

REVISTA DA
ACONSEG RJ



A N O S

MESMOS IDEAIS, DUAS DÉCADAS DE HISTÓRIA



Ao idealizarmos esta edição especial em comemoração aos 20 anos da Aconseg-RJ, pensamos em todos que colaboraram para que chegássemos a esta etapa com um vigor maior ainda do que o que tínhamos no início desta caminhada vitoriosa.



Esta publicação é uma homenagem aos nossos associados, seguradores parceiros, corretores, colaboradores, entidades do mercado e clientes, que sempre viram na Aconseg-RJ uma organização moderna, antenada aos novos tempos, confiável, que preza a qualidade no atendimento e na prestação de serviços, merecendo a confiança de todos em suas operações por duas décadas.

Voltando os nossos olhares para 1998, quando surgiram as assessorias fluminenses, é possível detectar o empenho desses verdadeiros empreendedores que, a partir de uma ideia inédita na cabeça, puseram em prática um plano ambicioso e corajoso de mudar, transformar a forma de comercialização do seguro.

Foram muitas negociações e reuniões para que o modelo fosse criado e aprovado, não havia margem para erros ou mudanças de rumo no meio do caminho. Precisávamos produzir mais e, ao mesmo tempo, reduzir custos para as seguradoras.

Passados 20 anos, podemos dizer que logramos êxito e o nosso modelo não só foi aprovado pelo mercado e seus clientes, como trouxe benefícios fabulosos para o pequeno e médio corretor e companhias parceiras. Todos saíram ganhando e as perspectivas futuras são as mais alvissareiras possíveis.

Nosso registro em comemoração aos 20 anos da associação é singelo, como os novos tempos exigem, mas foi realizado com muito carinho para homenagear a todos aqueles que, de alguma forma, contribuíram para que chegássemos neste estágio de amadurecimento e pleno reconhecimento.

Foi a forma que encontramos de fazer um agradecimento especial aos nossos fundadores, ex-presidentes e todos aqueles que confiaram e continuam confiando neste projeto inovador, que enriqueceu e fez crescer o mercado de seguros no Estado do Rio de Janeiro. A todos, muito obrigado.

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente da Aconseg-RJ

A marca que virou grife

A Aconseg-RJ já nasceu sob o signo da inovação e do empreendedorismo. Há 20 anos, no dia 26 de maio de 1998, o modelo surgia como uma forma revolucionária de comercializar seguro no Estado do Rio de Janeiro. Fadado ao sucesso, com resultados excepcionais para o crescimento do mercado regional, mais adiante ampliado para outros estados, hoje é um exemplo de profissionalismo, qualidade, confiabilidade e modernidade nas operações de seguro.

As assessorias foram criadas como uma alternativa moderna e simplificada de venda. Tornaram-se também uma solução de redução de custos para as seguradoras e se transformaram em importantes núcleos de absorção da mão de obra do pequeno e médio corretor de seguros, desonerando-os das atividades e despesas operacionais e administrativas. O objetivo era reduzir ao máximo os custos de produção.

Ganharam os corretores, que puderam evitar o pagamento de aluguel, compra de equipamentos e despesas com infraestrutura; as seguradoras, que cortaram gastos administrativos e com pessoal; e, principalmente, os segurados, que passaram a receber atendimento de qualidade, personalizado, com facilidade no acesso, comodidade, conforto e tecnologia a custos mais acessíveis.

A maioria dos jovens executivos que montaram as assessorias eram oriundos da área comercial da SulAmérica, primeira seguradora parceira das recém-criadas assessorias de seguros. Rapidamente, o modelo pioneiro, criado no Estado do Rio de Janeiro, foi introduzido em outros estados da federação: São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande Sul.

Se uma pessoa teve articulação, atuação e projeção para conduzir este audacioso e definitivo projeto para o mercado de seguros, foi Gerson Rollin Pinheiro. “Ele era ponderado e muito respeitado por todo o mercado de seguros”, reforça Valdemar Faitão, seu sócio

numa das primeiras assessorias criadas, a First. Com uma bagagem respeitável no setor, no qual atuou na Internacional de Seguros e na SulAmérica, Rollin era o homem certo para angariar associados, divulgar a importância do negócio e das assessorias, obter respaldo e confiança das seguradoras no segmento, abrir portas e transitar em todas as esferas do mercado.

Defensor ferrenho do modelo comercial, não se furtava em propagar as suas vantagens para todos em debates, congressos e em entrevistas à mídia setorializada, conforme o trecho a seguir, publicado na Revista do Sincor-RJ, em 2002: “O corretor vai ao balcão de uma seguradora e fica perdido. As companhias não dispõem de tempo e nem espaço para abrigar corretores para atendê-los. As assessorias oferecem isso. Temos um código de ética para selecionar as empresas que desejam atuar no segmento e afastar quem não tem boa conduta. Para isso, os diretores das assessorias são profissionais do mercado, com procedimento ilibado e com pelo menos cinco anos de atuação como corretor de seguros ou empregado de seguradora, aparelhado para atender no mínimo 50 corretores”, afirmou à reportagem.

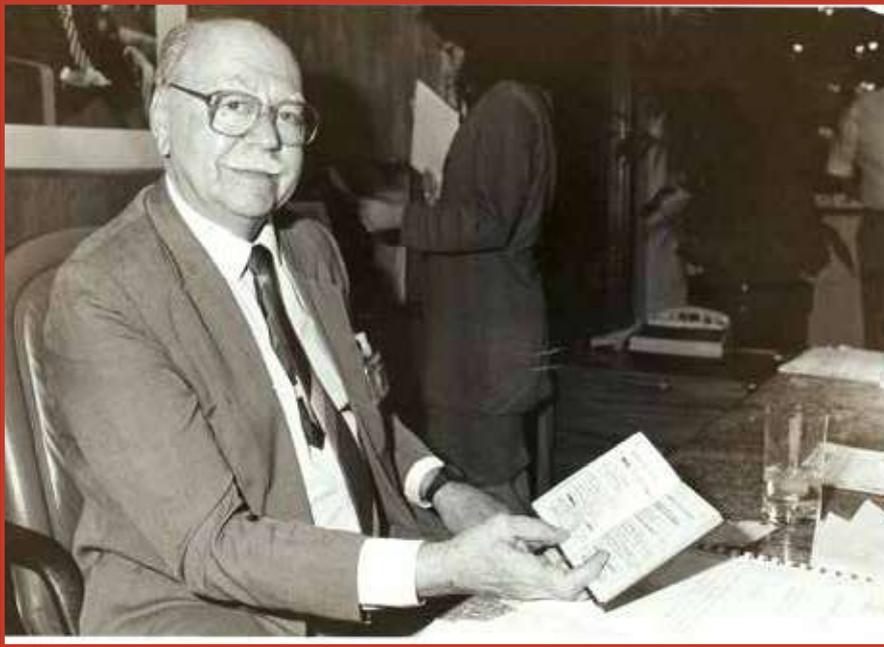
Estava, assim, chancelado, configurado e aprovado o novo modelo de organização da comercialização dos seguros, que nascia no Rio de Janeiro com 50 assessorias, sendo 40 na capital e dez no interior do estado, conforme informado por Rollin na mesma entrevista.

A ata de constituição da Aconseg-RJ foi referendada pelas sete primeiras assessorias constituídas: First, Genève, Senra & Associados, Rinava, Fortaleza, Plataforma e Nova. Gerson Rollin Pinheiro seria o primeiro a ocupar a presidência da mais criativa e dinâmica das organizações do setor, na década de 90: a Aconseg-RJ.

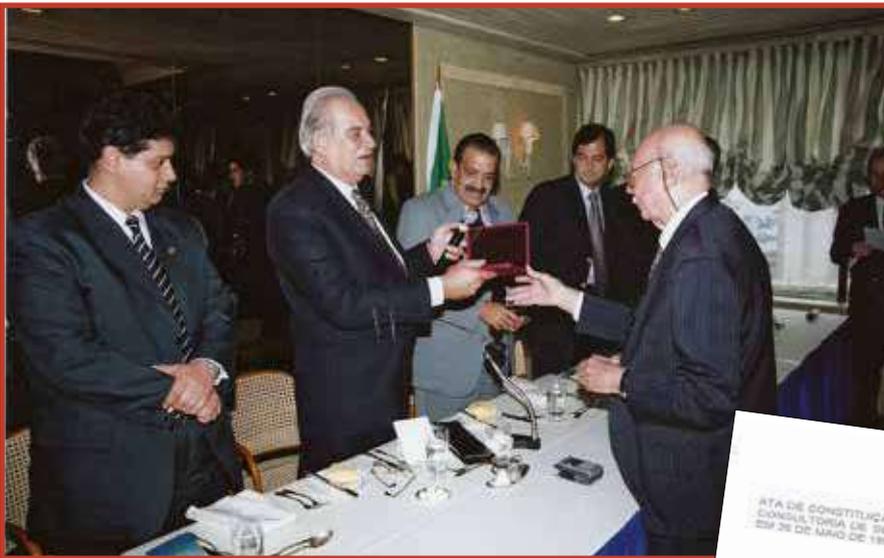
De lá para cá, o mercado mudou e a associação não só acompanhou as mudanças, como inovou nas suas



A N O S



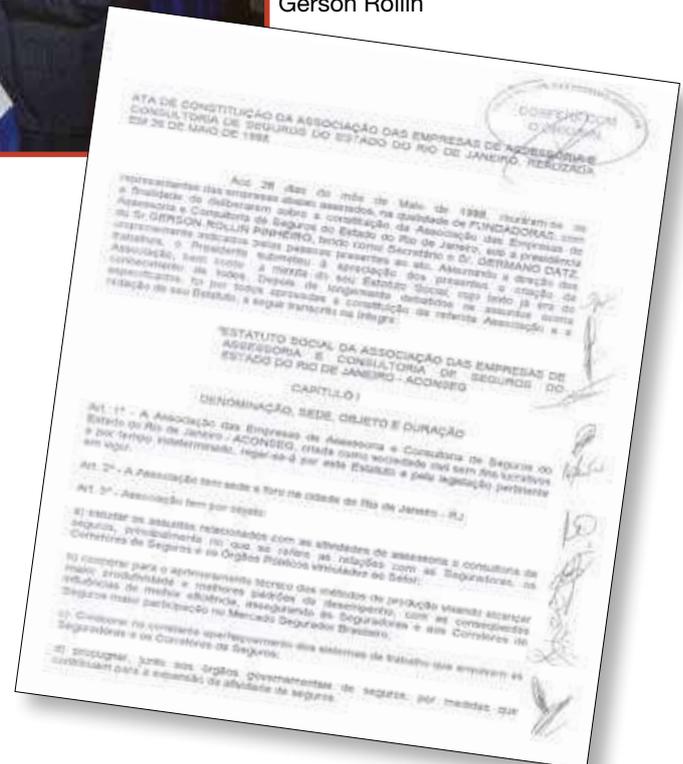
Gerson Rollin Pinheiro, o patrono da entidade



O segundo presidente da Aconseg-RJ, Antonio Carlos Senra, homenageia o fundador Gerson Rollin

práticas. Para manter o padrão de qualidade na prestação de serviços a parceiros e clientes, foi criado um estatuto de admissão de suas afiliadas. A aceitação de ingresso aos quadros da entidade só se dá após inspeção *in loco* feita por uma comissão designada em assembleia para atestar as condições relatadas em sua ficha de admissão. É necessário, também, ser multi-marca, operando com no mínimo três seguradoras.

