

REVISTA DA ACONSEG RJ

**BRDESCO
TAMBÉM
APOSTA
NO RIO DE
JANEIRO**



**CIDADE FOCADA NO
EMPREENDEDORISMO**

UM PRODUTO

ÚNICO COM

BENEFÍCIOS

ESPECIAIS.

sompo.com.br



VOCÊ
SEMPRE
BEM.



SOMPO
SEGUROS

A Sompo, uma das maiores seguradoras do Japão, está lançando um produto exclusivo para pequenas e médias empresas, o Seguro PME Vida Supremo. Um seguro único com coberturas, benefícios e atendimento especiais para zelar por quem é mais valioso na sua empresa, seus colaboradores e parceiros. Peça SOMPO ao seu corretor.

Innovation for Wellbeing
SOMPO HOLDINGS

Processo SUSEP n.º 15414.004594/2005-56. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ 61.383.493/0001-80.

PALAVRA DO PRESIDENTE

O Rio de Janeiro continua lindo!

A nossa certeza na retomada do Rio de Janeiro no grande estado que ele é e merece ser, agora não é só torcida de quem deseja que ele se projete de novo no cenário nacional.

Uma das medidas mais acertadas tomadas pelo Governo Federal, foi a oportuna e bem vinda intervenção militar na área de segurança pública do estado, até dezembro de 2018.

O turismo irá se beneficiar com a redução da violência urbana e a indústria do seguro com a contenção do roubo de veículos, caminhões e cargas. É esperado também o recolhimento das Associações e Cooperativas de proteção veicular, que ganham espaço quando o preço das seguradoras está mais elevado por causa da alta sinistralidade.

Outra boa notícia chegou através dos estudos da ONG Endeavor, maior organização internacional de apoio ao empreendedorismo e empreendedores. Eles revelam que, beneficiada pelas obras de mobilidade urbana para a realização das Olimpíadas em 2016, a cidade do Rio de Janeiro saltou oito posições no ranking geral de 32 cidades brasileiras do Índice de Cidades Empreendedoras (ICE) da Endeavor, alcançando o sexto lugar em 2017.

A mesma pesquisa aponta que a média de investimentos BNDES/FINEP, por empresa, para a geração de inovação foi de R\$ 18.350.362,12, colocando o Rio em 1º lugar no ranking da inovação, segundo o mesmo ICE/2017.

A mobilidade urbana se transformou no maior desafio para os gestores públicos do planeta. No caso do Rio, a promessa é de que a infraestrutura viária criada para as Olimpíadas vai viabilizar um novo salto econômico e social. Se algum legado significou um “up grade” para o carioca foram as vias urbanas e os transportes do tipo BRT e VLT criados.

Graças a esta mobilidade foi possível ocupar áreas que no passado estavam inteiramente degradadas, como a Zona Portuária. O Grupo Bradesco Seguros escolheu a região para instalar a sua nova sede na cidade. “Somos uma companhia que nasceu no Rio e acredita no Rio”, disse o homenageado da Aconsef-RJ, Marco Antônio Gonçalves, em almoço com as nossas associadas.

O Rio de Janeiro não é uma cidade maravilhosa só por suas belezas naturais. Mas, principalmente, por acolher todos aqueles que investem aqui, com a certeza de que temos um rico capital humano e financeiro que sempre proporcionou a realização de grandes negócios.

É uma cidade auspiciosa e favorável a muitas atividades econômicas e agora alavanca mais uma: o empreendedorismo com inovação. É a nova cara do Rio de Janeiro, que renasce com o vigor e a exuberância de sempre.

Luiz Philipe Baeta Neves
Presidente da Aconsef-RJ

DIRETORIA EXECUTIVA

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

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACONSEG

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

SUMÁRIO

Especial: Rio Empreendedor	4
Formandos Aconsef-RJ	12
Painel	14
Artigo: Henrique Brandão	17
Bradesco celebra assessorias	18
Dia Internacional da Mulher	20
Tokio Marine: destaque em Auto	24
ENS: Gestão comercial de seguros	26
Arrecadação sobe 4,6	27
Amil oferece formação a corretores	28
Travelers na construção civil	29
Direitos do consumidor em debate	30
Novo VP na SulAmérica	31
Tecnologia	32
Sompo lança app de Saúde	34



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

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

Expediente

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

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

Cidade Maravilhosa, sim! Mas também empreendedora. Beneficiada pelas obras de mobilidade urbana para a realização das Olimpíadas em 2016, o Rio de Janeiro saltou oito posições no ranking geral de 32 cidades brasileiras do Índice de Cidades Empreendedoras (ICE) da ONG Endeavor, alcançando o sexto lugar em 2017, a maior organização internacional de apoio a empreendedorismo e empreendedores de alto impacto. Outros dados do mesmo ranking e econômicos também impressionam

1° lugar em inovação

R\$ 18.350.362,12 foi a média de investimentos BNDES/FINEP, por empresa, para a geração de inovação – ICE/2017

2° maior PIB nacional

R\$ 299.849.795.000.00 é o PIB da cidade do Rio de Janeiro

2° melhor transporte interurbano

47.759 km de rodovias, mais de 25 milhões de passageiros em voos diretos por ano e está a 1,8 km do porto mais próximo

3° lugar em infraestrutura

O Rio subiu 13 posições no ranking do ICE 2017 da Endeavor no quesito em relação a 2016

4° melhor mercado brasileiro

A cidade subiu duas posições no ranking da Endeavor: melhor mercado consumidor nacional (compra de produtos, contratação de serviços, poder de compra da população residente e atração de empresas)

Única região da AL a integrar rede internacional de criatividade

A cidade faz parte da Rede Mundial de Distritos Criativos (DC Network)

**MARAVILHOSAMENTE
EMPREENDEDEDORA**

Empreender é a vocação do Rio

Além de empreendedor, o Rio de Janeiro também é uma cidade muito inventiva. Recentemente integrada à Rede Mundial de Distritos Criativos (DC Network) como única região representante da América Latina, o Rio está demonstrando ao mundo que os problemas enfrentados pela cidade atualmente não são capazes de diminuir ou esconder todo o seu potencial de gerar novos negócios. No quesito “Inovação” da Endeavor – a maior organização internacional de apoio a empreendedorismo e empreendedores de alto impacto –, o Rio de Janeiro alcançou o primeiro lugar dentre as cidades brasileiras que participam do ICE. Tal resultado celebra os esforços que estão sendo feitos para reconstruir a imagem internacional do Rio como terra inequívoca do empreendedorismo!

Os exemplos de empreendedorismo inovador que começam a tomar o Rio não estão necessariamente ligados à alta tecnologia, mas sim aos ares de uma cidade linda, leve, cult, urbana e descolada. São iniciativas que têm por objetivo melhorar o dia a dia dos cidadãos e gerar novos caminhos e soluções para o futuro dos cariocas.

Algumas startups criadas na cidade têm associado aos seus negócios aspectos como criatividade, inovação, redução de emissões de dióxido de carbono (CO2) e valorização de funcionários e colaboradores, gerando uma maré de incentivo ao empreendedorismo. Uma dessas empresas é a Courriers, que faz entregas na cidade utilizando um meio de locomoção que tem a cara do Rio: bikes. O negócio foi criado em maio de 2015 pelos sócios Alexandre Messina e Vinicius da Justa e atua na Zona Sul, Centro, Tijuca, Barra da Tijuca e São Conrado, além da coirmã Niterói.

Em 2015, a empresa realizou 20 mil entregas. No ano passado, com 34 entregadores, a Courriers fez 110 mil remessas, uma alta de 58% em relação a 2016 (70 mil entregas). A previsão para 2018 é chegar a 150 mil remessas no melhor estilo eco friendly. “Isso equivalerá a 34 toneladas de CO2 que deixarão de ser emitidas, considerando que a distância média entre uma entrega e outra é de 2 km, e que uma motocicleta emite 113g de CO2 a cada km rodado”, destaca Alexandre Messina.

“Uber” das motocicletas ou das motos: inovação carioca

No Setor de Seguros carioca, as coberturas e assistências para bikes também estão contribuindo para a fluidez da mobilidade urbana, um estímulo sustentável para cidadãos e empreendedores que utilizam bicicletas para se locomover pelas ruas da cidade. A diretora da Regional RJ/ES da seguradora SulAmérica, Solange Zaquem, ressalta que a utilização de bikes no transporte vem se tornando uma realidade no Rio. E os benefícios, segundo ela, são muitos. “Viagens de curta distância por meio de bikes contribuem para a sustentabilidade e para a mobilidade urbana, evitando congestionamentos e problemas relacionados à poluição do ar, além desta ser uma forma de exercício que contribui para a saúde do praticante”, ressalta.

A Assistência Bike da SulAmérica integra os serviços do Plano Superior de Assistência 24 horas do seguro residencial oferecido pela seguradora. Conta com benefícios como montagem de bicicleta e manutenção de freios, correntes, pneus e coroas, além da instalação de acessórios, como bagageiro, cesta, cadeirinha infantil e banco. No Rio de Janeiro, a contratação do plano cresceu 46% de janeiro a dezembro de 2017 frente a igual período de 2016. “Como seguradora buscamos oferecer soluções que se adéquem às necessidades do segurado e contribuam para a sociedade. Com a Assistência Bike, estimulamos os segurados a tirá-las da garagem, oferecendo serviços essenciais para uma pedalada segura”, salienta Solange Zaquem.

No Brasil, o Setor de Seguros vive um momento de grande disrupção com a chegada das insurtechs, o que tem gerado muitas ideias inovadoras para a Indústria. Neste sentido, a junção do seguro com ações de estímulo ao empreendedorismo inovador e à fluidez no trânsito pode ser uma ótima oportunidade para a criação de novos produtos de seguro automóvel que contribuam com a mobilidade urbana e, por conseguinte, com o empreendedorismo na cidade. “O seguro automóvel pode servir como um disciplinador dos motoristas e mitigador dos riscos, principalmente com a ajuda das insurtechs na criação de dispositivos e aplicativos que possam avaliar como o motorista está dirigindo”, avalia Natália Oliveira, coordenadora do Centro de Pesquisa e Economia do Seguro (CPES) da Escola Nacional de Seguros. A união das seguradoras com empreendedores, segundo ela, “pode reduzir o número de acidentes e, por consequência, melhorar a mobilidade”.

