



# Aplicativo Zim: rival ou aliado?

Plataforma digital para venda de seguros online preocupa corretores e divide opiniões





### **CONCORRENTE DOS CORRETORES?** UM NOVO APLICATIVO QUE PROMETE AJUDAR O CORRETOR NA VENDA DE

APLICATIVO ZIM: ALIADO OU

SEGUROS VEM CAUSANDO DEBATES ACIRRADOS. DE UM LADO, ESTÃO OS QUE VEEM A PLATAFORMA COMO ALIADA DOS PROFISSIONAIS NA ADMINISTRAÇÃO DE SEUS NEGÓCIOS E NA BUSCA POR NOVOS CLIENTES; DE OUTRO, HÁ OS QUE SE PREOCUPAM COM O FATO DE A CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (INSTITUIÇÃO QUE CRIOU A YOUSE) DETER 25% DE PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA NA WIZ. A YOUSE CHEGOU AO MERCADO EM 2016 PROMOVENDO A VENDA DE SEGUROS SEM MEDIAÇÃO DO CORRETOR E TEVE SUA ATUAÇÃO SUSPENSA PELA JUSTICA.

06

#### Previdência & Seguros

Uma publicação bimestral do Sindicato dos Corretores e Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, Vida, Capitalização e Previdência do Estado do Rio de Janeiro - Sincor-RJ • (Fundado em 5 de dezembro de 1932) • Rua dos Mercadores, 10 • Centro - Rio de Janeiro - CEP 20010-130 • Tel.: (021) 3505.5900 / Fax.: 2253.6977 • E-mail: sincorrj@ imagelink.com.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva
Presidente: Henrique Jorge Duarte Brandão
Vice-presidente: José Wanderley Cavalheiro
Secretário Geral: Mauro Baccherini dos Santos
2º Secretário Geral: Affonso d'Anzicourt e Silva
Diretor Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marians

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago

2º Membro: Canos Alberto de Almeida Santiago 2º Membro: Emilio Rodrígues Gomes 3º Membro: Fernando Antônio Moraes Monteiro de Castro 4º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza 5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid 6º Membro: Ozir Zimmenmann Vieira

Conselho Fiscal 1º Membro: Aldo Rodrigues de Araújo 2º Membro: Osmar Marques 3º Membro: Pedro Paulo Thimóteo

Suplentes do Conselho Fiscal 1º Membro: Érika Cristina Araújo Brandão 2º Membro: Rosana Fátima Fernandes de Souza

**Delegado Representante - Fenacor** Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor Nilson Garrido Cardoso

**Delegacias Regionais** 

Delegacias Regionais Baixada: Francisco da Silva Negreiros Filho (Rua Mal. Floriano 2190/509, Nova Iguaçu) • Região Serrana: Claudio Fernando Cristiano (Rua do Imperador 970/110, Petrópolis) • Niterói e São Gonçolo: Daniel Carvalho dos Anjos (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

Subdelegacias Regionais Centro do Rio: Carlos Antônio Bezerra de Matos

Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • Itaboraí: Jorge Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • Itaboraí: Jorge Luiz Souza do Nascimento • Jaccarepagué, Barra e Recreio: Luiz Carlos Barreto • Macaé: Marcelo de Almeida Vianna Reid • Magé: Adilson Pessoa • Maricá: Franscisco de Sá Pinto • Nilópolis: No Ferreira da Silva Lea! • Nova Priburgo: Marcelo Araújo Santos • Rio Bonito: Márcio Lúcio Moreira Soares • São Gonçalo: Jefferson do Carmo Oliveira • Três Rios: Jonas Daniel Marques • Volta Redonda: Luiz Henrique S. Souza • Campo Grande e Bangu: Fernando Antonio M.M. de Castro

Coordenação editorial: VIA TEXTO Tel. (21) 2262.5215 E-mail: viatexto@viatexto.com.br E-mail. Videxiogylatexio.com.bi Jornalista Responsável: Vania Mezzonato (MTb 14.850) Repórteres: Bianca Rocha, Francisco Luiz Noel, Luciana Calaza e Luiz Lourenço

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação Fotografias: Agência Brasil, Ari Versiani, Arquivo P&S, Factual Comunicação, Freeimagens, Mirian Fichtner, Rosane Bekierman e divulgação empresas Publicidade: Farnezi & Associados Tel: (21) 2548-7778 - antonio.farnezi@aafcom.com.br Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

#### Perspectiva 2018

A disputa presidencial do ano que vem colocou o foco das atenções do mercado de seguros no destino da política de ajuste fiscal, cujo carro-chefe é a reforma da Previdência Social. O cenário positivo de alta do PIB em 2,6% dependerá de a campanha política ser favorável ao ajuste. Ao contrário, economistas anteveem o risco de a política influenciar o panorama econômico, gerando um cenário pessimista e freando o ritmo de recuperação.

#### V Serra Debate

A importância do uso de ferramentas de inovação tecnológica no incremento da venda de seguros pelos corretores, num mercado em plena transformação, foi debatida nas V Serra Debate, promovido pelo Sincor-RJ, em Petrópolis, em novembro. O tema "Fazer Diferente Faz a Diferença" foi abordado pelos executivos de sete seguradoras que apoiaram o evento.