Ao longo dos seus 20 anos, a Aconseg-RJ se tornou um selo de qualidade para as seguradoras, avaliando as operações de suas associadas. Para isso, reforçou o seu Código de Ética, estabelecendo uma linha de conduta para os negócios realizados pelas assessorias associadas.



Salto de modernização

Um grande salto de modernização ocorreu nos últimos três anos, com iniciativas e investimentos feitos nas áreas de comunicação e educação. A Aconseg-RJ intensificou a sua comunicação digital por meio das redes sociais, interagindo com os seus diversos públicos através do site e do Facebook.

Em 2016, inaugurou um novo site contendo informações atualizadas da entidade, e do mercado em geral. Cerca de 46 mil profissionais entraram no portal, com 76 mil acessos, e, no Facebook, foram mais de 23 mil visualizações. Foi criado também o “Notícias da Semana”, e-mail marketing enviado para mais de 45 mil corretores, resultando em 130 mil e-mails clicados.

A revista passou por uma reestruturação para dar suporte ao esforço mercadológico da Aconseg-RJ e mostrar o seu potencial de geração de negócios. Transformou-se num veículo moderno, que prestigia as seguradoras parceiras e antecipa tendências, a ponto de uma matéria tecnológica ser destaque da semana do Google. Para se ter uma ideia, em maio de 2016, a publicação tinha quatro anúncios e, em 2018, registrou um aumento de 200%, com 12 anunciantes.

Com foco voltado para o futuro, outra proposta inédita, ousada e de grande relevância empreendida pela atual diretoria foi a parceria firmada com a IndorRH para capacitação dos corretores em cursos ministrados na sede da Aconseg-RJ. Até hoje, mais de 300 profissionais foram treinados nos mais diversos campos do conhecimento.

A iniciativa é um passo definitivo para o aperfeiçoamento das práticas técnicas e operacionais dos profissionais das afiliadas, aliado à apresentação de novas tecnologias. Um avanço jamais visto na prestação de serviços e no atendimento aos segurados.

“Num mercado de dinâmica acelerada, grande competitividade e elevada complexidade, temos que investir na educação dos nossos profissionais”, analisa o presidente Luiz Philippe Baeta Neves (2016/2020).

O canal assessoria é um dos mais importantes e eficazes na cadeia produtiva do setor. “Conseguimos, com a nossa atuação, empoderar as seguradoras parceiras da entidade, elevando-as a patamares nunca alcançados em suas performances regionais, conforme demonstram os rankings da Super”, orgulha-se Baeta Neves.

“Outros desafios serão vencidos com a mesma disposição e ânimo que moveram os dirigentes e associados nestes 20 anos da Aconseg-RJ”, destaca.

Setor cresce com as assessorias

O que era uma tendência virou fato consumado: o modelo criado no Rio de Janeiro evoluiu, rompeu barreiras, superou desafios e chegou para ficar, ganhando reconhecimento e credibilidade das seguradoras. As assessorias da Aconseg-RJ arrecadam R\$ 1,5 bilhão em prêmios de seguro, reúnem mais de 3.500 corretores, em todas as regiões do Estado do Rio de Janeiro, e detêm 60% da carteira de AUTO da região.

A educação e capacitação do corretor de seguros é o foco da diretoria atual para garantir a continuidade, modernização e sucesso do modelo. “Num mercado de dinâmica acelerada, grande competitividade e elevada complexidade, temos que investir na educação dos nossos profissionais para que eles possam oferecer serviços de qualidade, em consonância com o novo cenário das operações do mercado de seguros”, analisa o presidente Luiz Philippe Baeta Neves, acrescentado:

“Na atual gestão, a extensa agenda de programação realizada contabiliza palestras e almoços com seguradores, ingresso de novas assessorias, lançamento da campanha Corretor Certo (de valorização da categoria) e participação em eventos representativos do mercado”.

A visibilidade alcançada gerou uma maior participação na mídia de seguro, através de entrevistas e reportagens sobre a entidade e o segmento, valorizando, ainda mais, as operações das associadas.

“Com mais amadurecimento e conhecimento do nosso caminho, vamos em frente, descobrindo novas rotas que potencializem a Aconseg-RJ na busca por outros nichos de mercado”, destaca, com entusiasmo, o presidente Baeta Neves.

Galeria presidencial



A N O S



Gerson Rollin
1998-2000
Fundador e o primeiro presidente da Aconsef-RJ. Uniu executivos oriundos das áreas comerciais das seguradoras para montar as assessorias em torno de um sonho concretizado: a criação da Aconsef-RJ.



Olívio Américo
2006-2008
2012-2016
A Aconsef-RJ inaugurou a sua sede no Centro do Rio, o Código de Ética foi reforçado e um processo junto à Fenacor garantiu que os proprietários das assessorias retomassem a condição de corretores de seguros na Susep.



Antônio Carlos Senra
2000-2004 (*)
Foi um dos primeiros a montar uma assessoria no Brasil, angariando credibilidade aos negócios realizados por estas empresas, comprovando a viabilidade de suas operações.

(*) Faleceu em 2003, tendo assumido Renato Rocha, seu 1º secretário, que concluiu o mandato.



Renato Rocha
2008-2012
O jornal da Aconsef-RJ transformou-se em Revista, ampliando a esfera de comunicação e garantindo mais visibilidade à entidade junto aos seus pares. Reuniões técnicas com as seguradoras foram intensificadas.



Joffre Nolasco Pinto
2004-2006
As assessorias pioneiras se modernizaram tanto que transformaram-se em verdadeiras 'coworking', como é conhecido hoje o modelo corporativo de compartilhamento do trabalho e interação humana.



Luiz Philippe Baeta Neves
2016-2018
2018-2020 (Em curso)
"Capacitação, visibilidade e qualidade", este tripé orienta as ações da atual diretoria. Todas as formas de comunicação foram reestruturadas: site, e-mail, redes sociais e revista. Criou a campanha "Corretor Certo" e a newsletter "Notícias da Semana".

Aniversário de 20 anos reúne lideranças

Emoção, confiança e alegria deram o tom ao ambiente descontraído e festivo do evento. Como cenário, o emblemático Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro (MAM), símbolo da arquitetura moderna e berço da atividade artística e cultural do Estado. O dia 7 de novembro de 2018 ficará marcado na história da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ). Nessa data, a entidade reuniu cerca de 200 pessoas para comemorar os seus 20 anos de fundação em um almoço no MAM.



Em seu discurso, o presidente Luiz Philipe Baeta Neves destacou os apoios recebidos durante a trajetória da entidade: “A terceirização do atendimento técnico e comercial ao corretor de seguros que começou na década de 90 foi disparada por uma companhia: a SulAmérica Seguros”. Como forma de reconhecer e agradecer à seguradora, a entidade entregou uma placa de homenagem, recebida pelo seu presidente, Gabriel Portella.

Além disso, dedicou uma placa especial à família Larragoiti, fundadora da SulAmérica, nas palavras do líder da entidade, “uma espécie de patriarca das assessorias”, pelo papel fundamental que teve no desenvolvimento do mercado.

As demais companhias que firmaram, ao longo dessas duas décadas, importantes parcerias com as assessorias do Rio também foram agraciadas: Tokio Marine, Bradesco Seguros, Sompo Seguros, HDI Seguros, Suhai Seguradora, Seguros Sura, Icatu Seguros





A N O S

A diretoria da Aconseg-RJ e o diretor executivo do Sindseg-RJ/ES, Ronaldo M. Vilela, compuseram a mesa diretora do evento



Placa especial dedicada à família Larragoiti

ros, Fator Seguradora, Golden Cross, Amil, MBM e Travelers receberam homenagem da entidade, entregues pelos representantes de cada uma das assessorias associadas.

Entidades que apoiam a atuação das assessorias, como a Aconseg-SP e a Aconseg-MG, o Sindseg-RJ/ES, o CVG-RJ e o CCS-RJ também foram contempladas.

O diretor executivo do Sindseg-RJ/ES, Ronaldo M. Vilela, aproveitou a ocasião para ressaltar a importância do trabalho das assessorias. “De nada adianta existir um mercado consumidor e um bom produto criado pela seguradora se não houver a intermediação para unir esses dois lados. Em nome do sindicato, gostaria de saudar a diretoria e os fundadores da Aconseg-RJ”, disse. Ele compôs a mesa diretora da cerimônia junto com o presidente da entidade, o 1º secretário, Joffre Nolasco, o 2º secretário, Renato Rocha, o 1º tesoureiro, Mario Roberto Santos, e o 2º tesoureiro, Rogério Soucasaux.