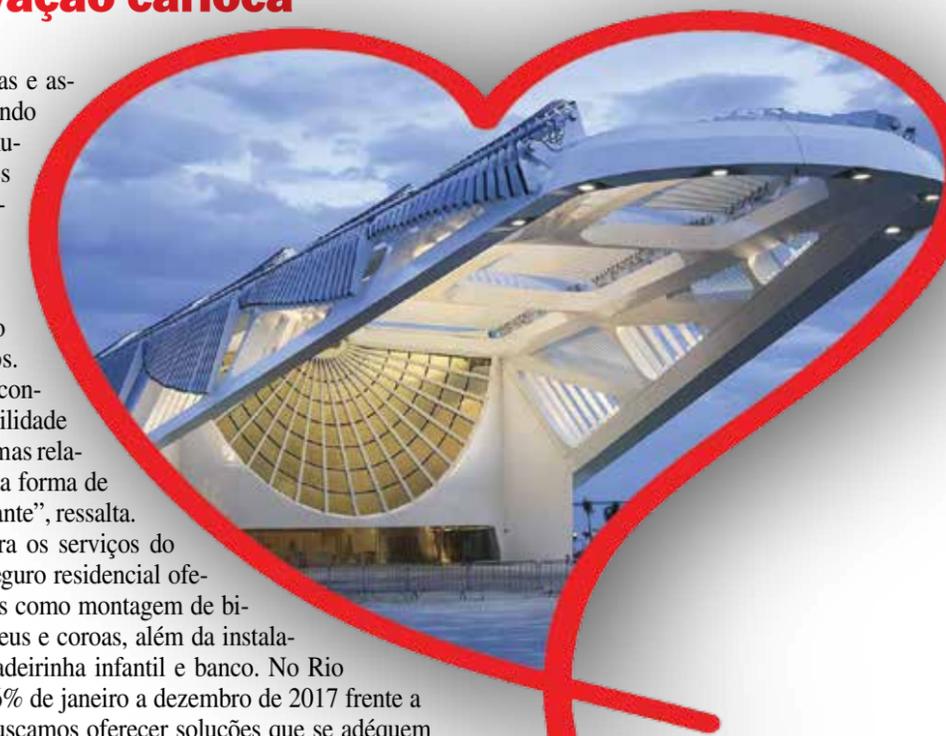
A criatividade do empreendedorismo carioca também já está presente no negócio do transporte privado. E o seu nome é Garupa! O aplicativo de mobilidade urbana foi criado para servir como uma espécie de “Uber das motocicletas”. A CEO do Garupa, Suellen de Aguiar, diz que a ideia é desmistificar o transporte de passageiros em motocicletas como uma opção usada apenas em comunidades mais simples da cidade, sem qualquer tipo de segurança ou profissionalização. “Nosso objetivo é popularizá-lo, prestando um serviço com agilidade, baixo custo e alta capilaridade”, ressalta Suellen. Atualmente, o Garupa cobre toda a região metropolitana do Rio de Janeiro.

A startup foi criada pela empresa Brave Invest, que já investiu mais de R\$ 300 mil na plataforma desde a sua criação, em setembro de 2016. O Garupa conta com cerca de 2 mil condutores e 50 mil usuários cadastrados. De acordo com Suellen, as viagens do Garupa são, em média, entre 30% a 40% mais baratas do que as de táxi. O aplicativo está disponível no Google Play e na Apple Store.



“Aprendemos a ser resilientes e criativos para lidar com as adversidades que nos são impostas”

Alexandre Messina,
sócio da empresa de entregas Courriers



“Viagens de curta distância por meio de bikes contribuem para a sustentabilidade e para a mobilidade urbana, evitando congestionamentos”

Solange Zaquem,
diretora da Regional RJ/ES da seguradora SulAmérica



Plataforma das startups cariocas

O potencial do empreendedorismo do Rio de Janeiro é tamanho que até já fez surgir uma iniciativa inovadora que ajuda startups a darem o pontapé inicial nos seus negócios: o Plataforma.Space. O negócio foi criado pela cooperativa de crédito Sicoob Empresas RJ e oferece eventos, cursos, conteúdos e rodadas de negócios para os futuros empreendedores cariocas.

“O Plataforma.Space é a nossa parte nesta revolução. É um projeto que engloba um programa de fomento a startups e um espaço de inovação cooperativa, aberto à comunidade empreendedora local”, indica o diretor-presidente do Sicoob Empresas RJ, Eduardo Diniz. Desde a sua criação, em 2017, o Plataforma.Space já acelerou 12 Startups que ganharam prêmios e até reconhecimento internacional. Segundo o diretor do Sicoob Empresas RJ, a plataforma já mapeou mais de 350 startups, muitas delas com capacidade de se tornarem empresas globais.

Tal capacidade internacional pode ter no Seguro uma ajuda fundamental para a garantia da proteção dos negócios das novas startups. “O Setor pode ajudar o empreendedor com produtos que possibilitem a redução do risco do empreendimento e a liquidação da dívida do segurado, por meio, por exemplo, de seguros como o prestamista e os empresariais”, assinala Natália Oliveira. Ela observa, ainda, que o empreendedor também pode ajudar o Seguro a colaborar com o desenvolvimento do empreendedorismo, com a geração de novas tecnologias e aplicativos que agreguem valor às coberturas e beneficiem o segurado.

De acordo com Diniz, o fato de o Rio de Janeiro ser uma capital intelectual e cultural de referência no Brasil e de naturalmente atrair grandes investidores já demonstra um ambiente propício ao desenvolvimento do empreendedorismo e capaz de gerar soluções, capital e empregos na cidade.

Rio, Seguro e empreendedorismo: ciclo virtuoso

Natália concorda que, do ponto de vista da economia do seguro, o fato de o Rio ter subido oito posições no ranking geral de 32 cidades brasileiras do ICE 2017 da Endeavor pode ser considerado um ponto favorável ao investimento do Seguro local. “Tudo isso ajudará a movimentar a economia da cidade num ciclo virtuoso, onde todos sairão ganhando”, analisa.

Para Messina, o Rio de Janeiro, “com certeza!”, é tem vocação para ser uma cidade amiga do empreendedorismo. “Existem muitas pessoas aqui com a capacidade de melhorar as coisas do jeito que estão. Aprendemos a ser resilientes e criativos para lidar com as adversidades que nos são impostas”, reforça. Mas para a cidade ampliar o potencial de incentivo ao empreendedorismo, Messina enfatiza que é preciso acabar com a “enorme burocracia para abrir empresas” e com os “altos custos de impostos sem o retorno de bons serviços prestados pelo governo”.

Para o diretor-presidente do Sicoob Empresas RJ, o Rio “é a capital mundial da criatividade”, mas precisa ampliar os incentivos para os empreendedores. A cidade, diz ele, conta com iniciativas, públicas, privadas e até mesmo voluntárias que valorizam o empreendedorismo, como é o caso da Cariocas, a comunidade de startups do Rio. “Precisamos reduzir os atritos e potencializar parcerias público-privadas, incentivar espaços colaborativos, apoiar eventos de capacitação e aproximar instituições de ensino da comunidade empreendedora”, sugere.

Segundo Diniz, os rumos do empreendedorismo no Rio estão sendo influenciados pelo próprio perfil da cidade, que favorece a economia criativa, sustentada por uma indústria que vai do artesanato ao cinema, e por uma rede de fornecedores que precisam ávidamente de tecnologias de ponta. Neste sentido, ele tem um “carinho especial” pelas startups de insurtech e de fintech. Ponto para o empreendedorismo de seguros carioca!

“O Seguro pode ajudar o empreendedor com produtos que possibilitem a redução do risco do empreendimento”

Natália Oliveira,
coordenadora do Centro de Pesquisa e Economia do Seguro (CPES) da Escola Nacional de Seguros



“O empreendedorismo no Rio está sendo influenciado pelo perfil da cidade. Mas tenho um carinho especial por startups de insurtech e de fintech”

Eduardo Diniz,
diretor-presidente do Sicoob Empresas RJ/Plataforma.Space



Capital empreendedora da América Latina?

Para o sócio da Courriers, as recentes obras de mobilidade urbana realizadas na cidade para as Olimpíadas ajudaram a ampliar o interesse de empreender no Rio de Janeiro. “As entregas de bike para a Barra da Tijuca melhoraram bastante com a inauguração da ciclovía Tim Maia, e o VLT e as novas faixas exclusivas para bicicletas no Centro trouxeram mais segurança para os ciclistas.

Porém, ainda há muito o que se fazer nas áreas de segurança, saúde e educação para tornar o Rio um polo realmente atrativo para novos empreendedores”, opina Messina.

Diniz também concorda que as recentes obras de infraestrutura foram positivas, mas a burocracia e os altos custos de implantação de uma empresa ainda são entraves ao empreendedorismo na cidade. Mas ele está otimista. “Os aluguéis já estão caindo, já temos algumas políticas públicas de flexibilização para abertura de empresas e redução das taxas de juros. No que depender do Sicoob Empresas RJ, o Rio de Janeiro será um dos melhores lugares para empreender na América Latina”, incentiva.

Mas para o Rio alcançar, nacional ou internacionalmente, o status de capital empreendedora é importante, ainda, o fomento a estudos e pesquisas voltadas para o incentivo à inovação. “Temos que fornecer os instrumentos e indicar os caminhos mais viáveis e com menos risco para os empreendedores. Podemos citar, como exemplos, livros publicados pela Escola sobre seguro e empreendedorismo, a inclusão de disciplinas sobre o tema nos cursos de graduação e de formação de corretores de seguros, e o Projeto Ressignificando o Futuro, que capacita microempreendedores no Modelo Canvas de Negócios, com a proposta de tornar os empreendimentos desses profissionais mais inovadores e rentáveis”, ressalta Natália, assinalando, ainda, que as pesquisas realizadas pelo CPES sobre acidentologia contribuem para a mobilidade, a redução dos riscos no trânsito e a educação da população no ambiente urbano.

