria placas parabenizando pelos 20 anos da entidade.

• DEZEMBRO

Edição especial da Revista da Aconseg-RJ – dando continuidade às comemorações, a entidade produziu uma publicação toda dedicada às duas décadas de atuação da entidade. A edição revisitou a origem do modelo



assessorias, no Rio de Janeiro, que se mistura à da criação da associação, contou com uma galeria presidencial e a cobertura completa da festa de 20 anos.

Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros – Entre mais de 700 trabalhos inscritos, a matéria “A força do corretor”, da 30ª edição da Revista da Aconseg-RJ, levou o 1º lugar na categoria Prêmio Especial – Corretor de Seguros da premiação. O diferencial da categoria é que, além da comissão de seleção e julgadora dos trabalhos, há ainda uma votação online por parte dos corretores de seguros de todo o Brasil para decidir os vencedores.

Além da vitória, a Revista da Aconseg-RJ também ficou entre os dez finalistas da categoria Imprensa Especializada, com a matéria Tecnologia a Serviço do Seguro, publicada em sua 28ª edição.



2019

• JANEIRO

Lançamento da Campanha Acelera Aconseg 2019 - Voltada a todos os corretores das assessorias de seguros associadas, a campanha começou o novo ano com um grande incentivo da entidade para trazer cada vez mais negócios para as seguradoras parceiras e assessorias associadas. “Os corretores vão receber um cupom da campanha para cada apólice de seguro nova ou renovação, para as seguradoras parceiras da Associação, de produtos que estavam contratados com outras companhias”, explicou o presidente, Luiz Philipe Baeta Neves. A campanha, voltada para todos os ramos de seguros, garantiu como prêmios três Motos Honda biz 110i 0km e seis smart TV’s de 40” e 32”, distribuídos em três sorteios realizados ao longo do ano.



• MARÇO

33ª edição da Revista da Aconseg-RJ – A educação corporativa em seguros foi o tema principal da publicação, alinhada ao investimento da entidade a essa tendência: a criação da Universidade Aconseg, que seria oficializada dois meses depois.

• MAIO



Lançamento oficial da Universidade Aconseg - Em evento que lotou o auditório do tradicional espaço RB1, no Rio, foi lançada a universidade corporativa da entidade. “A formação execu-

tiva está em alta, mas os investimentos ainda são escassos. A preocupação com a capacitação dos corretores e profissionais das associadas nos motivou a preencher esta lacuna”, afirmou o reitor da universidade e presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves. O projeto foi desenvolvido em parceria com a IndoRH, representada pelo decano da universidade, Wagner Attina.

O evento reuniu mais de 150 profissionais do mercado, entre executivos das seguradoras que apoiam a iniciativa (SulAmérica, Tokio Marine, Bradesco, Sompó, HDI, Suhai, Amil, Icatu, Mongeral Aegon e American Life), lideranças do setor, como os presidentes da Aconseg-RS, Celso Azevedo; do CVG-RJ, Carlos Ivo Gonçalves; e do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro, Fabio Izoton; dirigentes das assessorias associadas à Aconseg-RJ e corretores.

Formatura - Embora o lançamento oficial tenha ocorrido em maio, a primeira formatura já havia ocorrido em abril, quando 20 alunos receberam o diploma do curso “Seguro Saúde Suplementar”. Os alunos da primeira turma da Universidade Aconseg receberam, em 15 de abril, as suas certificações.

1º sorteio da Acelera Aconseg - Na mesma ocasião, receberam as premiações os primeiros vencedores da campanha “Acelera Aconseg-RJ - 2019”: os corretores Daniele Borges (que recebeu como prêmio uma smart TV de 32 polegadas), Alexandre Oliveira (smart TV de 40 polegadas) e Sandra Moreira (moto Honda Biz 110i zero km).

• JUNHO

34ª edição da Revista da Aconseg-RJ - Em seu caderno especial, a publicação trouxe à tona janelas de oportunidades para os corretores de seguros nos segmentos de Vida, Saúde e Previdência, seja pelo seu enorme potencial ou por



conta dos novos produtos lançados no mercado para atender a um consumidor cada vez mais consciente e comprometido com a sua qualidade de vida.