Depoimentos dos líderes das seguradoras e das entidades revelam o segredo do sucesso: inovação, confiança e profissionalismo com padrão de excelência na prestação de serviços



É com muita satisfação que a SulAmérica participa das comemorações do 20º aniversário da Aconseg-RJ. Aliás, somos parceiros de primeira hora das assessorias, que contribuem para aumentar a nossa capilaridade e o nosso relacionamento com os corretores de seguros. Esse modelo, sem dúvida, é muito importante para nós. O 20º aniversário é a maior prova da maturidade, da consistência e do espaço ocupado pelas assessorias de seguros, com muito profissionalismo, em prol do mercado.”

Gabriel Portella, presidente da SulAmérica



É com muita alegria e satisfação que parabeno a Aconseg-RJ pelo seu aniversário de 20 anos! A entidade tem uma história de contínua contribuição para o crescimento do mercado de seguros, e relações pautadas na ética e transparência com seus parceiros, dos quais temos orgulho de fazer parte. Continuaremos apoiando a entidade em todos os seus ciclos, para que ela se fortaleça e realize ainda mais pelo mercado.”

Sérgio Brito, diretor comercial Varejo RJ/ES da Tokio Marine



A N O S



“Ao completar 20 anos de fundação, a Aconseg-RJ consolida um modelo que representa relevante canal de distribuição para a Bradesco Seguros. Temos cadastrados, no país, 6 mil corretores de seguros atendidos por assessorias. O desafio da Aconseg-RJ e das assessorias é estar cada vez mais aderentes às mudanças no mercado, ajudando-nos a construir soluções, principalmente em multirramos. Falamos a mesma linguagem, visando o desenvolvimento dos corretores de seguros.”

Leonardo Pereira de Freitas, diretor executivo do canal da organização de vendas da Bradesco Seguros



“Em nome da Sompó, gostaria de parabenizar a Aconseg-RJ por sua segunda década de atuação. Essa é uma data emblemática para a entidade que contribuiu significativamente com as conquistas e evolução do mercado de seguros do Rio de Janeiro nesses 20 anos. A Aconseg-RJ e as assessorias de seguro são um elo importante da cadeia produtiva e são agentes essenciais no processo de levar a cultura do seguro ao consumidor fluminense.”

Marcelo Dias dos Santos, gerente comercial da filial Rio de Janeiro da Sompó Seguros



“A HDI Seguros parabeniza a Aconseg-RJ pelos seus 20 anos de fundação e pelo excelente trabalho realizado ao longo de sua trajetória, lado a lado das assessorias e consultorias de seguros no Rio de Janeiro. É fundamental o trabalho exercido pela associação, por destacar o mercado segurador no País e a importância da atuação das assessorias no Estado. Desejamos muitas vitórias, sucesso e novos negócios para o futuro da instituição.”

Antônio Carlos de Melo Costa, diretor regional da HDI Seguros



É uma honra e alegria para a Suhai Seguradora dividir com a Aconsej-RJ a celebração de seus 20 anos. Nossa parceria tem sido fundamental para a consolidação da Suhai no Rio de Janeiro, uma praça extremamente importante para o mercado e para nosso negócio. Valorizamos muito a atuação dos corretores nas assessorias da Aconsej-RJ, parceria esta que tem sido um elo fortíssimo para essa relação que se consolida a cada dia. Parabéns, Aconsej-RJ!”

Robson Tricarico, diretor comercial da Suhai Seguradora



A representatividade e o apoio da Aconsej às assessorias no mercado de seguros é um dos pilares fundamentais para o desenvolvimento do setor, e nós, da Seguros SURA, acreditamos na união de forças para garantir a sustentabilidade do mercado e agregar valor às soluções e serviços oferecidos para o cliente final.”

Alexandre Barros, gerente regional da Seguros SURA no RJ, ES e Nordeste



Cada vez mais, o cliente sente a necessidade de ter uma consultoria especializada para orientá-lo nas decisões sobre a proteção de um seguro de vida e investimento em previdência privada. Daí a importância do corretor, das assessorias de seguros e da Aconsej, que há 20 anos faz um trabalho muito relevante de fomento e estímulo ao nosso setor. A Icatu Seguros preza bastante sua relação próxima com a entidade e as assessorias associadas, na certeza de que são parceiros fundamentais no desenvolvimento da sociedade.”

Ronaldo Marques, diretor executivo comercial da regional RJ/ES da Icatu Seguros



A Fator Seguradora parabeniza a Aconsej-RJ pelos seus 20 anos de contribuição ao mercado segurador, especificamente no apoio ao desenvolvimento e crescimento das assessorias de seguros, que são peças fundamentais para divulgação e comercialização dos produtos deste setor. A partir deste ano, com o início da operação de pequenos e médios riscos da Fator, enxergamos nas assessorias uma contribuição imensa a nossa operação, nos permitindo atingir corretores que jamais atingiríamos com nossa estrutura comercial.”

Luciana Natividade Motta de Sousa, diretora comercial da Fator Seguradora



A N O S



“O atendimento às necessidades dos corretores é uma das prioridades da Golden Cross desde a sua fundação. A comemoração dos 20 anos da Aconsej-RJ se apresenta como uma excelente oportunidade de reforçar este nosso compromisso e a nossa promissora parceria. As assessorias são, indubitavelmente, um importante canal de distribuição e prestam um serviço inestimável ao mercado: excelência que o tempo só fez confirmar.”

Luciana Calhau Freitas, superintendente comercial da Golden Cross



“Ficamos orgulhosos pelo reconhecimento da Aconsej-RJ e temos muito que agradecer à parceria que a cada ano se solidifica mais. A Amil entende e valoriza o papel das assessorias enquanto apoio técnico e facilitador qualificado para os processos de vendas, principalmente nos segmentos de Saúde e Dental, cujo mercado vem trabalhando fortemente para a qualificação das vendas. Parabéns pelos 20 anos de fundação e pelo trabalho realizado durante todo esse período.”

Leonardo Coelho, diretor comercial da Amil



“Somos conhecedores e, especialmente, admiradores da trajetória da Aconsej-RJ. A celebração de 20 anos de existência desta entidade somente comprova e reforça o relevante trabalho desenvolvido pela assessoria, buscando, acima de tudo, auxiliar os corretores e as empresas seguradoras, fortalecendo ainda mais o segmento de seguros. Agradecemos a colaboração com o Grupo MBM, desejando que possamos continuar contribuindo para que nossa parceria se fortaleça ainda mais com o passar dos anos.”

Luiz Eduardo Dilli Gonçalves, diretor comercial do Grupo MBM



“A Travelers está há três anos operando no Brasil sob marca própria e, desde o início, temos recebido apoio da Aconsej-RJ na divulgação e consequente consolidação dos nossos produtos no mercado do Rio de Janeiro, que é uma região muito importante para nós. É uma honra fazer parte dessa comemoração e uma alegria ver a longevidade e o grande trabalho feito pela associação.”

Leonardo Semenovitch, diretor geral da Travelers no Brasil



O Sindicato das Seguradoras do RJ/ES cumprimenta a Aconseg-RJ neste importante momento de sua existência! E é muito importante destacar que a criação da Aconseg-RJ foi pioneira no Brasil! Qual é a importância das assessorias e consultorias de seguros? É fundamental, porque congrega e auxilia corretores e assessora as seguradoras em seus procedimentos rotineiros. Dessa forma, facilita e estimula a venda de seguros contribuindo decisivamente para o desenvolvimento do mercado. Essa conexão intermediária corretor-seguradora faz com que tais relações sejam harmoniosas. Por outro lado, e tão importante quanto os seus demais predicados, as assessorias e consultorias de seguros contribuem também no bom atendimento ao segurado. Parabéns à Aconseg-RJ pela passagem do seu aniversário de 20 anos! Que venham os próximos anos, cada vez com mais sucesso!”

Ronaldo M. Vilela, diretor executivo do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES



Durante esses 20 anos de trajetória vitoriosa da Aconseg-RJ, o Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro tem sido parceiro atento ao acolhimento que a entidade tem dado aos corretores. A diretoria do CCS-RJ não poderia deixar de juntar-se às homenagens pelo aniversário desta grande associação e parabenizá-la pelo brilhante trabalho que tem realizado pela nossa categoria.”

Jayme Torres, presidente do CCS-RJ



A diretoria executiva do CVG-RJ reconhece na Aconseg-RJ uma organização parceira e que preza a valorização dos corretores de seguros. Parabenizamos toda sua diretoria pelos 20 anos de fundação, desejando muito mais sucesso em sua trajetória e pleno êxito em seus trabalhos.”

Carlos Ivo Gonçalves, presidente do CVG-RJ

Aconsegs pelo Brasil



Primeira associação de assessorias de seguros do país, a carioca homenageou também as demais Aconsegs.



As assessorias de seguros desempenham um papel imprescindível no mercado, pelo apoio aos negócios dos corretores e por serem representantes das seguradoras no atendimento aos parceiros. A Aconseg-SP parabeniza a irmã Aconseg-RJ por seus 20 anos de atuação e pela colaboração às assessorias do Rio Janeiro, que são pioneiras nesse importante modelo de distribuição de produtos de seguros. Desejamos que os próximos anos sejam de igual prosperidade e apoio ao mercado segurador.”

Ricardo Montenegro, vice-presidente da Aconseg-SP



Parabenizamos a Aconseg-RJ e seus associados pelo excelente trabalho realizado até aqui, exemplo de seriedade e motivação para todos que operam no ramo de assessorias. Com a atuação e representatividade da Aconseg-RJ, o canal de distribuição Assessoria sente-se cada vez mais forte e comprometido com a missão de prestar bons serviços ao mercado segurador. Viva a Aconseg-RJ!”

Jader Pereira de Abreu Filho, presidente da Aconseg-MG



O pioneirismo da Aconseg-RJ tem uma importância fundamental no crescimento da atividade das assessorias no País. Assim como o Rio Grande do Sul, outros estados seguiram os passos da pioneira carioca, levando a mesma mensagem aos mercados, o que solidificou nossa atuação. Parabéns à diretoria e associadas pelos 20 anos.”