Além de continuar estonteantemente maravilhosa, o Rio de Janeiro está a caminho de consolidar-se como uma cidade tecnológica, criativa, inovadora e empreendedora.

Eis a vocação do Rio!

Intervenção no Rio chega em boa hora

Em 16 de fevereiro de 2018, o presidente Michel Temer decretou a intervenção federal no Estado do Rio de Janeiro até 31 de dezembro de 2018. Uma medida mais do que necessária e aplaudida pela maioria dos cidadãos de bem que acreditam no Rio de Janeiro.

Para comandar a missão, o presidente designou o general Walter Braga Netto. O militar tem bastante conhecimento das áreas deflagradas da cidade e comandou a ocupação da favela da Maré, entre 2014 e 2015. Em sua primeira entrevista à imprensa, às vésperas da cidade do Rio de Janeiro completar 453 anos, o interventor federal na segurança, disse que “o Rio será um laboratório para o Brasil” no que diz respeito à integração das forças de segurança federais e estaduais. E que em seu gabinete há representantes de todos os órgãos do setor, afirmando que fará um “trabalho de gestão” da segurança pública. Está previsto também o “fortalecimento das corregedorias e medidas para que o mau policial seja penalizado”, ao mesmo tempo em que o bom policial terá a sua credibilidade devolvida, entre outras medidas.

Embora o plano de ação do general Braga Netto não tenha sido concluído até o dia da coletiva, todo este aparato e foco na questão da segurança já demonstrou estar impactando o crime organizado. Em ligação interceptada pela polícia marginais alertam que “o cerco no estado do Rio está bem fechado, que seria melhor evitar a região”. Drogas e armas foram apreendidas em profusão. E o mercado de seguros aguarda uma redução no roubo e furto de automóveis e cargas. A população e a economia local têm urgência na devolução da paz, que é o que todos desejam.

“O Rio de Janeiro não é uma cidade maravilhosa só por suas belezas naturais. Mas, principalmente, por acolher todos aqueles que investem aqui, com a certeza de que temos um rico capital humano e financeiro que sempre proporcionou a realização de grandes negócios. Como a Fênix renascida de suas próprias cinzas, o Rio de Janeiro se prepara para um novo voo econômico e social através do empreendedorismo e da inovação. A nossa tradição é acolher todos aqueles que investem aqui, com a certeza de que temos um rico capital humano e financeiro que sempre proporcionou a realização de grandes negócios”, afirma o presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves.



“Como a Fênix renascida das cinzas, o Rio de Janeiro se prepara para um novo voo econômico e social com o empreendedorismo e inovação”

Luiz Philipe Baeta Neves,
presidente
Aconseg-RJ



“Nosso objetivo é popularizar o transporte de motocicletas no Rio como um serviço ágil, de baixo custo e alta capilaridade”

Suellen de Aguiar,
CEO do Garupa



CURSOS
2018

EM ANDAMENTO COM SUCESSO

Capacitação da Aconsef-RJ/IndoRH já beneficiou 200 profissionais das assessorias

“*O nosso objetivo é que quem desejar aprimorar os seus conhecimentos terá oportunidade. Criamos condições para que os nossos colaboradores possam crescer profissionalmente e atender melhor as companhias parceiras e os clientes*”

Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconsef-RJ

Chega ao segundo ano a programação de cursos oferecidos pela Aconsef-RJ em parceria com o IndoRH. Através deles, abre-se uma janela de oportunidades para os profissionais das assessorias, levando conhecimento estratégico para as associadas, seguradoras parceiras e clientes.

Durante o mês de março estão em pauta a Saúde Suplementar, Seguro Automóvel e Excel para Negócios. Tudo em condições especiais de matrícula com 60% de desconto garantido pela Aconsef-RJ. O treinamento, coordenado pelo professor Vagner Attina, da IndoRH, e realizado na sede da associação, na Rua do Rosário, no Centro do Rio.

Todos os cursos oferecem certificação após a aprovação do aluno, entregue em cerimônia de formatura. Desde o ano passado, a iniciativa já contemplou mais de 200 profissionais do mercado de seguros e outros setores.

Agenda de cursos: MARÇO

Saúde suplementar

Data: 12, 13, 14 e 15
Horário: 17h30 às 19h45
Carga horária: 9 horas

Seguro Automóvel

Data: 19, 20, 21 e 22
Horário: 17h30 às 19h45
Carga horária: 9 horas

Excel para Negócios

Data: 17 e 24
Horário: 8h às 13h
Carga horária: 10 horas

Sobre a Aconsef-RJ



Formandos comemoram

A segunda turma dos cursos de capacitação profissional da entidade foi diplomada em 2017. Ainda no primeiro trimestre de 2018, a terceira turma finalizada receberá os diplomas. Mais 46 novos colaboradores das associadas concluíram com êxito os cursos Básico de Seguro, Saúde Complementar e Marketing Digital. Uma nova turma irá ser formar em março, alcançando cerca de 200 profissionais capacitados nos cursos da Aconsef-RJ/IndoRH.

“Uma contribuição educacional valiosa e sem precedentes na história da nossa entidade”, disse o presidente Luiz Philipe Baeta Neves. Os resultados positivos começam a chegar às associadas participantes. Segundo Baeta Neves, “de alguma forma, os indicadores de 2017 revelaram o aperfeiçoamento nos serviços prestados e no atendimento das afiliadas”. Neste período, as seguradoras parceiras cresceram até 70% na produção da grade dos corretores das assessorias. Os índices do aumento da produção das assessorias superaram todas as expectativas do mercado.

O coordenador do curso, professor Vagner Attina, disse aos diplomados que “graças ao empenho da diretoria da Aconsef-RJ os cursos estão alcançando êxito e repercutindo positivamente

no mercado, levando conhecimento essencial para que os profissionais estejam preparados para uma nova etapa de modernização do seguro”.

Antônio Carlos Senra, presidente da Senra & Associados, que já formou oito dos seus colaboradores nos cursos, participou também da entrega dos diplomas, junto com a diretora Celeste Senra. Em sua mensagem aos formandos destacou: “Sempre que tiverem uma oportunidade de aprendizado por intermédio das empresas ou por iniciativa própria, aproveitem. O conhecimento é para vida toda, é um patrimônio que ninguém tira de vocês e irá acompanhá-los para onde forem, fazendo toda a diferença. O mercado precisa de pessoas como vocês”, elogiou.

O presidente Luiz Philipe Baeta Neves convidou os diplomados e seus colegas de trabalho para fazerem outros cursos no decorrer de 2018. “Nós estamos apoiando e incentivando todos os colaboradores das assessorias que desejarem participar. O nosso objetivo é que quem desejar aprimorar os seus conhecimentos terá oportunidade. Criamos condições para que os nossos colaboradores possam crescer profissionalmente e atender melhor as companhias parceiras e os clientes”, finalizou.

“*Graças ao empenho da diretoria da Aconsef-RJ os cursos estão alcançando êxito e repercutindo positivamente no mercado*”

Wagner Attina,
Coordenador do curso/
IndoRH

“*O conhecimento é para vida toda, é um patrimônio que ninguém tira de vocês e irá acompanhá-los para onde forem, fazendo toda a diferença. O mercado precisa de pessoas como vocês*”

Antonio Carlos Senra,
presidente da Senra &
Associados





Felipe Bottino,
diretor de Previdência
da Icatu Seguros

NOVAS REGRAS PARA FUNDOS DE PREVIDÊNCIA

Diante do cenário desafiador àqueles que pretendem acumular para a aposentadoria e manter a rentabilidade elevada dos fundos em meio às taxas de juros mais baixas, a Icatu Seguros alterou suas regras de entrada para os fundos de previdência. A iniciativa da companhia vale desde fevereiro e, segundo o diretor de Previdência, Felipe Bottino, tem como objetivo oferecer aos clientes a consistência e a qualidade de uma carteira diversificada de fundos com renda fixa com taxas reduzidas e fundos multimercado com regras de entrada ainda mais atrativas.

A medida da Icatu servirá como facilitador para o poupador que inicia o

processo de economia e investimento no futuro. Fundos como o Life Cycle, por exemplo, terão contribuições mensais a partir de R\$ 100 e aporte ou portabilidade de R\$ 1.000. Nos planos de renda fixa conservador e multimercados das maiores gestoras do país, a regra de entrada para contribuição mensal é de R\$ 800, enquanto o aporte é de R\$ 20 mil. Para um perfil mais arrojado de renda fixa, o aporte estipulado é de R\$ 100 mil. Segundo Bottino, corretores e corretores especialistas terão seus mínimos reduzidos permanentemente. Cabe destacar: não há cobrança semestral de Imposto de Renda em investimentos previdenciários.

NOVA IDENTIDADE DOS SINCORS



Em razão de um novo alinhamento entre a Fenacor e a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), todos os Sincors do Brasil associados à Federação passam a adotar, a partir deste ano, um novo logo. O objetivo da mudança é proporcionar uma identidade visual única e integrada, fortalecendo o sistema e o reconhecimento por toda a sociedade. “A CNC é uma das mais relevantes e atuantes confederações patronais do Brasil e, estando sob o seu ‘guarda-chuva’, tanto a Fenacor quanto os Sincor’s ganham ainda mais peso político e representatividade”, declara o presidente da Fenacor, Armando Vergílio.

SEGURO NO RÁDIO

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) firma mais uma parceria com emissoras FM. O objetivo é traduzir a linguagem do setor para o ouvinte e mostrar a importância da educação em seguros para a proteção pessoal, da família e patrimônio.

Todas as sextas-feiras, as rádios BandNews e Alpha irão veicular entrevista exclusiva com Marcio Coriolano, presidente da CNseg. A conversa a ser comandada pela jornalista Mara Luquet abordará assuntos de cunho macroeconômico relacionados ao seguro. Além disso, de segunda a quinta, a programação das rádios contará com boletins informativos sobre o mercado segurador.

A entrevista e os boletins serão distribuídos pela BandNews FM, nas praças onde está presente ao redor do Brasil e pela Alpha FM, no Rio de Janeiro e São Paulo.