• SETEMBRO

Universidade Aconseg em conferência para corretores - O coordenador de inovação da Universidade Aconseg, João Arthur Baeta Neves, foi um dos palestrantes da Conferência Seguros na Prática 2019: o maior evento online para corretores de seguros. Em seu workshop, ele abordou táticas de sucesso ao atendimento mostrando formas eficazes de converter um *lead* em segurado. A conferência, promovida pela Educa Seguros e pela Segfy, teve inscrições gratuitas.

35ª edição da Revista da Aconseg-RJ - A reportagem de capa da Revista da Aconseg-RJ mostrou que o Grupo Bradesco Seguros incorporou definitivamente as assessorias de seguros ao seu modelo de negócios, conforme demonstrado no evento especialmente preparado

para essas empresas: o 1º Workshop das Assessorias de Seguros da seguradora. “Esse é um canal muito relevante para a organização”, afirmou o idealizador e coordenador do evento, Leonardo de Freitas, diretor-executivo do Grupo.

• OUTUBRO

2º sorteio Acelera Aconseg - Os ganhadores das smart TVs de 40 e 32 polegadas na segunda etapa da campanha foram, respectivamente, da Massiere & Costa Corretora (Rapport Assessoria) e da Machado & Paiva Corretora (Plataforma Assessoria). Já quem levou a Moto Honda 125 para casa foi da Nova Adonai Corretora (Nova Fortaleza Assessoria).

• NOVEMBRO

Posse da nova diretoria da Aconseg-SP - O presidente da Aconseg-RJ prestigiou o evento de final de ano da Aconseg-SP, ocasião em que a diretoria eleita para o biênio 2020/2021 foi apresentada.

Aconseg-RJ: Balanço da gestão



Parceria da Aconseg-RJ com a HDI dá os primeiros frutos – A seguradora anunciou que, com pouco mais de um ano de operação em conjunto com as assessorias associadas, elas já respondem por 30% de participação no total de produção da gigante internacional no Estado. “O resultado dessa união foi muito positivo”, garantiu o diretor regional do RJ e ES da HDI, Antônio Carlos Costa.

Segundo ele, operar com as assessorias é interessante economicamente para a companhia, oferece capacidade de trabalhar com grande quantidade de corretores com menos custos operacionais, e o pequeno corretor também economiza – evitando despesas com aluguel, IPTU telefonia e internet. E, como em time que está ganhando não se mexe, o diretor deixou claro que a parceria com a Aconseg-RJ tende a se intensificar. “Estamos preparando um pacote de novidades para 2020”, avisou.

• DEZEMBRO

Celebrando o crescimento em 2019 - No jantar de final de ano da Aconseg-RJ, não faltaram motivos para comemorar.

“Em 2019, expandimos nossa base de seguradoras e operadoras para 22 parceiras, atendemos a cerca de 85% dos corretores ativos no estado do Rio em pelo menos uma dessas parceiras e distribuímos, nos últimos 12 meses, mais de 2,3 bi em prêmios”, listou o presidente.

A noite foi para celebrar conquistas e a superação de desafios ao lado dos executivos e equipes de suas grandes parceiras, como SulAmérica, Bradesco Seguros, Sompo Seguros, HDI Seguros e MAG, entre outros. Também vieram de longe para prestigiar o jantar representantes da Aconseg-SP e da Aconseg-MG.

36ª edição da Revista da Aconseg-RJ - A Aconseg-RJ encerrou o ano de 2019 com a publicação, que trouxe em suas páginas uma reportagem especial sobre a sucessão familiar nas assessorias. Segundo dados do IBGE e do Sebrae, 90% das empresas brasileiras são familiares, representando cerca de 65% do PIB do país e empregando 75% de sua força de trabalho.



2020

• MARÇO



37ª edição da Revista da Aconseg-RJ

- Além de trazer um panorama dos efeitos da pandemia de COVID-19 no Brasil em diversos aspectos – da saúde, economicamente, dentro do mercado de seguros e algumas medidas já tomadas pelo governo –, a 37ª edição da Revista da Aconseg-RJ trouxe um especial sobre a MP 905, que abalou os corretores de seguros, mas também mostrou que eles contam com grande apoio das seguradoras e demais players do setor.