Celso Cunha Azevedo - presidente da Aconseg-RS

Homenagens

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



Pablo Guimarães e Abílio Riomayor (Bradesco Seguros), Luiz Philipe Baeta (Aconseg-RJ) e Leonardo de Freitas (Bradesco Seguros)



Osmar Bertacini, presidente da APTS (E)



Carlos Ivo Gonçalves, presidente do CVG-RJ (E)



Presidente da Porto Seguro, Roberto Santos (E)



A N O S



Equipe da Tokio Marine e diretoria da Aconseg-RJ



Antonio Carlos Costa (D), da HDI Seguros, e equipe



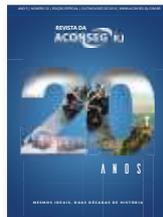
Renata Todaro, Tadeu Silva (E) e Robson Tricarico (D), da Suhai Seguradora

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Luiz Philipe Baeta Neves – Baeta & Associados
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 & 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
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

SUMÁRIO

Especial: 20 anos da Aconseg-RJ	3
Painel.....	20
Tokio Marine apoia Instituto Futuro Bom	22
Qualidade na formação do corretor	24
Amil faz reposicionamento de marca	26
Bradesco lucra R\$ 4,6 bilhões	30
SulAmérica	32
HDI em Casa amplia coberturas	34
Sompo ganha prêmio do CVG-RJ	36
Tecnologia	37

EXPEDIENTE

Edição: VTN Comunicação Ltda. **Jornalista Responsável:** Vania Absalão (MTB 13.702)

Redação: Laís Muniz e assessorias de imprensa das seguradoras. **Diagramação:** Sylvio Marinho. **Fotos:** Divulgação das seguradoras e entrevistados
Endereço: Rua Pacheco Leão, 320/907 - CEP 22460-030
Rio de Janeiro/RJ. Tel: (21) 2215-6074/5167; e-mail: contato@vtncomunicacao.com.br; site: www.vtncomunicacao.com.br. Impressão: WalPrint Gráfica e Editora | Tiragem: 1.000 exemplares | Periodicidade: Trimestral | Distribuição: gratuita

Mais do que cuidar de veículos, a gente cuida do que é bom pra você.

ISSO É SER ESPECIALISTA

Só uma seguradora especialista oferece um seguro de Furto e Roubo com atendimento personalizado e preços até 80% menores que um seguro completo, além de aceitar todos os veículos.

CORRETOR, ACESSE JÁ O NOSSO SITE, CADASTRE-SE E FAÇA PARTE DO NOSSO TIME.

www.suhaiseguradora.com/corretor-seguros

SUHAI
SEGURADORA

Especialista em cuidar do que é seu.

ANS - nº 005711

AlmapBBDO

#narizentupido

A vida é cheia de previstos.

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

Produtos para empresas a partir de 3 vidas.

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

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



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros
Com Você. Sempre.

Bradesco Saúde S/A - CNPJ: 92.693.118/0001-60. As informações contidas neste material são indicativas. Os direitos e obrigações encontram-se nas Condições Gerais do Seguro contratado. Todos os serviços estão sujeitos a limites e especificações estabelecidos no contrato. A Bradesco Saúde não comercializa planos individuais. Lei nº 12.743/12 sobre tributos incidentes: PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%; IOF: entre 0% e 7,39%. Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.

SUHAÍ SEGURADORA FAZ AGRADECIMENTO A CORRETORES E ASSESSORIAS

Gratidão: esta é a palavra de agradecimento da Suhai Seguradora para seus mais de 25 mil corretores em todo o Brasil e mais de 100 assessorias, trabalhando em sintonia com os seus princípios e propósito. A companhia aproveita o final do ano para reforçar o compromisso e empenho em criar condições para que possam continuar caminhando juntos, e assim chegar a excelentes resultados em 2019, como já foi no exercício de 2018.

“Reconhecemos que o corretor desempenha um papel fundamental para os nossos negócios, por isso, pensamos constantemente em projetos capazes de beneficiá-los e desenvolvê-los. Na nossa visão, a melhor

maneira de fazer isso é fornecendo recursos e ferramentas práticas para que eles possam desempenhar seu trabalho da melhor forma”, afirma o diretor comercial Robson Tricarico.

Como a seguradora faz isso? Apostando no poder da comunicação e usando seus canais não só para apresentar aos corretores as características do seguro de furto e roubo da Suhai e o quanto ele pode ser importante no portfólio para aumento de sua produtividade, mas também compartilhando conhecimentos e experiências.

Entre os diversos projetos oferecidos, estão a Videoteca do Corretor, as *lives* de treinamentos, produção de materiais gráficos, dicas de prospecção

e fidelização e campanhas de vendas. “Também apoiamos o nosso parceiro com recursos para que ele aperfeiçoe a comunicação da sua corretora, por meio de iniciativas como a adesivagem do seu veículo e gravação de vídeos para que se comuniquem com os clientes nas redes sociais”, cita o executivo.

Essa parceria com corretores e assessorias é, segundo ele, pautada pelos princípios de simplicidade e transparência que orientam os serviços e a relação com os clientes da Suhai. “Agradecemos e parabenizamos todos nossos parceiros, desejando desde já um excelente final de ano e um 2019 ainda mais promissor!”, finaliza Tricarico.

mais+ Icatu

Pra você cuidar do que importa

MAIS+ ICATU. TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA VENDER MAIS ICATU.

O **Mais Icatu** é um conjunto de soluções que reúne todo o suporte necessário para o corretor ajudar os seus clientes a proteger o presente e a planejar o futuro. Aqui, você encontra **cursos online, materiais de venda, ferramentas, programa de incentivo** e muito mais.

ACESSE AGORA MESMO
www.maisicatu.com.br

Entre em contato com o seu gerente comercial e saiba mais.

Central de Relacionamento: 0800 285 3002

Icatu
SEGUROS





Luciana Bastos,
diretora de
Desenvolvimento
de Produtos de
Vida da Icatu

COBERTURA AMPLIADA PARA DOENÇAS GRAVES

Especialista em pessoas, a Icatu Seguros oferece um seguro de Vida ainda mais completo: novas contratações do produto Essencial Vida passaram a contar com a opção de cobertura de 11 doenças graves – antes eram cinco –, com capital segurado de até R\$ 1 milhão.

A cobertura prevê pagamento de indenização para diagnósticos de paralisia de membros, perda de visão, perda de audição, perda da fala, esclerose múltipla ou cirurgia de revascularização do miocárdio com implante de ponte vascular (conhecida como Bypass), além da cobertura já em vigor, que engloba câncer, AVC, infarto, transplante de órgãos e insuficiência renal.

“A Icatu estuda profundamente as experiências e necessidades de seus clientes e por isso ampliou as coberturas do DG. Diante do aumento da expectativa de vida do brasileiro e da

sua vontade de viver essa longevidade com qualidade, este produto tem despertado mais interesse na população”, conta a diretora de Desenvolvimento de Produtos de Vida da Icatu, Luciana Bastos.

As vendas pelo canal Corretor são 100% online e poderão ser feitas pela ferramenta Cote Agora, no portal Casa do Corretor (www.casadocorretor.com.br). Já a comercialização do seguro com cobertura para cinco doenças graves continua apenas pela contratação tradicional, com proposta e assinatura em papel.

O Essencial Vida é um dos produtos mais importantes no portfólio da Icatu Seguros. Além da cobertura para morte e assistência funeral, o cliente pode contratar cobertura para invalidez permanente, incapacidade temporária e doenças graves, além de três assistências para uso em vida, à escolha do segurado.

MULHERES DE SEGUROS CRIAM ASSOCIAÇÃO

As mulheres do mercado segurador uniram forças e, com os patrocínios da Escola Nacional de Seguros (ENS), da Swiss Re, da Chubb e da Sompo, lançaram a Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS). Margo Black, ex-CEO da resseguradora Swiss Re no Brasil, é a presidente da entidade, e tem como vice-presidente a sócia da Vizani & Tostes Advogados Associados, Simone Vizani. “Outros patrocinadores estão muito bem encaminhados”, afirmou Margo, ao lado de Maria Helena Monteiro, diretora da ENS.

Segundo Simone Vizani, a intenção é tornar a associação uma referência no desenvolvimento da mulher profissional. “O nosso objetivo é diminuir os números das profissionais da zona de achatamento e tornar as mulheres mais autoconfiantes para assumirem cargos de liderança, de modo que tenhamos um quadro igualitário nos cargos mais elevados, além da inclusão das mulheres e suas diversidades”, frisou.

A presidente da AMMS está na lista das cem mulheres mais influentes no setor de seguros e resseguros do mundo, segundo a revista especializada Intelligent Insurer. “Espero poder inspirar outras mulheres a contribuírem com o seu legado”, ressaltou, acrescentando que os homens também serão grandes colaboradores nessa trajetória.

TOKIO MARINE
APOIA

INSTITUTO FUTURO BOM

Patrocínio promoveu experiências para alunos, que participaram da Copa Guga Kuerten, em Florianópolis, e de treinamento na IMG Academy, na Flórida

Fernando Alves Barbosa e instrutor do Instituto Futuro Bom, nos EUA



“

Temos buscado nos associar a projetos de grande relevância para a sociedade, unindo ações de marca com causas maiores. O esporte é uma excelente ferramenta de inserção, principalmente quando atrelado à educação, como propõe o Instituto Futuro Bom, e temos muito orgulho de fazer parte disso

”

Priscila Fernandes, gerente de Marketing da Tokio Marine

A Tokio Marine levou alunos do Instituto Futuro Bom para a Copa Guga Kuerten, um dos principais torneios nacionais de tênis. A companhia é patrocinadora da ONG do Rio de Janeiro, que usa o tênis para promover a inclusão social. “Temos buscado nos associar a projetos de grande relevância para a sociedade, unindo ações de marca com causas maiores. O esporte é uma excelente ferramenta de inserção, principalmente quando atrelado à educação, como propõe o Instituto Futuro Bom, e temos muito orgulho de fazer parte disso”, afirma Priscila Fernandes, gerente de Marketing da Tokio Marine.