SUHAÍ INOVA NO PROCESSO DE FIDELIZAÇÃO DE CORRETORES

Sempre atenta em ajudar os seus parceiros a incrementarem novos negócios, a Suhai Seguradora acaba de implantar mais uma ação inovadora com esse objetivo: a adesivação dos carros de corretores de seguros. A ação inclui a aplicação de adesivo que contenha os contatos do profissional e informações sobre o seguro Suhai, e busca despertar o interesse de clientes que gostariam de contratar uma proteção para seu automóvel, mas não o fazem por falta de aceitação ou alto preço nas congêneres. Tudo isso com patrocínio da seguradora.

Por trabalhar com seguro exclusivo de Furto e Roubo para motos, carros e caminhões, a companhia já representa, por si só, uma oportunidade de aumento de lucratividade nas carteiras dos corretores. “Atuamos com ampla aceitação de todos os tipos de veículos, sem burocracia e com atendimento personalizado”, afirma o diretor comercial Robson Tricarico. Mas, dando um passo à frente, a equipe mantém sempre em seu radar iniciativas que contribuam para a prospecção de novos clientes.

Além da novidade, a seguradora também realiza, por exemplo, treinamentos e capacitações periodicamente, campanhas motivacionais, premiações quando metas são alcançadas, disparas informativos mensais sobre assuntos relacionados ao mercado e auxilia na gravação de vídeos para a divulgação de empresas corretoras nas redes sociais. “Esta é a Suhai, a única seguradora especialista no seguro de furto e roubo em todo o Brasil”, diz Tricarico.

Com estas ações, entre outras, os corretores parceiros da seguradora estão potencializando seus negócios e atingindo nichos até então inexplorados, os quais representam hoje mais de 99% de motos, 70% de automóveis e 90% de caminhões ainda sem seguro no Brasil.

Aqueles que tiverem interesse em participar do projeto de adesivação de veículos devem entrar em contato com seus executivos de contas na companhia ou, caso ainda não sejam parceiros, realizar o cadastro no site HYPERLINK “<http://www.suhai-seguradora.com>” www.suhai-seguradora.com.



Felipe Bottino,
diretor de Previdência
da Icatu Seguros

SOMPO CONTRATA NOVO SUPERINTENDENTE

A Sompo Seguros contratou Edson Toguchi como novo Superintendente de Grandes Riscos, para contribuir com as perspectivas da companhia de expandir a atuação e desenvolver soluções estratégicas para a área. O executivo tem mais de 25 anos de experiência, tendo iniciado sua carreira na Yasuda Seguros, uma das companhias que deu origem à Sompo no Brasil. Ao longo de sua trajetória, atuou no desenvolvimento e lançamento de novos produtos de seguros e liderou projetos de reposicionamento para atingir objetivos estratégicos comerciais. Além de forte relacionamento com corretores do varejo e do segmento corporativo/mega brokers, o Toguchi possui experiência na gestão dos riscos industriais, comerciais e diferenciados. O Superintendente é formado em Administração de Empresas, tem pós-graduação em Gestão de Seguros e Previdência Privada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie e Especialização em Direito Processual Civil pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).



VENDA DE VEÍCULOS CRESCER 15,67%

A venda de veículos novos no Brasil cresceu 15,67% em fevereiro em relação ao mesmo mês do ano passado: foram 156,9 mil unidades adquiridas no país, considerando automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. O balanço divulgado pela Fenabrave mostra que o volume registrado, se comparado a janeiro, apresenta queda de 13,43%. Porém, boa parte da retração se deve ao fato de fevereiro ser um mês com menos dias úteis. No acumulado do ano, as vendas somam 338,1 mil unidades, alta de 19,55% ante o primeiro bimestre de 2017.

Os automóveis e comerciais leves, que representam mais de 90% do setor, registraram 151,6 mil emplacamentos no segundo mês de 2018, o que corresponde a avanço de 14,58% frente a igual período do ano passado. Já entre os pesados, as vendas de caminhões atingiram 4,1 mil unidades em fevereiro. O número representa crescimento de 57,26% em comparação ao mesmo mês em 2017, com venda de 8,6 mil veículos no bimestre. A expansão também ultrapassa os 50%.

Os ônibus tiveram 1,1 mil emplacamentos, 71,41% mais que o mesmo mês do ano passado, e praticamente igual ao registrado em janeiro – houve queda de apenas 0,54%. No ano, 64,25% mais unidades foram vendidas, totalizando 2,2 mil.

Pequenos negócios, grandes sonhos.

A Travelers protege a longevidade das pequenas e médias empresas.

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

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

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



É melhor embaixo do nosso guarda-chuva.

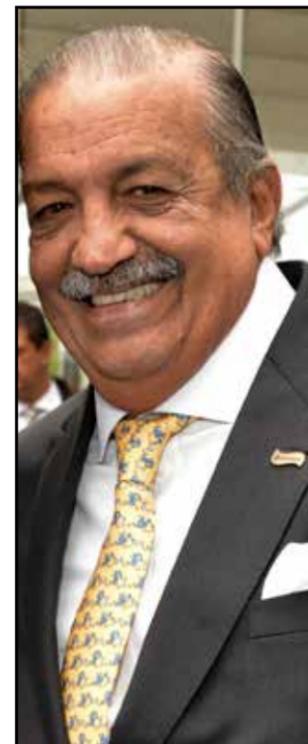
travelers.com.br

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

© 2018 The Travelers Indemnity Company. Todos os direitos reservados. O nome Travelers e o logo do guarda-chuva da Travelers ("Travelers Umbrella") são marcas registradas, nos Estados Unidos e em outros países, da The Travelers Indemnity Company.



Corretor deve ser necessário e indispensável



Novos tempos exigem novas – e ouzadas – ações e estratégias. Porque não há mais espaço no mercado para quem fica parado ou sentado, esperando bons negócios caírem no seu colo. O corretor de seguros precisa ser necessário. É fundamental que o consumidor sinta necessidade de procurar um corretor para ficar mais “seguro” quanto às coberturas mais adequadas para as suas necessidades. Alguém indispensável para a proteção da sua família, do seu negócio, do seu futuro.

Então, não deve poupar esforços nem recursos (que estejam disponíveis) para investir o que for preciso em novas ferramentas tecnológicas que permitam ao corretor atender com qualidade, agilidade e eficácia a todos os seus clientes, principalmente os mais novos, que têm outra visão sobre as relações de consumo.

O Sincor-RJ tem feito a sua parte, realizando inúmeros eventos que possam atualizar o corretor do Rio de Janeiro sobre o que há de mais moderno em termos tecnológicos.

Acreditamos que cabe também às assessorias de seguros um papel relevante nesse processo, instrumentalizando os seus parceiros comerciais sempre que necessário. Afinal, todos sairão ganhando com isso.

Aliás, é importante frisar que esse é o único caminho para o fortalecimento do corretor de seguros. Não há atalhos.

Como venho repetindo sempre que tenho oportunidade, a tecnologia é algo essencial para o corretor de seguros de todos os portes. Estará cada vez mais presente no nosso dia a dia profissional.

Portanto, não se permita ficar desatualizado sobre todas as novas ferramentas que surgirem. Estude, treine e esteja adequadamente preparado para conquistar ou ampliar o seu espaço dentro dessa nova realidade. Os riscos e desafios são muitos. Mas, a recompensa pode ser também excepcional.

Invista também na qualidade da formação, algo vital nas relações com os clientes, que prezam bastante a capacidade do corretor de explicar, sem deixar dúvidas, benefícios, exclusões e coberturas previstas em um contrato de seguro.

A informação, mais do que nunca, passou a ser um diferencial para o crescimento dos negócios do corretor, dentro de um mercado cada vez mais competitivo.

Tecnologia e informação são, sem dúvida, dois dos pilares que sustentam uma carreira de pleno sucesso para os corretores de seguros.

Mas, há um terceiro pilar, que é indispensável e jamais deve ser deixado de lado.

O corretor de seguros não deve abrir mão da essência de sua profissão, que é a confiança, o conhecimento profundo das necessidades do cliente. Isso se conquista no relacionamento diário e no contato permanente.

Mesmo diante de tantas facilidades para a comunicação com os segurados, principalmente pelas redes sociais, o “olho no olho” não pode ficar esquecido no passado. Continuará sendo, sempre, uma valiosa estratégia para conquistar o consumidor e garantir a sua fidelidade.

*Henrique Brandão é presidente do Sincor-RJ

PARCERIA
CELEBRADA:

ACONSEG-RJ E BRADESCO SEGUROS

Entidade
realizou evento
em homenagem a
diretor do Grupo

“Somos uma companhia que nasceu no Rio e acredita no Rio. O modelo multirramos da Bradesco Seguros, iniciado em 2014, consolidou-se em 2017, com rápida assimilação por parte das assessorias”

Marco Antonio Gonçalves, diretor geral da organização de vendas do Grupo Bradesco Seguros

Para celebrar a parceria entre a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) e o Grupo Bradesco Seguros, a entidade realizou, no ano passado, um almoço com o diretor geral da organização de vendas da seguradora, Marco Antonio Gonçalves.

Na ocasião, ele garantiu que “as assessorias podem contar com a Bradesco, assim como a companhia conta com as assessorias pela capacidade que têm de contribuir para o desenvolvimento do Estado, do país e do mercado de seguros”. O executivo agradeceu o apoio fundamental da Aconseg-RJ ao longo dos tempos.

“Somos uma companhia que nasceu no Rio e acredita no Rio. O modelo multirramos da Bradesco Seguros, iniciado em 2014, consolidou-se em 2017, com rápida assimilação por parte das assessorias”, afirmou. Aliados há duas décadas, assessorias do Rio e seguradora construíram uma forte aliança, agora ainda mais abrangente, fornecendo uma proteção maior e mais completa aos seus clientes.

O presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, disse em seu discurso que as assessorias estão focadas em comercializar cada vez mais e melhor todos os ramos de seguros e respectivos produtos oferecidos pela Bradesco Seguros.