CONTA TUDO
SULAMÉRICA:

AUTO E MASSIFICADOS

Em episódio do programa lançado pela seguradora, executivos detalham ações da nova operação dessas carteiras após negociação com a Allianz



Estou muito confiante com este passo que estamos dando, pois o 'jeito SulAmérica de fazer' foi preservado, tudo permanecerá sendo feito exatamente igual

Eduardo Dal Ri, head da SulAmérica Auto e Massificados



A SulAmérica lançou no YouTube o programa ConTa Tudo SulAmérica, buscando interagir com corretores de seguros e discutir diferentes temas. Um dos temas já abordados, de grande interesse da categoria, foram as ações que estão sendo executadas neste momento no plano de transição da operação de Auto e Massificados, negociada em agosto do ano passado com a Allianz.

O episódio conta com André Lauzana, vice-presidente Comercial e Marketing da SulAmérica, e Eduardo Dal Ri, head da SulAmérica Auto e Massificados, além do corretor Boris Ber como moderador. Os executivos contam que o processo de separação dos negócios de Auto e Massificados em relação a demais ramos faz parte

do acordo que foi estabelecido com a Allianz.

Cumprindo o pacto de transparência sinalizado desde o anúncio da negociação, eles explicam detalhes sobre a fase de separação dos times e da empresa de Auto e Massificados, que desde 1º de maio opera de forma independente das outras operações da SulAmérica, mas ainda sob gestão do Grupo SulAmérica – a gestão só passa para Allianz na conclusão do negócio, previsto para agosto deste ano.

“O planejamento deste projeto de transição foi elaborado para que tudo ocorresse de forma suave, sem grandes rupturas. A separação dos times comerciais, por exemplo, foi estruturada com muito cuidado e temos duas equipes extremamente competentes e experientes”, diz André Lauzana.

“Estou muito confiante com este passo que estamos dando, pois o ‘jeito SulAmérica de fazer’ foi preservado, tudo permanecerá sendo feito exatamente igual”, garante Dal Ri.

Os executivos ainda dão todas as informações de como ficaram as estruturas de atendimento, uma das principais dúvidas entre os corretores. “A boa notícia é que 100% dos colaboradores da área comercial foram alocados e ainda contratamos 100 novos profissionais”, destaca Lauzana.



O programa está disponível no canal da SulAmérica no YouTube.

BRDESCO: SEGURO AUTO

SEM REAJUSTE

Companhia também passa a disponibilizar atendimento via WhatsApp em todo o Brasil. Medidas foram adotadas por conta da pandemia



Entendemos as dificuldades econômicas da sociedade nesse momento. Com estas mudanças objetivamos estimular corretores e segurados, fomentando o mercado em meio ao enfrentamento da pandemia



Saint Clair, Diretor da Bradesco Auto/RE

Em meio aos impactos da COVID-19 em diversos segmentos da economia, a Bradesco Auto/RE oferece a seus segurados, desde que não haja alteração nos dados e condições, a garantia da manutenção dos valores dos prêmios de 2019 no ato da renovação das apólices de qualquer seguro individual da carteira automotiva, podendo ainda contar com desconto em relação ao ano anterior em determinados casos.

Isso significa que não haverá reajustes nos valores para 2020 nas renovações até 30 de junho. O pagamento poderá ser feito em até 10x sem juros para todas as renovações bem como novos seguros, em todas as formas de pagamentos.

“Entendemos as dificuldades econômicas de toda a sociedade nesse momento. Com estas mudanças objetivamos estimular corretores e segurados, fomentando o mercado em meio ao enfrentamento da pandemia”, destacou Saint Clair, Diretor da Bradesco Auto/RE.

Além disso, a companhia passa a oferecer o atendimento de assistência via

WhatsApp para o segmento de automóveis. Essa facilidade irá tornar o contato com o cliente ainda mais ágil, prático e seguro para o dia a dia. A assistência está disponível em todo o Brasil para atendimentos emergenciais, como acidentes, pane, solicitação de reboque e chaveiro para o veículo.

Para utilizar o novo canal de atendimento, o cliente deve entrar em contato com a Central de Relacionamento e será oferecido a continuidade do atendimento pelo WhatsApp. A ferramenta oferece uma experiência de atendimento rápida pelo aplicativo de mensagens e, principalmente, a inovação de se tratar tudo com o nosso assistente virtual, um robô com a adoção de inteligência artificial.