Sete jovens participaram da Copa Guga Kuerten, que foi disputada no mês de outubro. Esse foi o maior campeonato de Ryan Aurélio Reis, de 15 anos. “Minha família ficou muito feliz, pois eu nunca tinha participado de um torneio tão importante”, conta Ryan, que há três anos treina no Instituto Futuro Bom.

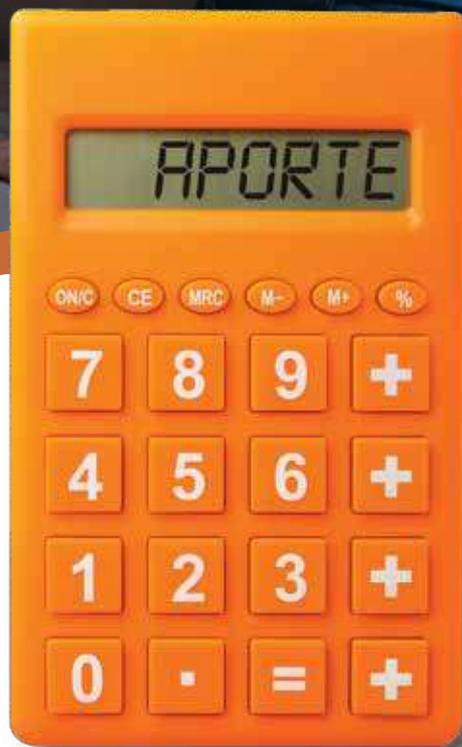
“A viagem foi muito boa. Conheci vários jogadores do Brasil inteiro, fiz novos amigos e ainda conheci Florianópolis”, acrescenta o jovem tenista.

O patrocínio da Tokio Marine também possibilitou a ida de um aluno da ONG à IMG Academy, na Flórida, EUA, um dos mais conceituados centros de treinamento da modalidade. Fernando Alves Barbosa, de 16 anos, participou de aulas e treinou ao lado de jogadores do mundo inteiro. “Minha família nem acreditou. Era um sonho conhecer a IMG, e minha mãe sabe como era importante para mim”, diz Fernando. Há quatro anos no Instituto Futuro Bom, ele destaca que a melhor parte da experiência foram as aulas. “O mais legal foi treinar onde já passaram vários ganhadores de Grand Slam, conhecer e treinar com o Nick Bollettieri”, completa.

Desde o começo do ano, a Tokio Marine apoia a formação de atletas do Instituto Futuro Bom. O patrocínio é fruto da parceria da Seguradora com o Rio Open, maior torneio de tênis da América do Sul. “Acreditamos que a oportunidade de valorizar a modalidade e apoiar a formação de novos tenistas é uma maneira de cumprirmos com nosso propósito de contribuir para o desenvolvimento da sociedade”, explica Fernandes. O patrocínio faz parte do pilar de Good Company da Seguradora, que busca realizar ações que tenham grande valor social.

SEU CLIENTE SOMA UM APORTE

**SUBTRAI DO I.R. E MULTIPLICA
O INVESTIMENTO.
BOM DEMAIS DA CONTA!**



A conta para o seu cliente ter um futuro ainda melhor é fácil: basta que ele invista uma parte do **13º em um aporte no plano SulAmérica Previdência**. Ele tem incentivo fiscal de até 12% no I.R.¹ e você também ganha:



Uma das maiores comissões do mercado.
Consulte seu Gestor Comercial SulAmérica.



Condições especiais para 4 fundos²: valores iniciais reduzidos para a entrada de novos clientes, facilitando as suas vendas e aumentando os seus ganhos.

Confira os regulamentos com o seu Gestor Comercial SulAmérica ou acesse: portaldocorretor.com.br

Incentive o aporte no SulAmérica Previdência.
No fim das contas, o benefício é seu e de seu cliente.

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

SulAmérica
Previdência

[1] Benefícios exclusivos para planos PGBl. Somente terão direito à isenção fiscal de até 12% da renda bruta anual no Itr, aqueles que forem contribuintes dos Sistemas Públicos de Previdência, à exceção dos aposentados e pensionistas. Lei nº 10.887, de 18/6/2004. [2] Confira as condições de participação e regulamento da campanha com a Equipe Comercial SulAmérica ou acesse http://sulamericaweb.com.br/aportepremiado/Regulamento_Condicao_Especial_2018.pdf. Período da campanha de 10/11/2017 a 31/12/2018. Este impresso contém informações resumidas. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do FGC (Fundo Garantidor de Créditos). Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. SulAmérica Seguros e Previdência SA. CNPJ 01704513/0001-46. Recomendamos a leitura cuidadosa do prospecto, dos regulamentos dos planos e dos fundos antes da aquisição dos produtos. Processos SUSEP SulAmérica Prestige PGBl: 15414.900544/2018-16 e VGBl: 15414.900546/2018-13. | SulAmérica Previdência PGBl: 15414.900552/2013-58 e VGBl: 15414.900545/2013-91. | SulAmérica Educaprevi PGBl: 15414.900550/2013-69 e VGBl: 15414.900553/2013-01. Central de Serviços: 4004-4935 (Capitais e Regiões Metropolitanas) ou 0800-726-4935 (Demais Localidades) SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) 0800-722-0504 ou 0800-702-2242 (exclusivo para portadores de necessidades especiais auditivas e de fala) Ouvidoria: 0800-725-3374. Site: www.sulamerica.com.br.

QUALIDADE NA
FORMAÇÃO DO

CORRETOR DE SEGUROS

Escola Nacional
de Seguros abre
inscrições para
curso de habilitação
da categoria no
próximo ano



Simone Maiello,
gerente de Unidades
Regionais da ENS

“*Olhando pelo aspecto técnico, o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros é fundamental para que o profissional esteja plenamente habilitado para exercer sua profissão com ética e excelência. A carga completa em Todos os Ramos tem 405 horas*”

Simone Maiello, gerente de Unidades Regionais da ENS

Há 47 anos, a Escola Nacional de Seguros garante a capacitação dos corretores de seguros no Brasil, contando com professores experientes e infraestrutura adequada. Para 2019, as inscrições para o Curso de Habilitação de Corretores de Seguros estão abertas até 5 de março de 2019. Já o início das aulas será em 11 de março.

“O curso permanecerá com a mesma estrutura de 2018, com algumas modificações somente em relação à distribuição de parte das disciplinas. Serão mantidas as duas disciplinas on-line, Estratégias de Comercialização de Seguros e Empreendedorismo”, explica a gerente de Unidades Regionais da ENS, Simone Maiello.

O conteúdo diversificado da programação da Escola contempla todos os campos de conhecimento do mercado de seguros. Na formação nas áreas de Capitalização e Vida e Previdência, por exemplo, segundo a especialista, “o foco será nas disciplinas relacionadas a Benefícios, tais como Seguros de Pessoas, Previdência Complementar e Saúde Suplementar. Também oferecemos disciplinas complementares, como Operações de Seguros e Gerenciamento de Riscos”.

Na formação em Demais Ramos, o alvo será as disciplinas que constituem os Ramos Elementares. Entre

elas, Seguro de Automóvel, Seguros Compreensivos, Seguros de Transportes, Ramos Diversos etc. Esta formação considera, também, disciplinas de Riscos e Precificação de Seguros de Danos e Gestão Empresarial e Financeira.

As inscrições serão aceitas até 5 de março de 2019 e o início das aulas está marcado para 11 de março de 2019. O pré-requisito para fazer o curso é Ensino Médio completo. A habilitação completa, em Todos os Ramos, tem 405 horas. “Em 2019, o curso será oferecido em 59 localidades. Não há um número limite de vagas, lançamos o curso e vamos sentindo a receptividade em cada região. Havendo necessidade, podemos abrir mais de uma turma”, explica Simone Maiello.

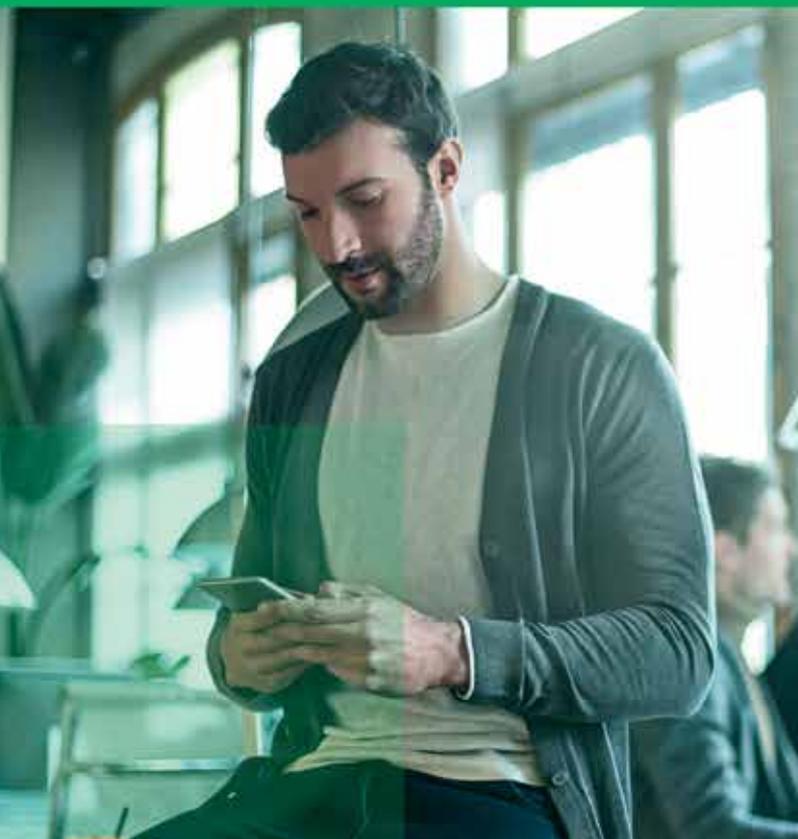
A Escola Nacional de Seguros é a única instituição no Brasil autorizada a ministrar cursos para formação de Corretores de Seguros. Trata-se de uma entidade com 47 anos de experiência nesse segmento de ensino, que dispõe da melhor estrutura física e de corpo docente altamente gabaritado, com ampla experiência acadêmica e vivência do mercado.