Os diretores da Aconseg-RJ Joffre Nolasco e César Braga, o homenageado, Marco Antonio Gonçalves, o presidente da entidade, Luiz Philipe Baeta Neves, e Leonardo Pereira de Freitas, diretor executivo do Grupo Bradesco



Equipe do Grupo Bradesco Seguros reunida no evento

“Estamos felizes por homenagear esta grande empresa, por meio de um dos ícones do mercado, Marco Antonio Gonçalves. Trata-se de uma das mais competentes e entusiasmadas lideranças da nossa atividade e um grande amigo das assessorias do Rio de Janeiro há décadas, um dos grandes responsáveis pelo sucesso do nosso segmento no Estado. Sem o seu apoio ao longo desses anos, a Aconseg-RJ não estaria onde está”, agradeceu.

O presidente declarou também que o diretor esteve à frente do processo que unificou todas as companhias da Bradesco, que resultou num perfil diferenciado e integrado da seguradora. “As assessorias perceberam rapidamente a importância de aderir e passaram a dar ênfase no treinamento de seus corretores para que estejam preparados para levar a seus clientes todos os produtos da seguradora. Respondemos e atuamos rapidamente neste sentido, aumentando a produção das associadas em todas as carteiras da Bradesco, inclusive na de automóvel, na qual a produção já era bastante significativa”, concluiu.

Além de Marco Antonio Gonçalves, estiveram presentes no evento o diretor executivo Leonardo Pereira de Freitas; os superintendentes executivos Marco Antonio Lorenzoni, Rodrigo Lorenzo e Ernani Ribeiro; o superintendente da matriz, Antonio Liberato; e os superintendentes de mercado Emanuel Nascimento, Carlos Silva e Abilio Ferreira, além de vários gerentes da seguradora.

Aposta na cidade maravilhosa

Este ano, o Grupo Bradesco Seguros ganhará uma nova sede no Rio de Janeiro, na revitalizada Zona Portuária. Com 40 mil metros quadrados e 18 andares de escritórios, o edifício de alto padrão abrigará as atividades do Grupo concentradas na cidade, que incluem as unidades da Bradesco Saúde e Bradesco Auto/RE.

Além da localização do empreendimento - de frente para a Baía de Guanabara, ao lado das principais vias de acesso da cidade, como Avenida Brasil, Linha Vermelha e Ponte Rio-Niterói, próximo aos aeroportos Santos Dumont e Galeão -, outro fator determinante para a escolha foi o perfil sustentável do empreendimento, que alia alta tecnologia ao uso racional dos recursos naturais.

“O Grupo Bradesco Seguros tem uma ligação histórica com a cidade do Rio de Janeiro. Com o novo prédio, que se destaca

por sua modernidade, ecoeficiência e posição privilegiada, reforçamos esse laço. Temos orgulho em oferecer esse novo ambiente às nossas equipes onde, brevemente, receberemos nossos parceiros comerciais”, destaca o diretor Jurídico e de Compliance do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo.

Com sistema próprio de reaproveitamento da água, inclusive da chuva, e outros mecanismos que garantem o uso renovável dos recursos naturais, o prédio preenche todos os requisitos das certificações internacionais de sustentabilidade, como a Leed Gold, concedida pelo Green Building Council dos Estados Unidos. Com lajes de 2 mil metros quadrados, o empreendimento possui padrão Triple A, em linha com os mais sofisticados empreendimentos corporativos ao redor do mundo.

NO
SEGURO

MULHERES EM ASCENSÃO

Ainda com salários mais baixos e menor representatividade, gênero feminino conta com iniciativas do setor para diminuir desigualdade



Juliana Zan,
superintendente
de Recursos
Humanos da
Tokio Marine

“O mundo ainda oferece obstáculos para as mulheres em diferentes sentidos. Apesar disso, conquistamos nossos espaços e provamos que somos essenciais naquilo que nos empenhamos em fazer”

Solange Zaquem, diretora da regional RJ-ES da SulAmérica

No Brasil, o salário médio da mulher é 12,4% menor que o do homem. Se a profissional for mãe, esse cenário piora: ela pode ganhar até 60% menos que aquelas que não têm filhos. As estatísticas são do IDados com base no PNAD, realizado pelo IBGE. A presença feminina no mercado de trabalho também é menor conforme os cargos vão subindo na hierarquia. Para se ter uma ideia, apenas 8% das empresas do país são presididas por mulheres, segundo o Panorama Mulher 2017, pesquisa do Insper com a con-

sultoria Talenses. Na administração federal, a situação é bem semelhante, somando apenas 36 cargos ocupados pelo gênero feminino dentre os 425. A proporção é de 8,4%. Mas, falando-se apenas dos presidentes, cai para 5%.

A pesquisa levou em conta 339 empresas e indica um possível círculo vicioso que impede mulheres de chegarem ao topo. Isso porque a escolha de posições mais altas geralmente passa pelos conselhos de administração, compostos majoritariamente por homens, enquanto na

“Está em nosso mindset que as colaboradoras sejam empoderadas e que seus planos de carreira sejam traçados visando, dentre diversas funções, as de cargos de alta liderança”

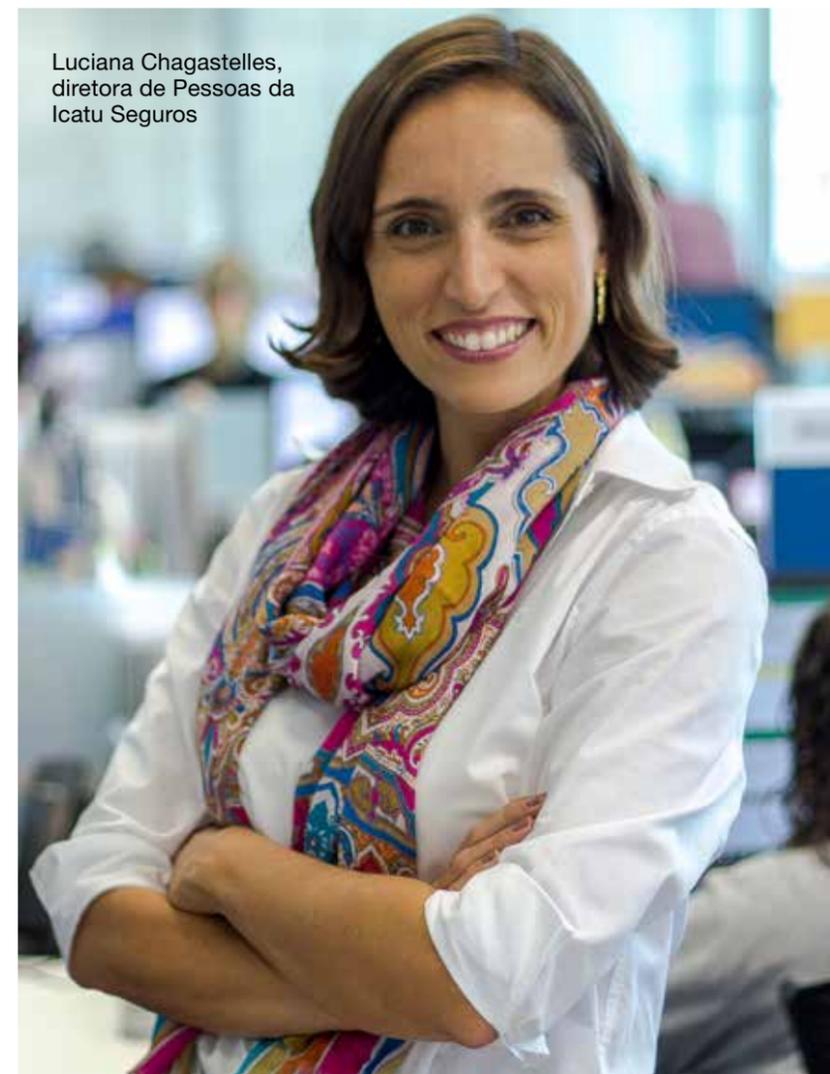
Juliana Zan, superintendente de Recursos Humanos da Tokio Marine

administração pública passa por indicações de partidos políticos, também comandados por homens.

O ambiente que se cria é o seguinte: menos mulheres são indicadas para posições de poder e, com isso, não conseguem promover o crescimento de outras mulheres dentro das empresas. É interessante pontuar que a fração de mulheres nos conselhos, vice-presidência e diretorias nas empresas estudadas aumentam sempre que a liderança é ocupada por uma mulher.

No mercado de seguros, algumas

seguradoras estão atentas à desigualdade de gênero no ambiente profissional e investem em uma série de iniciativas para minimizá-la. Em um quadro de 1,4 mil colaboradores, na Icatu Seguros, por exemplo, as mulheres são maioria, representando 52% do efetivo. No que diz respeito aos cargos de gestão, elas ocupam 43% das funções de liderança. Segundo a diretora de Pessoas da companhia, Luciana Chagastelles, os colaboradores são tratados com respeito e acolhimento e há um estímulo à sua capacitação e ao seu desenvolvimento integral.



Luciana Chagastelles,
diretora de Pessoas da
Icatu Seguros

“Promovemos um cuidado por igual, garantindo as diferenças das pessoas. Aqui, por exemplo, tudo bem ser mãe porque faz parte da natureza feminina e nós respeitamos isso. Eu mesma sou um caso de profissional que foi promovida após a licença maternidade. Há ainda uma diretora que ganhou promoção enquanto estava grávida”, conta Luciana.

Sobre essas estatísticas, em 2017 a Icatu registra 52% das promoções para as colaboradoras, enquanto os funcionários do sexo masculino representam 48%. São elas também as eleitas, em maioria, para cargos de gestão: 62%. Desses cargos, na função de diretor, 21% são ocupados por mulheres. Como gerentes, são 43%.

A diretora da regional RJ-ES da SulAmérica, Solange Zaquem, confirma que há mais mulheres em cargos de liderança no setor. “O mundo ainda oferece obstáculos para as mulheres em diferentes sentidos. Mas, apesar desses percalços que transcendem classes sociais e culturas, nós conquistamos nossos espaços e provamos que somos essenciais naquilo que nos empenhamos em fazer. Cada vez mais contribuimos para a conquista de resultados e desenhando estratégias de mercado”, comemora.