“Esta funcionalidade visa o pioneirismo, mais uma vez, com inovações e automatizações para nossos clientes. Em breve, a assistência também estará disponível no seguro residencial, em serviços como encanador, chaveiro e eletricitista”, declarou Rodrigo Herzog, superintendente de operações da Bradesco Auto/RE.



Saint Clair,
Diretor da
Bradesco
Auto/RE



Rodrigo Herzog,
superintendente
de operações da
Bradesco Auto/RE

SUHAI AJUDA A REDUZIR CUSTOS NA CRISE

Companhia oferece seguro que atende a motoboys e motoristas de aplicativo, cuja procura aumentou significativamente durante a pandemia

“Queremos que os profissionais fundamentais em período de isolamento social continuem trabalhando sabendo que suas motos estão protegidas contra situações que não podem evitar e nem prever”
Robson Tricarico, diretor comercial da Suhai Seguradora

Especializada em apólices de roubo e furto, a Suhai Seguradora é líder em seguro para motos e se destaca como uma opção inteligente e acessível, combinação essencial principalmente em tempos de pandemia. Com o aumento da procura por serviços de delivery realizados por motoboys, a Suhai é a solução para este trabalhador que está reorganizando seu orçamento por conta do cenário atual de combate ao COVID-19.

“Queremos que esses profissionais que são fundamentais em período de isolamento social continuem trabalhando sabendo que suas motos estão protegidas contra situações que não podem evitar e nem prever”, afirma o diretor comercial da seguradora, Robson Tricarico. “Nossa missão é democratizar o acesso aos seguros de qualidade e a aceitação que temos do nosso público-alvo comprova a nossa liderança”, comemora o executivo.

Com assistência 24h e opção de perda total por colisão e outros danos para todos os modelos de carros, motos e caminhões, sem restrição de marca, ano, modelo e utilização, o seguro Exclusivo de Furto e Roubo da Suhai também faz

sucesso com motoristas de aplicativo que usam carros e motos. “Oferecer cobertura para um mercado que normalmente encontra dificuldades para fazer bons negócios está no nosso DNA. Somos uma seguradora livre de preconceitos e por isso também nos tornamos especialistas em seguros para motos, carros e caminhões antigos, principalmente com mais de 10 anos”, revela Tricarico.

Ferramenta para corretores aumenta a capilaridade de prospecções

Para os corretores, uma novidade busca ampliar a capilaridade na prospecção de clientes e viabilizar os negócios, de forma 100% digital. O projeto Suhai Link, de captação e gestão de leads, é mais um facilitador para este momento de isolamento social. A ferramenta é totalmente gratuita e possibilita que os cerca de 25 mil corretores cadastrados acessem o sistema da seguradora e criem links e QR Codes que direcionam os clientes diretamente para suas cotações individuais.

O projeto possibilita que o corretor alcance potenciais clientes, proprietários de veículos ainda sem seguro, através das redes sociais, ampliando as chances de negócio com uma abordagem totalmente online. “O Suhai Link vai transformar prospects em leads qualificados”, comemora o diretor comercial. Outra vantagem é a redução das despesas para os corretores, pois possibilita o cliente cotar e eventualmente contratar o seguro num formato de autosserviço.

Além disso, é possível criar um QR Code, imprimir e divulgar em lojas e concessionárias, fortalecendo ainda mais a divulgação. “A ferramenta já está disponível para os cadastrados na Suhai, mas se você ainda não é um dos nossos parceiros, basta acessar o nosso site - www.suhaiseguradora.com e fazer o seu cadastro”, convida Tricarico.



Robson Tricarico,
diretor comercial da
Suhai Seguradora

SEGURADORES DEIXAM RECADO PARA ASSESSORIAS

Vídeos gravados especialmente para associadas da Aconseg-RJ estão no Instagram da entidade



“Uma série de vídeos dos executivos das seguradoras parceiras está sendo publicada na rede social da entidade, com mensagens dirigidas aos corretores das nossas associadas”

Luiz Philipe Baeta Neves, presidente Aconseg-RJ

A Aconseg-RJ está usando o seu Instagram (@aconsegrj) para se manter mais próxima dos corretores das assessorias de seguros associadas durante a pandemia. Já enviaram recado para os corretores das afiliadas a MAG Seguros, Suhai Seguradora, Tokio Marine, Sompso Seguros, Bradesco Seguros e SulAmérica.