Na opinião de Simone, “olhando pelo aspecto técnico, o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros é fundamental para que o profissional esteja plenamente habilitado para exercer sua profissão com ética e excelência. Além disso, o curso fornece aos aprovados certificado que permite dar entrada no registro profissional junto à Susep”.

PATRIA



Humana. Digital. Inovadora.



HDI
Seguros

www.hdi.com.br



AMIL
COMPLETA 40
ANOS E FAZ

REPOSICIONAMENTO

Atenção primária, coordenação do cuidado e diálogo são os novos focos. Operadora coloca clientes no centro de tudo e convida sociedade a refletir sobre o impacto de suas decisões na própria saúde

Claudio Lottenberg, presidente do UnitedHealth Group Brasil, grupo controlador da Amil



“Queremos ajudar nosso cliente a ser cada vez mais saudável, dando a opção de contar com um médico de família e melhor coordenação do cuidado”

Claudio Lottenberg, presidente do UnitedHealth Group Brasil, grupo controlador da Amil

Cuidado certo para você viver o seu melhor. É com essa proposta que a Amil apresenta um novo posicionamento de mercado, no ano em que completa 40 anos. A partir de 5 de novembro, quem acessar o site da empresa ou vir suas propagandas nos jornais, TVs e ruas do Brasil vai perceber a diferença, que vai muito além da marca.

A nova logo reflete a postura de simplicidade e proximidade. E a identidade visual traz elementos gráficos que envolvem as pessoas, colocando os clientes no centro de tudo. Esse posicionamento de marca nasce da combinação entre as novas demandas dos clientes e a visão de futuro para o sistema de saúde. A atenção primária, a coordenação do cuidado e o diálogo formam o tripé promovido pela nova Amil.

O movimento consolida os esforços que vêm sendo feitos nos últimos dois anos, que incluem o combate às fraudes e aos desperdícios. A operadora também espera engajar a sociedade na reflexão sobre o impacto de suas decisões para o cuidado da própria saúde.

“Queremos ajudar nosso cliente a ser cada vez mais saudável, dando a opção de contar com um médico de família e melhor coordenação do cuidado”, diz Claudio Lottenberg, presidente do UnitedHealth Group Brasil, grupo controlador da

Amil. “O conceito do cuidado certo evita procedimentos desnecessários e ajuda o sistema de saúde a funcionar melhor para todos”, completa.

A Amil foi a primeira operadora de saúde a introduzir, em larga escala, um modelo baseado em atenção primária e coordenação do cuidado no Brasil. Hoje, 89% dos beneficiários atendidos por médicos de família em suas unidades têm seus problemas de saúde solucionados sem necessidade de encaminhamento para especialistas. O conceito eficiente reduziu em 30% a hospitalização desses pacientes.

As clínicas que atendem nesse modelo passam a se chamar Amil Espaço Saúde. São 34 endereços em São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal, Paraná e Pernambuco, alcançando 220 mil beneficiários engajados. Até o final do ano, serão inauguradas clínicas em Ipanema (RJ) e São Bernardo do Campo (SP). Todas com médicos de família, enfermeiros e agentes de saúde, além de fisioterapeutas, nutricionistas e psicólogos, programas de prevenção e de promoção da saúde.

Canais de diálogo foram ampliados, fortalecendo o apoio e a orientação aos seus clientes, através do portal www.amil.com.br, do aplicativo para celular Amil Clientes e do telefone Amil Ligue Saúde, com funcionamento 24 horas, sete dias por semana. O canal dispõe de enfermeiros e médicos para orientar sobre exames, primeiros socorros, sintomas de doenças e dúvidas sobre o uso de medicamentos prescritos.

O SEU CLIENTE RESOLVEU FORMAR UMA FAMÍLIA?

O Seguro Tokio Marine Vida Resolve
o que precisa pra ele ter tranquilidade
pra curtir os melhores momentos da vida
ao lado de quem mais importa.

Fale com o seu Gerente Comercial.

 /TokioMarineSeguradora

 @tokiomarine_cor

 tokiomarine.com.br

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

ACONSEG-SP COMEMORA 15 ANOS E ACONSEG-RJ PRESTIGIA

O presidente Luiz Philipe Baeta Neves participou do evento em homenagem aos 15 anos da Aconseg-SP, realizado no dia 26 de novembro

Durante o almoço comemorativo, o presidente Marcos Colantonio (Aconseg-SP) apresentou números referentes às assessorias associadas da entidade.

“Conforme os dados do terceiro Relatório Econômico-Financeiro da Aconseg-SP, desenvolvido por Francisco Galiza, são quase 400 profissionais de assessorias para atender 22 mil corretores de seguros. Em 2016, eram 16 mil, com crescimento de 35% em dois anos. Lembrando que alguns corretores trabalham com duas assessorias. Algumas seguradoras transferiram bases de corretoras para assessorias, realizando atendimento focado em aumento de produção e diversificação de carteira. E, segundo, os corretores estão procurando assessorias para dar suporte e, assim, aumentando o ganho de produtividade”, comentou Colantonio.

O executivo destacou que “se compararmos o primeiro semestre de 2015 com o mesmo período de 2018, o mercado brasileiro de seguros cresceu 21% e, neste mesmo período, as assessorias da Aconseg-SP cresceram 34%. Especialmente neste ano de crise, o mercado brasileiro vai crescer em torno de 9% e a Aconseg-SP crescerá 18%, ou seja, o dobro do mercado segurador”.

Marcos Colantonio ainda projetou 15% de crescimento para 2019. “Vamos fechar 2018 com mais de R\$ 1,3



Luiz Philipe Baeta Neves, Marcos Colantonio e Jader Pereira de Abreu Filho, presidentes das Aconsegs-RJ, SP e MG, respectivamente



Da esquerda para direita: Osmar Bertacini, presidente da APTS; Ricardo Montenegro, vice-presidente da Aconseg-SP; Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ; Marcos Colantonio, presidente da Aconseg-SP e Jairo Christ, diretor interior da Aconseg-SP

bilhão, e estamos projetando para 2019 um crescimento de 15%, e mais de 30% no biênio 2018/2020. Essa produção de 2018 é distribuída em 2% na carteira de Vida, 8% de ramos elementares, 38% de Saúde e Odonto, 53% de automóvel. E ano a ano temos uma diminuição da importância do ramo de automóvel, que já chegou a participar com 63% da produção da Aconseg-SP”.

Tecnologia – O presidente enfatizou também a importância da tecnologia, aliada das assessorias e dos corretores. “Estimulamos os parceiros das assessorias a se inteirarem sobre as facilidades oferecidas pelas seguradoras e pelo mercado no ambiente digital. Precisamos nos adaptar a essa realidade para prestarmos um trabalho cada vez mais eficiente aos nossos clientes”.

Select + Golden Cross

Planos
Empresariais
a partir de

R\$ **163**
mensais



GOLDEN SELECT: UMA NOVA FORMA DE CUIDAR DA SAÚDE DE SEUS CLIENTES!

Um plano com o que há de mais moderno na medicina, com um atendimento rápido, fácil e descomplicado!

- ◆ Barra D'or
- ◆ Quinta D'or
- ◆ Oeste D'or
- ◆ Hospital Bangu
- ◆ Rios D'or
- ◆ Norte D'or
- ◆ Real D'or
- ◆ Perinatal Barra
- ◆ Copa D'or
- ◆ Caxias D'or
- ◆ Niterói D'or
- ◆ Perinatal Laranjeiras

Canal do Corretor:
0800 728 2008
goldencross.com.br

+ Golden Cross

LUCRO DA BRADESCO SEGUROS

ATINGE R\$ 4,6 BILHÕES

Valor líquido alcançado de janeiro a setembro de 2018 representa crescimento de 11,6% em relação ao mesmo período do ano passado



Vinicius Albernaz,
presidente do Grupo
Bradesco Seguros

“O resultado reflete o empenho na elaboração de produtos inovadores, busca de escala e eficiência administrativa, excelência no atendimento e contínua evolução do nosso modelo de distribuição multirramos

Vinicius Albernaz, presidente do Grupo Bradesco Seguros

O Grupo Bradesco Seguros, líder do mercado nacional de seguros, com atuação multilinha e presença em todas as regiões do país, apresentou lucro líquido de R\$ 4,6 bilhões de janeiro a setembro de 2018, nos segmentos de seguros, Capitalização e Previdência Complementar aberta.

Esse resultado representa evolução de 11,6% em relação ao registrado no mesmo período de 2017, refletindo a melhora dos principais indicadores de desempenho da companhia. O Retorno sobre o Patrimônio Líquido Ajustado foi de 19,1%.

“O resultado reflete o empenho do Grupo Bradesco Seguros na elaboração de produtos inovadores, busca de escala e eficiência administrativa, excelência no atendimento e contínua evolução do nosso modelo de distribuição multirramos. Estamos certos de que o mercado segurador brasileiro, cuja resiliência está mais do que comprovada, voltará a reunir em breve as condições necessárias para realizar todo o seu potencial de crescimento e de contribuição para o desenvolvimento do país”, destaca o presidente do Grupo, Vinicius Albernaz.

Entre os indicadores, o Índice de Sinistralidade apresentou melhora

de 1,4 ponto percentual em relação a igual período de 2017, registrando 73,7%, um dos menores na comparação dessa série. Na mesma direção, o Índice de Comercialização melhorou em um ponto percentual, registrando 8,8% no período acumulado.

Já o Índice de Eficiência Administrativa, que completou o décimo trimestre consecutivo na casa de 4%, colhendo os frutos da racionalização de gastos e de um rígido controle dos custos diretos, tem se mantido como o melhor do mercado entre as seguradoras de grande porte.

Como resultado, o Índice Combinado apresentou a expressiva melhora de cerca de dois pontos percentuais no período de janeiro a setembro, atingindo 84,7%. No terceiro trimestre, o Índice ficou em 84,1%, o menor dos últimos sete anos.