A executiva, que tem mais de 30 anos de experiência em seguros, pôde assistir à transformação do setor, sempre associado a um universo mais masculino, em um espaço mais diverso. De acordo com Solange, atualmente, não é anormal ver uma mulher no comando de grandes equipes. “Na SulAmérica, a presença de mulheres em cargos de liderança tem crescido. Recentemente, ganhamos uma mulher no corpo executivo da companhia, à frente da diretoria financeira”, relembra.

Estrategista e inspiradora

A seguradora já contou também com a presidência de uma mulher: a inspiradora Beatriz Larragoiti Lucas, que ficou conhecida como a dama do seguro. Há mais de 30 anos, em uma época ainda bastante conservadora no que diz respeito à representação profissional feminina, a executiva assumiu o comando da companhia, alçando-a à liderança no Brasil. “Ela estava sempre à frente de seu tempo e possuía uma visão de mercado muito estratégica, contribuindo para o crescimento do setor”, admira Solange Zaquem. A diretora acredita que ter protagonistas fortes apenas fortalece o segmento.

A Tokio Marine se une ao time de companhias engajadas à causa da igualdade de gênero, tendo sido eleita no ano passado como a 3ª “Melhor Empresa para a Mulher Trabalhar” em pesquisa conduzida pelo Great Place to Work® Brasil. “Está em nosso mindset que as colaboradoras sejam empoderadas e que seus planos de carreira sejam traçados visando, dentre diversas funções, as de cargos de alta liderança. Outra forma de incentivá-las é oferecendo a tranquilidade de que seu cargo estará à disposição em seu retorno após a gestação e sua situação permanecerá a mesma de antes”, conta a superintendente de Recursos Humanos Juliana Zan.

Na seguradora, 55% dos funcionários são mulheres e 45%, homens. O reconhecimento pela heterogeneidade, segundo Juliana, é resultado da crença de que a diversidade de pensamento auxilia a companhia a construir, todos os dias, um excelente lugar para se trabalhar. “Nos últimos 10 anos, percebemos um aumento de mais de 100% de mulheres em cargos de gestão. Atualmente, 40% do quadro de colaboradoras da Companhia tem cargos de liderança”, afirma a executiva.

Entre as ações da Tokio Marine voltadas à mulher, está o Programa Gestante, dividido em uma fase coletiva, na qual são realizados encontros men-



Beatriz Larragoiti, comando pioneiro

saís com as colaboradoras e esposas de colaboradores grávidas para tratar de temas como amamentação, exercícios e Shantala; e uma individual, em que as gestantes contam com acompanhamento de uma equipe de fisioterapia três vezes na semana, realizando atividades como exercícios e drenagem linfática.

O plano de saúde diferenciado, que proporciona cuidados especiais para a mãe e para o bebê, além do Tokio Flex e o Banco de Horas, que garante tranquilidade para a mãe sair quando necessário (para uma consulta com seu filho ou outro compromisso pessoal) ou administrar melhor os seus horários entre compromissos profissionais e pessoais, também são bem utilizados na companhia.

O Dia Internacional da Mulher, 8 de março, serve para lembrar todos os anos que o gênero feminino tem uma história de luta não só pelo direito de voto, mas também por melhores condições de vida e trabalho. “Hoje em dia, não há mais limitações para o que supostamente seria um ‘lugar de mulher’. Como outros setores, o mercado de seguros é fascinante e as mulheres que tiverem a resiliência, a vontade de aprender e um bom radar para estratégias encontrarão um campo de oportunidades muito estimulante e recompensador nesse setor”, incentiva Solange Zaquem.

Escolaridade x diferença salarial

As mulheres têm níveis de escolaridade mais altos, fazem mais tarefas domésticas desde pequenas e estão chefiando cada vez mais famílias no Brasil. Mesmo assim, continuam sendo desvalorizadas no ambiente de trabalho e ganhando, em média, menos que os homens. Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), de 2015, a mais recente e completa, o rendimento médio dos brasileiros era de R\$ 1.808, mas a média masculina era mais alta (R\$ 2.012), e a feminina, mais baixa (R\$ 1.522).

Quanto mais altos os níveis de escolaridade dos trabalhadores, maior é a desigualdade entre os sexos. Independente do tempo de estudo, os homens sempre ganham mais, mas essa diferença começa pequena, de menos de R\$ 1 por hora para trabalhadores com até 4 anos de estudo, e cresce até atingir mais de R\$ 13 por hora para pessoas com mais de 12 anos de estudo. Em cargos de gerência, por exemplo, os homens ganham, em média, R\$ 5.222. Já as mulheres recebem R\$ 3.575.

O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS

MBA

GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO
INÍCIO: 13/03

GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS
INÍCIO: 23/03

GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO
INÍCIO: 17/04

CURSO DISPONÍVEL TAMBÉM EM EaD.

ÚLTIMAS VAGAS

ACESSE
funenseg.org.br/mbas



Dúvidas e informações: 0800 025 3322
posgraduacao@funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

TOKIO
MARINE

SOBE NO RANKING

Companhia pula do 6º para o 4º lugar em Prêmios de Seguros

“Para atingirmos essa posição, foi fundamental a atuação dos mais de 23 mil corretores de seguros que trabalham com os nossos produtos”

Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine

2017 foi um ano histórico para Tokio Marine Seguradora: a carteira de Automóvel cresceu 32% em comparação com o ano anterior e sua participação de mercado subiu de 7,5% para 9,3% nesse período. Além disso, o número de veículos segurados pela companhia aumentou de 1,25 milhão para 1,61 milhão no mesmo intervalo, o terceiro maior do mercado. Somados, esses fatores fizeram com que a seguradora galgasse duas posições no ranking nacional de prêmios de seguros Automóvel, atingindo a 4ª posição.

“Estamos muito orgulhosos com esses resultados, que obtivemos mantendo uma excelente rentabilidade, uma das melhores do setor. Para atingirmos essa posição foi fundamental a atuação dos mais de 23 mil corretores de seguros que trabalham com os nossos produtos” explica Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massi-

ficados da Tokio Marine. “Há seis anos trabalhávamos com cerca de sete mil corretores e tínhamos apenas 3% de market share. Estamos atraindo novos corretores em virtude da qualidade de entrega da companhia e pelo maior conhecimento da marca Tokio Marine pela população em geral. Essas são as razões principais de sermos a companhia que mais cresce no seguro Auto desde 2011”, completa.

Um dos diferenciais que torna a empresa favorita dos corretores consiste no oferecimento de um sistema de cotação que fornece de uma só vez cálculos de até quatro produtos na mesma tela, otimizando o tempo de clientes e aumentando as chances dos corretores de fecharem negócios rapidamente. Além do seguro Auto (tradicional), a companhia conta com os Seguros: Clássico, Auto Roubo + Rastreador e Popular.

Estão ainda no portfólio da empresa produtos para transporte de Cargas (Caminhões Leves, Pesados e Utilitários) e para passageiros (táxis e transporte de pessoas por aplicativo). Também está disponível o produto Auto Frotas, que atende empresas a partir de 3 veículos. Nesse segmento, a companhia prepara uma grande novidade para esse 1º trimestre de 2018: o lançamento de um sistema inovador de Frotas, denominado CTF (Cotador Tokio Frotas). O novo sistema tem toda a facilidade e rapidez dos seguros individuais, sem perder as características de um seguro de Frota.

“Continuamos trabalhando fortemente para levar os melhores produtos e serviços aos nossos Corretores e Clientes, com a expectativa de repetir o mesmo sucesso que obtivemos no ano 2017 agora em 2018”, completa Goldman.

Marcelo Goldman,
Diretor Executivo
de Produtos
Massificados da
Tokio Marine



JÁ TEM

SULAMÉRICA AUTO?

TÁ COM TUDO!

AINDA NÃO TEM?

TÁ NA HORA.

Cliente SulAmérica Auto

conta com serviços que facilitam o seu dia a dia.

Motorista Amigo, que leva você e seu carro para casa com segurança.

Aplicativo Auto:

- Acompanhamento do guincho em tempo real;
- Serviços com desconto para lavagem e reparo do carro;
- Histórico e regularização de pagamento;
- Acompanhamento do sinistro.

A SulAmérica tem o seguro ideal, que te deixa protegido.

Ofereça SulAmérica para o seu Cliente.

Acesse: sulamericacomtudo.com.br

O registro deste plano SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

SulAmérica
Auto

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

PÓS-GRADUAÇÃO:
OS CAMINHOS DA

GESTÃO COMERCIAL DE SEGUROS

Escola Nacional de Seguros oferece curso com foco inédito no setor

“*Todos os conhecimentos que os alunos irão adquirir em sala de aula, sejam aqueles transmitidos pelos docentes ou em interações com os colegas, terão aplicabilidade no mercado de seguros.*”
Mario Pinto, diretor de Ensino Superior da Escola Nacional de Seguros

O Gestor Comercial desempenha papel fundamental na cadeia de valor de uma empresa seguradora ou corretora de seguros. É este profissional que avalia necessidades de mercado, prospecta clientes, oferece produtos e soluções, acompanha os movimentos e tendências do consumidor e fornece atendimento de manutenção e relacionamento.

Até pouco tempo atrás, havia uma lacuna na capacitação desses profissionais voltada para a indústria de seguros, que foi preenchida pela Escola Nacional de Seguros em 2017, com o lançamento da pós-graduação em nível de extensão Gestão Comercial do Seguro.

Com uma visão holística da gestão comercial, o curso aborda o pla-

nejamento, o controle e a gestão do ambiente, os recursos envolvidos no processo de comercialização e técnicas utilizadas em negociações.

De acordo com o diretor de Ensino Superior da Escola, Mario Pinto, essa é uma oportunidade única para esses gestores adquirirem capacitação especializada e de alto nível. “Estamos falando de uma atividade extremamente importante para as empresas do setor, que precisa de mão de obra altamente gabaritada e dotada das melhores práticas disponíveis no mercado”, avalia.