Falando sobre esse momento delicado, Gabriel Portella, presidente da SulAmérica, afirmou que “todas as relações vão deixar marcas: as de vocês com os corretores de seguros, as das seguradoras com as assessorias, a dos corretores com seus clientes. É importante estar próximo, independente da tecnologia usada. Não é só uma questão física, é questão de estar presente no momento em que as pessoas precisam. Porque o lado humano não vai parar. Temos agora o direito e a obrigação de começar a planejar o futuro”.

O presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, acredita que, mesmo com a crise, o mercado de seguros poderá fechar 2020 com crescimento similar ao alcançado em 2019. “Parabéns para vocês, que estão conseguindo manter o crescimento do setor. Aquele receio maior de que a tecnologia poderia substituir o corretor caiu por terra: as ferramentas que as seguradoras colocaram a disposição de vocês foi para ajudá-los a vender mais”, frisou o executivo, contando ainda que a Tokio está criando novas facilidades na carteira de Automóvel, e que o seguro de Vida Individual deve ser visto como uma oportunidade para trabalhar a base de clientes.

O diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, Leonardo de Freitas, manifestou a sua confiança em uma contribuição muito positiva dos corretores e assessorias durante a pandemia. “As pessoas estão mais sensíveis a riscos

e profissão do corretor tem um propósito muito forte de oferecer proteção. Na Bradesco Seguros, nos reunimos diariamente para discutir as condições de trabalho da nossa distribuição, revisitando produtos, processos, tentando tornar a vida de vocês mais fácil”, contou.

“Sabemos que precisamos estar cada vez mais próximos do corretor de seguros, com todos os canais da companhia abertos, atendendo-os da melhor forma possível. A pandemia está atingindo níveis assustadores, mas estamos num mercado que será visto como essencial para a recuperação da economia nesse mundo tão complicado que estamos vivendo. Vocês, corretores de seguros, podem contar com a Sompso”, disse ainda o presidente da Sompso Seguros, Francisco Vidigal Filho.

O vice-presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros, Marco Antonio Gonçalves, afirmou que as assessorias cumprem um papel importantíssimo nesse momento, de promover a massificação dos seguros por meio dos milhares de corretores que confiam nessas empresas. “Vamos em frente, vai passar, teremos o dia seguinte e precisaremos estar preparados para atender as necessidades e ansiedades da sociedade”, convocou o executivo.

Já o diretor comercial da Suhai Seguradora, Robson Tricarico, apontou como o seguro compacto da companhia pode ser uma solução para clientes que pedirem o cancelamento ou não forem renovar o seguro Auto neste momento, em que estão mais focados em manter o equilíbrio financeiro dos seus lares. “Por outro lado, há uma grande demanda de entregadores, motoboys, motoristas de aplicativos, caminhoneiros autônomos. Essas pessoas estão na rua, e pela frota circulante ser menor, estão mais expostas ao risco. Neste momento é que precisam de um seguro que caiba no bolso”, destacou.

Veja o que as Seguradoras têm a dizer para você!



Confira todos os vídeos em: www.instagram.com/aconserj



Cuide de quem você ama

A SulAmérica está ao seu lado todos os dias para continuar oferecendo saúde de qualidade e evoluindo de acordo com a necessidade de seus beneficiários.

E, pensando no bem-estar integral dos nossos clientes, ampliamos nossos canais de atendimento e serviços online.

Assista ao filme e saiba mais em:
www.sulamerica.com.br/coronavirus

Continue contando com a gente!

#CuidadoQueNosUne


SulAmérica

ANS - Nº 006246

ANS - Nº 416428

PALAVRA DO PRESIDENTE

Aqui fechamos o nosso segundo mandato à frente da Aconseg-RJ. Aproveitamos esta edição para lembrar todas as iniciativas e conquistas alcançadas durante esse período. Para finalizar, eu gostaria de agradecer pelo apoio recebido por todas as nossas associadas, seguradoras e operadoras parceiras, corretores, colaboradores e entidades do mercado segurador, que foram fundamentais para concluirmos com êxito as nossas duas gestões consecutivas.