Com isso, o resultado operacional do Grupo Segurador registrou a também significativa evolução de 50,6% ante os primeiros nove meses do ano passado.

As provisões técnicas alcançaram R\$ 255 bilhões, correspondentes a cerca de 26% do total do mercado segurador, e os ativos financeiros totais chegaram a R\$ 280 bilhões.

O total pago em indenizações e benefícios atingiu cerca de R\$ 44 bilhões, correspondentes a mais de R\$ 230 milhões por dia útil. O faturamento apurado no período manteve o Grupo Segurador com cerca de 25% de *market share*.

**PROTEÇÃO
DE VERDADE?**



LYOTO MACHIDA
Faixa preta de
caratê e jiu-jitsu

**OFEREÇA
UM SEGURO
FAIXA PRETA.**

**AS COISAS MAIS
IMPORTANTES DA VIDA
MUITO BEM CUIDADAS.**

A Sampo Seguros une proteção completa com eficiência japonesa. São 130 anos resolvendo milhões de problemas, milhões de vezes. Foi assim que a gente virou mestre no assunto. Na hora de vender um seguro, indique o faixa preta.



SEGURO DE VIDA



SEGURO RESIDENCIAL



SEGURO EMPRESARIAL



SEGURO AUTO

E MAIS DE
30 SEGUROS

sampo.com.br



**SOMPO
SEGUROS**

**VOCE
SEMPRE
BEM**

Innovation for Wellbeing
SOMPO HOLDINGS

Seguro de Vida Individual - Processo SUSEP n.º 15414.004129/2006-04. Seguro Residencial - Processo SUSEP n.º 15414.003659/2004-65. Seguro Empresarial - Processo SUSEP n.º 15414.004605/2004-17. Seguro Auto - Processo SUSEP n.º 15414.100336/2004-19. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ 61.383.493/0001-80.

SULAMÉRICA
PRIORIZA
DIÁLOGO

“ Fizemos um trabalho bem próximo aos corretores, e muitos desses profissionais que concentravam a sua carteira no seguro de Automóvel passaram a comercializar também produtos de Saúde ”

André Lauzana, vice-presidente comercial da SulAmérica

CONSTANTE COM CORRETORES

Bom relacionamento com a categoria gerou maior índice de *cross sell* no Rio, que alcançou 18%, ultrapassando a média nacional de 16% da companhia



André Lauzana,
vice-presidente comercial
da SulAmérica

O vice-presidente comercial da SulAmérica, André Lauzana, participou, em novembro, de um almoço com corretores a convite do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ). Na ocasião, ele falou sobre resultados deste ano e perspectivas da seguradora para 2019.

Como foi o ano de 2018 para a SulAmérica?

Houve crescimento tanto de receita como de resultado final. Todo ano é desafiador, e esse não foi diferente. Destaco que a parceria que temos com os corretores de seguros, mais uma vez, se mostrou forte. Diante dos desafios que se apresentam, temos conseguido evoluir juntos.

Quais são as suas expectativas para o próximo ano?

Para o futuro, eu vejo continuidade de crescimento. Todas as frentes em que atuamos apresentaram crescimento robusto. No Rio de Janeiro, o principal avanço foi em Saúde. Fizemos um trabalho bem próximo aos corretores e muitos desses profissionais que concentravam a sua carteira no seguro de Automóvel passaram a comercializar, também, produtos desse ramo.

A participação de corretores vendendo mais de um produto, ou seja, o nosso índice de *cross sell*, chegou a 18% no Rio, sendo que a média nacional é de 16%. Os corretores fluminenses entenderam o momento e deram a volta por cima, começaram a vender mais planos odontológicos, por exemplo. Uma vez que o profissional sai da inércia, ele cria uma nova carteira, conquista novos clientes, e isso tende a se incorporar à sua rotina.

Que desafios estão pela frente?

O mercado está muito rápido, as mudanças de comportamento e tendências ocorrem constantemente, e nos deparamos com um consumidor cada vez mais exigente e bem informado, tendo acesso a informações com um clique. Ele pode comparar preços, opções de coberturas. Precisamos estar atentos a essa realidade.

É importante gerar para esse novo consumidor o que chamamos de uma experiência do cliente diferenciada: não se trata mais de apenas apresentar uma proposta ou vender um produto. Temos que apresentar uma oferta que combine serviço, conveniência e preço.

O segredo para isso é estar próximo, sempre conversando, e, nesse sentido, o corretor tem uma grande vantagem. Ele é quem tem contato direto com o cliente e sabe o que esse público está pedindo. Então uma das nossas prioridades é sempre manter um bom diálogo com a categoria. Como empresa, não adianta criarmos um produto que eu acho que vai vender, devemos criar um produto que o cliente deseja contratar, e o corretor é o canal para conhecer esse desejo.

O seguro pode contribuir para o cenário econômico que está se configurando?

Com certeza. Além da questão da formação de poupança interna, na qual o Brasil precisa evoluir, esse mercado ajuda a criar uma sociedade melhor. Usando o seguro de Vida como exemplo: por meio dele, garante-se uma geração futura muito mais assistida que a anterior. O papel do seguro, seja pelo desenvolvimento da economia, seja por garantir condições sociais, é indispensável.

SUA PÓS EM 1 ANO!

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

- Formação em gestão
- Melhor custo-benefício
- *Coaching* especializado
- Presencial e/ou a distância

Inscrições Abertas!
ENS.EDU.BR/MBAS

 Condições especiais para
empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059
posgraduacao@ens.edu.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

HDI EM CASA
OFERECE
PROTEÇÕES PARA

SMARTPHONES E BIKES

Seguro residencial
passa a ter
indenização para
celulares que
estejam dentro
de casa e para
bicicletas, mesmo
que em circulação

“Nossos investimentos em seguro residencial são voltados para atender cada vez melhor nossos clientes

Fabio Leme, vice-presidente Técnico da HDI Seguros

A HDI Seguros, sexta maior seguradora de residencial do país, lança novas coberturas para o HDI EM CASA, produto da companhia voltado para o segmento de proteção residencial. A novidade contempla cobertura adicional de roubo e furto qualificado de bicicleta em circulação fora da residência segurada e a inclusão de aparelhos celulares como bens garantidos na cobertura de roubo e furto de bens no local de risco.

“Nossos investimentos em seguro residencial são voltados para atender cada vez melhor nossos clientes,

considerando as necessidades da vida moderna, onde celulares e dispositivos eletrônicos são praticamente insubstituíveis no dia a dia dos segurados. Da mesma forma, com a ampliação de ciclovias em diversas cidades, a necessidade de proteção para bicicletas chamou nossa atenção e decidimos incluir em nosso produto”, explica Fabio Leme, vice-presidente Técnico, da HDI Seguros.

São indenizados celulares, tablets, notebooks e bicicletas que estejam dentro do endereço do imóvel segurado. Além disso, no caso de bicicleta, que é um bem móvel, agora há disponível a garantia adicional para sinistros ocorridos em qualquer local, desde que as mesmas estejam em poder dos segurados ou cônjuges e filhos moradores da residência protegida.

O seguro residencial ainda tem baixa adesão no Brasil, diferentemente de em outros países, como os EUA, por exemplo. Um dos fatores para isso é o desconhecimento de seu custo-benefício. Uma apólice custa em média apenas R\$300 ao ano. “O HDI EM CASA oferece diversos serviços de assistência gratuitos, como instalação de filtro, chuveiro e torneira elétrica, conserto de ar-condicionado, vidraceiro, mudança e guarda-móveis, entre outros. Para nós, a ampliação das coberturas, assim como as assistências, é uma forma de mostrar para as pessoas os benefícios desse seguro”, destaca Leme.

Fabio Leme, vice-presidente Técnico da HDI Seguros





O cuidado certo
começa com
o parceiro
de vendas certo.

A Amil está renovada e preparada para elevar o sucesso do seu negócio com produtos atrativos e incentivos que o motivarão a manter parcerias de longo prazo com os seus clientes, sempre com alto nível de satisfação. Cada vez mais, os nossos esforços estarão direcionados para proporcionar o cuidado certo, na hora certa, no lugar certo. Para isso, criamos um sistema integrado em que o seu cliente não fica perdido. Esse sistema engloba um modelo de atenção primária e coordenação do cuidado que dá as mãos ao beneficiário, conduzindo-o por uma estrutura completa e conectada. Juntos, nós vamos ajudar o sistema de saúde a funcionar melhor para todos. E isso vai fazer toda a diferença para você.

Amil. Cuidado certo pra você viver o seu melhor.

amilcuidadocerto.com.br

amil

SOMPO SEGUROS GANHA PRÊMIO DO CVG-RJ

Seguro de Vida Individual da companhia foi um dos vencedores no tradicional Destaques do Ano, o “Oscar do Seguro”, por seu desempenho nos últimos 12 meses

“Receber o reconhecimento por parte dos profissionais que estão entre os mais especializados e criteriosos no setor é contar com um ‘certificado de qualidade’ do nosso produto”
Edglei Monteiro, diretor de Vida e Saúde da Sompo Seguros

A Sompo Seguros foi reconhecida com o troféu Destaques do Ano 2017/2018, do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), na categoria Produto Destaque em Seguro de Vida – Vida Individual. A homenagem foi conferida à seguradora durante cerimônia em comemoração à 42ª edição do evento, realizada em outubro, no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro.

“O segmento está em seu melhor momento. O consumidor tem percebido a relevância e benefícios de ter um seguro de Vida e tem demandado cada vez mais seus corretores de seguros. Tanto é, que até julho de 2018, pela primeira vez na história, a arrecadação do Seguro de Vida supera a de Seguro de Automóvel. Isso mostra um amadurecimento do mercado”, destaca Edglei Monteiro, diretor de Vida e Saúde da Sompo Seguros, que recebeu a homenagem em nome da companhia. “Receber o reconhecimento por parte dos profissionais

que estão entre os mais especializados e criteriosos no setor é contar com um ‘certificado de qualidade’ do nosso produto”, complementa.