O conteúdo do curso está dividido em nove disciplinas presenciais, dentre elas Ambiente de Negócios de Seguros, Cenários Econômicos, Planejamento Estratégico de Vendas, Negociações Complexas em Seguros, Gestão do Relacionamento com o Cliente e Marketing de Serviços. “Todos os conhecimentos que os alunos irão adquirir em sala de aula, sejam aqueles transmitidos pelos docentes ou em interações com os colegas, terão aplicabilidade no mercado de seguros”, ressalta Mario Pinto.

Com carga de 120 horas/aula, a pós está sendo oferecida em oito capitais. No Rio de Janeiro (RJ), o início das aulas está marcado para 25 de maio. Graduação completa ou experiência comprovada na área de conhecimento do curso é o único pré-requisito. O investimento é de R\$ 5.000,00, parcelável em até sete vezes. Estão previstos descontos de até 20% para funcionários de empresas conveniadas.

As inscrições devem ser feitas no site da Escola, onde mais informações encontram-se disponíveis. Outros detalhes podem ser solicitados pelo e-mail (posgraduacao@funenseg.org.br) ou ligando para (21) 3380-1531 / 1091.



Mario Pinto,
diretor de Ensino Superior da ENS

SETOR DE SEGUROS: ARRECADADAÇÃO SOBE 4,6%

Tecnologias visam dar mais transparência e empoderamento ao cliente

“*Como o VGBL pesa na carteira global do mercado, sua perda de ritmo influenciou a taxa total da arrecadação*”
Marcio Coriolano, presidente da CNseg

O mercado de seguros teve, em 2017, crescimento de 4,6% em arrecadação. O segmento que mais cresceu foi o de Ramos Elementares, que avançou 6,6%, segundo dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Apesar de o primeiro semestre indicar o mesmo caminho do ano anterior, quando o desempenho do setor foi protagonizado pelos seguros de Pessoas, nos meses seguintes os planos de acumulação desaceleraram, fechando com avanço de 4,7%.

“Como o VGBL pesa significativamente na carteira global do mercado, a sua perda de ritmo influenciou a taxa to-

tal da arrecadação”, analisou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, na Carta do Seguro. Ele avalia o ano como positivo. O ramo de Automóveis, com aumento de 6,7%, teve bom desempenho, seja por conta da retomada da produção e venda de veículos, seja pelos reajustes provocados pelo aumento da sinistralidade.

Em Patrimonial, Massificados chegaram a 8,4%. Os ritmos mais fortes ficaram com os ramos de Crédito e Garantias (21,4%), Rural (13,1%), Planos de Risco de Pessoas (11,7%) e Habitacional (9,7%). “Com o DPVAT, a arrecadação total em 2017 foi de R\$ 247,1 bilhões”, completa.

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

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

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

SUHAI
SEGURADORA
É ESSENCIAL. É SEGURO. É SUHAI.

AMIL
OFERECE

FORMAÇÃO A CORRETORES

Iniciativa faz parte das ações de educação promovidas pela empresa para o canal de vendas

“O curso de formação in company é uma ação que valoriza o profissional de vendas, garantindo ainda mais qualidade na sua abordagem aos nossos futuros clientes”
Simone Feu, diretora comercial da Amil.

Pela primeira vez no mercado de saúde suplementar, uma empresa de medicina de grupo financiará o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros, oferecido pela Escola Nacional de Seguros, no formato in company. A iniciativa da Amil dará a 40 profissionais do mercado a oportunidade de obter a habilitação da Susep (Superintendência de Seguros Privados) para a venda de produtos das categorias Capitalização e Seguro de Vida e Previdência. O objetivo da empresa é contribuir para o aperfeiçoamento técnico da sua força de vendas, reconhecendo os corretores de planos de saúde de São Paulo que tiveram destaque de performance em 2017.

As aulas ocorrerão a partir de março, na sede da Amil, em São Paulo, e serão ministradas por professores re-

nomados no mercado. Entre as disciplinas estão Teoria Geral do Seguro; Saúde Suplementar; Matemática Financeira; Direito e Legislação do Seguro; Estratégias de Comercialização; e Gerenciamento de Riscos.

O curso faz parte das ações de educação voltadas para os corretores que comercializam os produtos da empresa, que, desde 2002, conta com uma Universidade de Vendas. Em 2017, mais de 9 mil corretores passaram por treinamentos técnicos sobre os diferentes produtos da Amil, elaboração de proposta, cotação e regras comerciais, além de temas comportamentais, como administração do tempo, mundo digital, eficácia e conhecimento do cliente.

“A Amil trabalha para que os corretores tenham cada vez mais uma atuação diferenciada. O curso de formação in company é uma ação que valoriza o profissional de vendas, garantindo ainda mais qualidade na sua abordagem aos nossos futuros clientes”, aponta Simone Feu, diretora comercial da Amil.

Responsável pela formação dos corretores de seguros em todo o país, a Escola Nacional de Seguros cumpre essa missão ministrando cursos e aplicando exames. Anualmente, a instituição concede certificado a cerca de 4 mil novos profissionais. “Será muito gratificante poder contribuir com a nossa expertise para a formação desses 40 corretores. Temos convicção de que, no final das aulas, eles estarão capacitados para prestar serviços de excelência à Amil e aos seus beneficiários”, ressalta a diretora de Ensino Técnico da Escola, Maria Helena Monteiro.



Simone Feu, diretora comercial da Amil



Leonardo Semenovitch, diretor presidente da Travelers no Brasil

TRAVELERS: PRESENÇA NA CONSTRUÇÃO CIVIL

A Travelers ampliou sua presença na indústria de engenharia, infraestrutura e construção em 2017, ao estabelecer parcerias com corretoras especializadas em grandes projetos de construção. Em um ano em que o setor de construção civil apresentou decréscimo de mais de 6%, de acordo com a Câmara Brasileira da Indústria de Construção (CBIC), essa expansão só foi possível devido à sólida expertise da seguradora com produtos e serviços específicos para esta indústria.

Com apenas uma das corretoras parceiras, foram fechados mais de 60 negócios em 12 meses, sendo 11 deles diretamente ligados a infraestrutura. Para 2018, a Secretaria Geral da Pre-

sidência da República anunciou o Programa de Parcerias de Investimentos (PPI), no qual estão previstos aproximadamente R\$ 132 bilhões de investimentos na construção civil, principalmente no setor de transportes, como rodovias e aeroportos.

“Com a previsão de um ano agitado para a indústria de construção civil, estamos ansiosos para trabalhar ainda mais”, afirma Leonardo Semenovitch, diretor presidente da Travelers no Brasil. A companhia oferece coberturas sob medida para empresas que ajudam a fomentar a infraestrutura do país, com especialização nos setores de energias renováveis, construção, educacional, hospitalar e de saneamento.

Você é **especialista** em oferecer o melhor para os seus **clientes**. Nós também.

Quando o assunto é Vida, Previdência e Capitalização, a Icatu Seguros possui os melhores produtos do mercado. São diversas opções para o seu cliente planejar e proteger o seu futuro financeiro. E tudo com um suporte de vendas em que você pode confiar.

Entre em contato com a gente e conheça nosso portfólio.

Central de Relacionamento: 0800 285 3002
Filial RJ: 21 3231-8404

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.
icatusseguros.com.br

Seguros e Previdência: 4002 0040 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (demais localidades)
Ouidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados

Icatu
SEGUROS

EM
DEBATE:

DIREITOS DO CONSUMIDOR

Setor reconhece trabalho das Ouvidorias das empresas de planos de saúde



Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da FenaSaúde

Em 2017, o número de demandas recebidas pelas ouvidorias das empresas de planos de saúde registrou um aumento de 22% em relação a 2016. Esse foi um dos dados apresentados durante a IV Celebração do Dia do Ouvidor e Dia Internacional do Consumidor, organizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), no Rio.

O que pode parecer uma má notícia, na verdade, representa o esforço das operadoras em aperfeiçoar o atendimento junto aos consumidores, evitando assim que a reclamação chegue ao órgão regulador ou ao Judiciário. “Vem aumentando o número de demandas nas empresas e diminuindo nos órgãos reguladores, e tem que ser assim mesmo. As questões devem ser solucionadas na própria empresa. Precisamos ver a reclamação como oportunidade de melhora”, afirmou Silas Rivelle Jr., presidente da Comissão de Ouvidoria da CNseg e Ouvidor da Seguros Unimed.

Na avaliação da presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Solange Beatriz Palheiro Mendes, a relação entre consumidores e planos de saúde vem passando por uma transformação positiva. Um levantamento da entidade a partir de dados de canais oficiais de atendimento ao cidadão comprova redução do número de

contestações nos últimos anos.

Segundo o Boletim do Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor (Sindec) de 2017 – da Secretaria Nacional do Consumidor, ligado ao Ministério da Justiça, e que reúne os Procons de todo o país – nenhuma empresa do setor aparece em ranking das 50 mais questionadas. No ranking geral da publicação, o segmento aparece, atualmente, na 17ª posição dentre os 20 listados, com apenas 1,33% do total de reclamações ou 29.376 queixas. Em 2016, o setor encontrava-se na 13ª posição geral.

“Esse resultado reflete o investimento constante das operadoras e seguradoras na qualificação e aperfeiçoamento dos canais de atendimento ao consumidor, como os SACs e Ouvidorias. Na maioria dos casos, os questionamentos e as dúvidas dos consumidores são resolvidos com um simples contato com a empresa. Por isso, é importante frisar que o beneficiário leia e compreenda melhor seu contrato, pois muitas vezes questiona algo a que não tem direito. Existe a visão equivocada que a aquisição de um plano de saúde dá direito irrestrito a todo e qualquer procedimento”, explica Solange.

Já a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) contabilizou 90.342 reclamações de beneficiários no ano passado – número semelhante a 2016 –, segundo o Relatório Anual de Fiscalização do órgão regulador. Esse montante de reclamações representa 0,19% do total de 47,4 milhões de beneficiários de planos de saúde no ano passado.

Apesar da melhora dos indicadores de reclamações ao longo dos anos, a FenaSaúde reforça que, como em qualquer segmento econômico, há problemas que ainda devem ser superados.