Cada colaboração foi essencial para que a Aconseg-RJ trilhasse novos caminhos e ganhasse a maior representatividade e reconhecimento já obtidos desde a sua fundação: uma vitória obtida através da união de todos em prol do desenvolvimento das atividades de nossas associadas e da própria entidade. Desejamos muito sucesso aos condutores do novo ciclo que se inicia em junho de 2020.

Obrigada a todos que confiaram em nossa gestão!

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



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: Jorge Clapp

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



Ugo, M
Maia, Helena, Davi, Júlia
Pedro, Ravi, Adão, Adriano
Tiago, Diego, Sandro, Frederico, Lourenço
Eloá, Túlio, Danilo, Sara, Rita, Zé
Paulo, Ruan, Júlia, Jéssica
Uriel, M

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 | mag.com.br
institutomongeralaegon.org

GRUPO MONGERAL  EGON

MAG SEGUROS FORTALECE ESTRUTURA COMERCIAL

Seguradora acaba de criar duas novas diretorias nessa área

Carolina Vieira,
diretora de Negócios
Estratégicos



“Ter uma diretoria dedicada aos corretores que atuam com diversos ramos reforça ainda mais o compromisso da companhia no apoio direto a estes profissionais, que estão vendo no segmento de vida e previdência novas oportunidades de negócio”

Alfeo Marchi, diretor de Mercado da MAG Seguros

A MAG Seguros, seguradora especializada em vida e previdência com 185 anos de atuação ininterrupta no Brasil, acaba de criar a diretoria de Mercado e a diretoria de Negócios Estratégicos, ambas ligadas diretamente ao diretor

Comercial da companhia, Osmar Navarini.

A diretoria de Mercado tem como objetivo desenvolver, reforçar e gerir parcerias com corretores que, normalmente, atuam em todos os ramos e tem Alfeo Machi como diretor. O executivo tem mais de 25 anos de experiência em gestão comercial de grandes empresas, tendo consolidado a sua carreira no mercado segurador brasileiro. Sua equipe será composta pelos superintendentes Luiz Kelly, Renato Cunha e Waldemir Júnior.

“Ter uma diretoria dedicada aos corretores que atuam com diversos ramos reforça ainda mais o compromisso da companhia no apoio direto a estes profissionais, que estão vendo no segmento de vida e previdência novas oportunidades de negócio”, explica Alfeo Marchi.

A diretoria de Negócios Estratégicos tem como objetivo prospectar e desenvolver parcerias que possuem modelo de negócio diferenciado, dentre estes o segmento de licitações e para isso conta com a liderança de Carolina Vieira. A diretora tem quase 15 anos na MAG Seguros, tendo consolidado a carreira no segmento de negócios corporativos. Fazem parte de sua equipe os superintendentes Carice Weber e Luiz Dib.

“A criação desta diretoria demonstra o cuidado não apenas na prospecção como na manutenção e no sucesso das parcerias, característica muito forte na nossa empresa. Além disso, demonstra o interesse em potencializar o crescimento dos negócios mesmo diante de um cenário de incertezas”, comenta Carolina Vieira.

MUITO PRAZER, NÓS SOMOS A FATOR SEGURADORA! UMA EMPRESA BRASILEIRA, APAIXONADA PELA MISSÃO DE PROTEGER PESSOAS E NEGÓCIOS.

Mais de uma década de atuação, robustez patrimonial, subscrição sob demanda e a garantia de um time de profissionais cirurgicamente especializados.

Conheça tudo o que os nossos **seguros** podem fazer pela sua empresa.

Fale com a **Fator Seguradora**:



*Fiança
Locatícia*



Property



*Responsabilidade
Civil (D&O)*



*Responsabilidade
Civil Geral*



*Responsabilidade
Civil Profissional (E&O) de Engenharia*



Riscos



*Riscos Diversos
de Equipamentos*



São Paulo

(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro

(+55 21) 3861-2500



/fatorseguradora



@fatorseguradora



/company/fatorseguradora

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 da seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP- SUPERINTÊNCIA 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.

fator 

fator seguradora

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