O seguro de Vida individual tem como objetivo garantir proteção financeira para o segurado e seus familiares, no caso de imprevistos. Ao contrário do que se possa pensar, essa categoria de produto não garante indenização apenas em casos extremos, como morte ou acidentes. Existem coberturas que podem ser utilizadas pelo segurado em vida.

No caso do Seguro de Vida Individual, os produtos da Sompo contam com coberturas e serviços diferenciados, que fazem com que os segurados tenham a real percepção do que um seguro de vida pode propiciar.

Em termos de coberturas, por exemplo, os seguros Vida Individual e Vida Top Mulher, da Sompo Seguros, contemplam a cobertura Doenças Graves (plano básico ou estendido), que visa o pagamento de indenização ao próprio segurado caso seja diagnosticada uma doença grave predefinida em contrato.

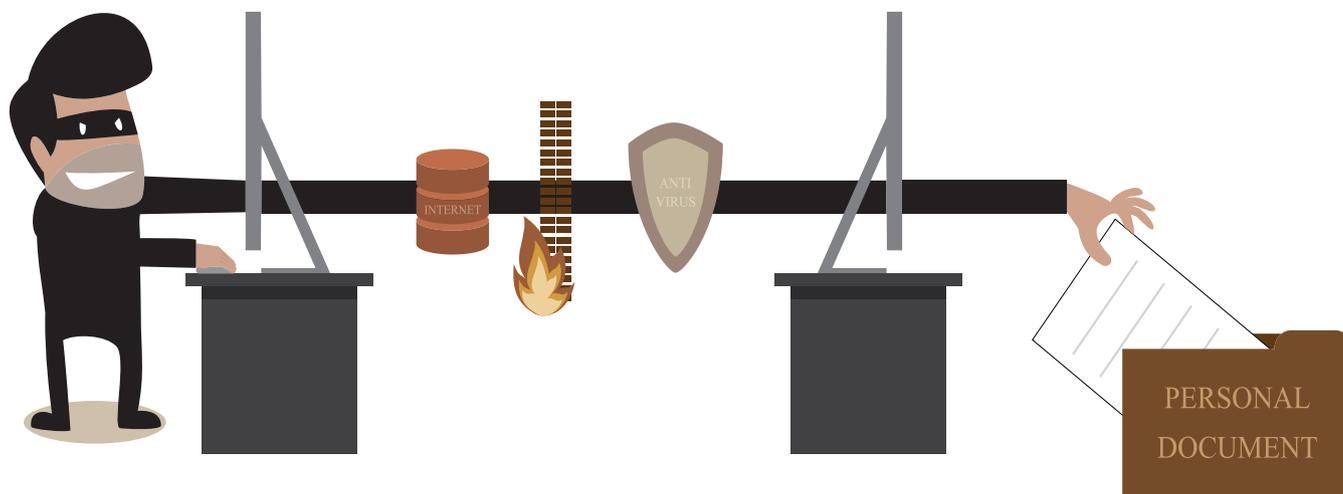
Entre as doenças contempladas nesses produtos, estão acidente vascular cerebral agudo, câncer, infarto e transplante de órgãos, entre outras. O seguro de vida também conta com coberturas para Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente; Despesas Médicas, Hospitalares e Odontológicas em caso de acidentes e até pagamento antecipado por Invalidez Funcional Total e Permanente por Doença.

Edglei Monteiro recebeu o prêmio de Alexandre Henry, diretor do CVG-RJ



CAMPEONATO RECOMPENSA HACKER QUE DETECTAR FALHAS EM SISTEMAS DE EMPRESAS

Especialistas em segurança da informação de todo o país buscaram falhas em sistemas reais em estreia da modalidade de competição *bug bounty* no Brasil



O Hackaflag, o maior campeonato de invasão de sistemas da América Latina, realizou sua final nacional em São Paulo, em novembro. Os onze finalistas, que representam diferentes estados brasileiros, competiram pela vaga de Campeão do Hackaflag 2018. Este ano, além do modelo de competição já tradicional, o evento promoveu a estreia de uma modalidade inédita no Brasil: o *bug bounty*.

Trata-se de um programa de recompensa onde empresas puderam cadastrar suas aplicações e plataformas, definindo um valor a ser pago por cada *bug* ou falha de segurança detectada. O objetivo dessa modalidade é promover esse tipo de iniciativa no mercado brasileiro, prática amplamente adotada pelos grandes unicórnios da cena de *startups*, empresas de tecnologia, governos e instituições financeiras, como a melhor forma de reconhecer as contribuições da comunidade *hacker* para um ambiente online mais seguro, priorizando a correção de problemas de acordo com o impacto que os mesmos causam na vida das pessoas.

A primeira plataforma brasileira de *bug bounties* foi revelada nos dias 18 e 19 de setembro, durante o Mind The Sec São Paulo. Chief Security Officers das maiores empresas brasileiras puderam conhecer a solução e pelo menos uma dezena deles estão preparando lançamentos para 2019.

A disputa cumpre o propósito de desmistificar a figura controversa do *hacker*, já que possibilita que o público geral possa ver os processos de invasão em tempo real, enquanto ainda revela talentos para as principais empresas do país e profissionais já consolidados podem investir no networking. “O Hackaflag tem sido uma importante ferramenta para fomentar a cultura *hacker* pelo Brasil e descobrir novos talentos para a Segurança da Informação. Neste ano, vivemos um momento de consolidação”, destaca Anderson Ramos, criador do evento.

Foram mais de 5 mil participantes, entre *hackers*, estudantes, profissionais e empresas de segurança da informação e TI.

FEDERAÇÕES DA CNSEG DIVULGAM CHÁPAS PARA 2019/2022

Com a proximidade do final do ano, as Federações representadas pela CNseg (FenSeg, FenaPrevi e FenaCap) registraram as chapas que vão disputar as eleições nas respectivas entidades, cumprindo normas estatutárias para o triênio 2019/2022. Já na FenaSaúde, o registro da chapa ainda não havia sido deliberado até o fechamento desta edição.

O Conselho Diretor aprovou a recondução de Marcio Coriolano à presidência

da CNseg, que será formalizada em fevereiro de 2019. Na Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade substituirá João Francisco Silveira Borges da Costa; na Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Jorge Nasser sucederá Edson Franco; e na Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), Marcos Renato Coltri será reeleito.

SOMPO TEM NOVO SUPERINTENDENTE DE TI

A Sompo Seguros acaba de contratar Paulo Cesar Parcepe como novo superintendente de Infraestrutura de Tecnologia da Informação (TI). O executivo chega para contribuir na gestão de projetos que integram os investimentos da companhia em incremento das soluções de tecnologia e transformação digital. “Meu desafio é contribuir com o provimento de uma infraestrutura de TI que suporte o crescimento de negócios da Sompo de acordo com a demanda, bem como a implementação da transformação digital de nossos serviços”, afirma.

Parcesepe tem quase 40 anos de experiência na área de serviços de TI voltados ao setor financeiro, tanto em empresas quanto em consultorias e fornecedores de serviços integrados de tecnologia. Nesse período, desenvolveu projetos de gestão nas áreas de Infraestrutura de TI, Telecomunicações, Segurança da Informação, Sistemas de Aplicação e Gerenciamento de Projetos. Atuou em bancos e grandes seguradoras, entre as quais



a Marítima Seguros, uma das marcas que deram origem à Sompo no Brasil, quando liderou a implementação da área de segurança da informação, além de projetos de Planejamento de Continuidade de Negócios, entre outros.

“A Sompo estabeleceu um plano de desenvolvimento e implementação de novos recursos de inovação e tecnologia que vai dar suporte às estratégias de crescimento. Além disso, vamos trazer mais ferramentas para interação com corretores de seguros e segurados, o que vai melhorar substancialmente a experiência do cliente, a eficiência e eficácia

da companhia”, lembra Guilherme Muniz, diretor de TI da Sompo. “O investimento em capital humano é uma parte importante dessa estratégia e o Paulo vai agregar, além do amplo conhecimento acumulado em décadas de experiência, sua capacidade de liderar e gerir projetos de alta sofisticação tecnológica que pretendemos implementar nos próximos anos”, conclui.



EXECUTIVO DEIXA DIREÇÃO DA BRADESCO SEGUROS

O executivo Marco Antonio Gonçalves, grande referência profissional no mercado de seguros, comunica oficialmente o seu afastamento da Bradesco Seguros. Inicialmente, Gonçalves deve dedicar-se a projetos pessoais. No futuro, o profissional pretende contribuir com a evolução do setor de seguros no Brasil, atuando novamente em iniciativas relacionadas a canais de distribuição e corretores de seguros. Há anos à frente da Diretoria Geral da Organização de Vendas da Bradesco Seguros, Marco Antonio deixa um legado de muito aprendizado e sai da seguradora com um profundo sentimento de gratidão. Durante a sua permanência na companhia, ele sempre valorizou a comunidade de distribuição e os agentes da cadeia de seguros, em especial os corretores. Gonçalves também obteve notoriedade para a seguradora ao conduzir um eficiente trabalho em multirramos, oferecendo proteção completa em um único lugar.

Compromisso em criar soluções que atendam às novas demandas.

A Seguros SURA, uma das maiores seguradoras da América Latina, traz em seu portfólio soluções para pessoas e empresas.

Além disso, pensando em atender à demanda dos novos consumidores que são modernos e buscam um seguro diferenciado, foi desenvolvido o novo **Seguro Residencial** que leva aos clientes as melhores soluções em proteção residencial feitas sob medida.

Entre seus principais diferenciais, destaque para a customização das coberturas, que têm amplos limites e diversos serviços de assistência que facilitam o dia a dia dos clientes. Desde cobertura de acidentes pessoais para empregadas domésticas e danos causados por hóspede inquilino até cobertura para microempreendedor e escritórios na residência, o novo Seguro Residencial da Seguros SURA acompanha as mudanças do tempo e da sua vida.

Quer saber mais?

Acesse www.segurossura.com.br



ACONSEG RJ



A N O S

Duas décadas de atendimento de excelência
ao mercado segurador brasileiro