“Vem aumentando o número de demandas nas empresas e diminuindo nos órgãos reguladores, e tem que ser assim mesmo. As questões devem ser solucionadas na própria empresa”
Silas Rivelle Jr., presidente da Comissão de Ouvidoria da CNseg

ANDRÉ LAUZANA É O SUCESSOR DE MATIAS ÁVILA NA SULAMÉRICA

A SulAmérica nomeou, como novo vice-presidente comercial, o executivo André Lauzana. Ele substitui Matias Ávila, que dedicou os últimos oito anos de sua trajetória profissional à companhia, e agora decidiu desacelerar o ritmo. Durante esse período, foi um importante parceiro da Aconseg-RJ, tendo inclusive recebido homenagem no ano passado.

“Fico feliz de termos um plano de sucessão de executivos bem-estruturado e um profissional como André Lauzana para ocupar esta importante posição, além de podermos dar ao Matias a oportunidade de fazer a sua mudança de vida planejada e, certamente, com a sensação do dever cumprido, após todo este período de franco crescimento das vendas da companhia”, afirma o presidente da Su-

lAmérica, Gabriel Portella.

Atual vice-presidente de Capitalização da SulAmérica, Lauzana atua no mercado de seguros há 21 anos, sendo sete deles na companhia, onde entrou como diretor financeiro. Antes disso atuou em posições executivas na Aliança do Brasil, Brasilcap, Prudential do Brasil e Icatu Seguros. Com as novas atribuições, Lauzana acumulará as duas vice-presidências.

A estrutura da vice-presidência Comercial conta com seis diretorias regionais, 90 filiais em todo território nacional, e as diretorias de Afinidades e Corporate. A atuação de Lauzana incluirá, entre outras atividades, o relacionamento com uma rede de mais de 30 mil corretores de seguros.



Lauzana é o novo VP Comercial da companhia

A EXPERIÊNCIA DE QUEM ENTENDE DO ASSUNTO NA HORA DE CUIDAR DA SAÚDE DE SEUS CLIENTES!

Conte com a Golden Cross nas suas cotações. Produtos competitivos, atendimento exclusivo, além de premiações e comissão diferenciada.

Canal do Corretor:
0800 728 2008
cloud.corretorgoldencross.com.br/baeta

[in company/golden-cross](https://www.linkedin.com/company/golden-cross)

[@goldencross](https://twitter.com/goldencross)

[f goldencrossbr](https://www.facebook.com/goldencrossbr)

O QUE FALTA PARA OS CARROS SE DIRIGIREM SOZINHOS?

Os carros autônomos são apontados como uma das maiores invenções do século. No dia a dia, porém, a novidade ainda parece uma realidade distante.

De acordo com o sócio da Cobli, Rodrigo Mourad, os principais desafios estão no que ele chama de “percepção” e “predição”. A primeira consiste na capacidade de o veículo perceber o que está ao seu redor. “Nos projetos atuais, os veículos entendem o que está ao seu redor através de câmeras e radares. Mas o sistema mais preciso ainda é extremamente caro e tem dificuldades com alguns fatores, como neve ou chuva”, avalia.

O executivo conta que, mesmo em cenários em que o sistema funciona melhor, há alguns passos a serem dados para que a autonomia chegue a 100%. No segmento da predição, quando o software encontra um problema em que não tem confiança na resposta, acontece o chamado “desenga-

jamento” e a máquina passa à condução de um engenheiro de segurança. “É através desse processo que os sistemas aprendem novas situações e ficam cada vez mais robustos”, explica.

Para um futuro próximo, as expectativas são positivas. “Os veículos autônomos terão um custo por quilômetro mais barato do que os atuais, o que claramente é uma das grandes forças que impulsionam o seu desenvolvimento. Estima-se que a segurança será muito maior, na casa de 1% dos acidentes do que os humanos geram”, diz Mourad. Ele acredita que o baixo custo por km pode incentivar cidades a construírem regiões específicas feitas para viabilizar veículos autônomos.

Consultorias como a BCG estimam que em 2035 cerca de 80% dos veículos já serão autônomos. Com isso, é estimado que apenas nos EUA haveria uma economia de 30 bilhões de horas por ano.



CYBERCRIMES: 62 MILHÕES DE VÍTIMAS EM 2017

90% dos dados disponíveis no mundo hoje foram criados nos últimos dois anos e esta quantidade enorme de informações está constantemente vulnerável. Apenas no ano passado, 978 milhões de pessoas foram vítimas de cyber crimes em todo o mundo. No Brasil, foram 62 milhões de vítimas, aproximadamente 60% de toda a população online ativa no país.

As chances de uma pessoa ser vítima de cybercrime são altas em todo o mundo. Dados do Norton Cyber Security Report 2017 e do site Internetuserlive.com mostram que a porcentagem da população que já foi vítima de cyber crimes é alta: 50% nos Estados Unidos, 35% no Reino Unido e 32% e na Alemanha.

O Brasil é um dos países que mais leva tempo para lidar com um ataque depois que ele ocorre. De acordo com o relatório Norton CyberSecurity Insights 2017, o Brasil leva 33.9 horas para resolver um cyberataque. A média geral global é 23.6 horas. Outros países como Japão (5.6 horas), Estados Unidos (19.8 horas), e Reino Unido (33.9 horas) costumam agir mais rapidamente.

Outro fato alarmante apontado pelo relatório Threat-Matrix CyberCrime de 2017 é que os sul-americanos representam 50% de fraudes relacionadas a novas contas em redes sociais globalmente.



Não deixe pra depois a saúde dos seus clientes. É Amil. É agora.

Ofereça os melhores planos médicos e odontológicos para seus clientes, de acordo com a necessidade de cada um. E a Amil tem planos para empresas a partir de 2 beneficiários. Confira algumas vantagens:



Carteirinha Virtual

Acesse sua carteirinha da Amil diretamente do seu celular.



Rede Credenciada de Qualidade

Médicos qualificados, hospitais certificados e modernos laboratórios sempre perto de seus clientes.



Ligue Vida de Saúde

Um canal telefônico 24h exclusivo para seu cliente receber orientações sobre questões que envolvem a sua saúde.



Reembolso Online

Pelo nosso site, seu cliente consulta e solicita reembolsos com toda a comodidade. E pelo aplicativo, ele pode acompanhar sua solicitação.

SOMPO LANÇA
APP:

FÁCIL ACESSO À REDE DE SAÚDE

Ferramenta também traz carteirinha virtual, lista de serviços favoritos, entre outros

“ O novo aplicativo é uma das muitas novidades que trazemos aos segurados a partir dos investimentos em tecnologia, infraestrutura e gestão. Um upgrade que trará, em breve, ainda mais funcionalidades ”

Edglei Monteiro, Diretor de Benefícios da Somo Seguros

A Somo Saúde, subsidiária da Somo Seguros, acaba de lançar um aplicativo que tem como objetivo trazer mais facilidades e agilidade no atendimento dos seus segurados de Saúde. Com uma interface simples e intuitiva, o novo recurso está disponível para download gratuito na Playstore e Apple Store e traz, como funcionalidades, a carteirinha virtual, a rede referenciada e um local com notícias.

Com a Carteirinha Virtual, o beneficiário passa a contar com os dados de seu convênio no aplicativo. Dessa maneira, sempre que precisar de um atendimento, terá acesso aos seus dados, mesmo que não tenha a carteirinha física à mão.

Já na funcionalidade Rede Referenciada, o segurado passa a contar com um Guia de Saúde que identifica médicos, clínicas, laboratórios, hospitais e demais estabelecimentos de saúde mais próximos à sua localização, de acordo com o plano contratado. As diferentes opções de busca permitem identificar a rede de atendimento por critérios como tipo de prestador de serviços (médico, clínica, laboratório etc.), especialidade, tipo de plano ou até mesmo pelo nome do profissional ou estabelecimento de saúde. Por meio do sistema de geolocalização do aparelho, o aplicativo traça a rota mais curta para se chegar ao serviço escolhido. Além disso, o segurado pode customizar as informações, incluindo o prestador ou estabelecimento de sua preferência em uma lista de favoritos.

“O novo aplicativo é uma das muitas novidades que trazemos aos segurados a partir dos investimentos em tecnologia, infraestrutura e gestão. Vale considerar que já está em estudo a implementação de um upgrade que trará, em breve, ainda mais funcionalidades à ferramenta. Nosso principal foco é trazer mais comodidade e conforto ao beneficiário em sua jornada junto à seguradora”, afirma Edglei Monteiro, Diretor de Benefícios da Somo Seguros.

Com o app, os segurados também podem visualizar os extratos de utilização e de reembolso, a declaração de Imposto de Renda do seguro saúde, além de consultar o status das autorizações solicitadas. Há ainda uma área destinada a Notícias, que traz novidades para manter o beneficiário informado sobre as principais novidades da área de saúde.



Edglei Monteiro,
Diretor de Benefícios
da Somo Seguros



#elevaiensinarvocê

A vida é cheia de previstos.

Família é a coisa mais importante na vida. E continuará sendo mesmo quando não estivermos mais aqui. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o Seguro de Vida certo.

Ofereça o Seguro de Vida Bradesco para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2704 / 0800 701 2714
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1144
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2778
Ouvidoria: 0800 701 7000



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros

Com Você. Sempre.

Este seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S.A., – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP nº 06190, Processo SUSEP nº 15414,100917/2004-28 (Empresarial Pequenas Empresas) e 15414,000101/2006-90 (Empresarial Médias Empresas). Consulte as Condições Gerais do produto ou serviço disponíveis em www.tokiomarine.com.br. Central de Atendimento, para tirar dúvidas, para consultas e informações adicionais: 0300-338-6546, Horário de atendimento, de segunda a sexta-feira, das 8 às 20 horas, Ouvidoria, para reclamações: 0800-449-0000, Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30.

Seguro para falta
de café ainda
não temos. Mas o
Tokio Marine
Empresarial oferece
mais de 30 opções
de coberturas
para as necessidades
e o tamanho de
qualquer empresa

Fale com o seu
Gerente Comercial.



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[f/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora)

[@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor)

tokiomarine.com.br