#### Entrevista

O PROCESSO DE INOVAÇÃO NO MERCADO DE SEGUROS E O IMPACTO DA TECNOLOGIA NO TRABALHO DOS CORRETORES FORAM ANALISADOS PELO DIRETOR DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO DA SOMPO, WANDER BRINGHENTI, EM ENTREVISTA À REVISTA. O EXECUTIVO COMPAROU O PROFISSIONAL DE VENDAS AO MÉDICO. QUE, A DESPEITO DE TODAS OS EQUIPAMENTOS DE ÚLTIMA

GERAÇÃO USADOS NA MEDICINA, AINDA É IMPRENSCINDÍVEL PARA ANALISAR OS RESULTADOS E FAZER DIAGNÓSTICOS.

#### Reforma Trabalhista

Palestras promovidas pelo Sincor-RJ em novembro debateram as novas regras da legislação trabalhista, reunindo o procurador do Trabalho João Carlos Teixeira, a juíza do Trabalho Claudia Márcia Soares e o advogado João Mario de Medeiros Júnior. O evento foi organizado pelas advogadas Ruth Maria Honório, consultora Jurídica do Sindicato, e Luciane Lyrio.

#### Dia do Corretor

O tradicional jantar em comemoração à data ganhou um espaço especial nesta edição, com a publicação de fotos que mostram não só o sucesso de público, mas também prestigiam as seguradoras parceiras, que patrocinaram a festa, e mostram a presença maciça dos corretores e a banda que embalou os convidados com hits dançantes dos anos 70, 80 e 90.





# Sincor-RJ (re)age para proteger corretores e consumidores

O Sincor-RJ tem se mobilizado para evitar que os consumidores do Rio de Janeiro figuem sem acesso à indispensável cobertura e proteção do seguro para seu automóvel e outros patrimônios diante do cenário de calamidade e degradação que atinge o estado, principalmente na área de Segurança Pública.

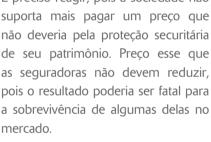
Particularmente, eu e alguns diretores do Sincor-RJ estivemos reunidos nas últimas semanas com vários presidentes de seguradoras para afastar de vez a possibilidade de essas empresas deixarem de aceitar os riscos da população fluminense – já tão massacrada pela crise financeira que atinge o estado -, o que, por conseguinte, traria evidentemente um forte impacto sobre os negócios dos corretores de seguros.

A rodada de conversas nos deixou mais tranquilos e confiantes após essa rodada de conversas. Primeiro, por termos ouvido daqueles executivos que não há qualquer possibilidade de o setor deixar desprotegida e desamparada a população do Rio.

Mais que isso, obtivemos dos seguradores o compromisso de que novos investimentos serão feitos no estado, que tem a segunda maior economia do país e continua oferecendo grande potencial de crescimento, a despeito dos sérios problemas que vem enfrentando principalmente nos dois últimos anos. Não poderia ser diferente, porque a economia fluminense é formada por grandes e sólidas companhias, que pensam a médio e longo prazos.

Ainda assim, não podemos ficar calados diante do flagelo que atinge nosso estado. Não é possível que as autori-

perde seus carros; as empresas, que ficam sem suas cargas; e as seguradoras que não podem pagar o preço da má administração do governo estadual, do descalabro e da incompetência que nos sufoca há três décadas. É preciso reagir, pois a sociedade não ARI VERSIANI



dades continuem assistindo, sem es-

boçar reação, ao avanço indiscrimina-

do da criminalidade. A população, que

Os corretores de seguros também sofrem os efeitos de todo essa conjuntura desfavorável, uma vez que estão no meio desse cenário de total instabilidade e veem os segurados desaparecerem da noite para o dia, assustados com os valores cobrados pelos seguros de seus bens, especialmente os veículos.

Não é impossível adiar ainda mais uma reação. O Rio de Janeiro não merece isso!





Henrique Brandão



# Inovação ou cavalo de Troia?

#### POR LUCIANA CALAZA

Visto como promessa de potencializar negócios para uns e como risco à profissão para outros, um novo aplicativo que promete inserir os corretores de seguros na era digital divide opiniões no mercado. A nova solução, batizada de Zim, foi lançada pela Wiz Soluções e pela Federação Nacional de Corretores de Seguros (Fenacor), durante o 20° Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado em outubro, Goiânia (GO). Mas a plataforma vem causando debates acirrados. A grande preocupação de uma parte do mercado é com o fato de a Caixa Econômica Federal – instituição que criou a Youse – deter 25% de participação societária na Wiz.

A Youse é uma plataforma que chegou ao mercado em 2016 com o intuito de promover a venda de seguros totalmente online, sem mediação do corretor de seguros - isto é, desrespeitando e desvalorizando em seu discurso a atuação do profissional. Para "evitar que consumidores sejam prejudicados", a Justica mandou suspender a comercialização dos produtos da Youse e a empresa também foi proibida de divulgar e fazer publicidade dos produtos. Não pode nem renovar as apólices já contratadas. A ação foi movida pela Fenacor em conjunto com os Sincor dos estados.

"SOU TOTALMENTE A
FAVOR DA TECNOLOGIA
PARA QUE O CORRETOR
MELHORE SUA
PERFORMANCE. O QUE
SOU CONTRA É A OFERTA
DE APLICATIVO POR UMA
EMPRESA ADVERSÁRIA DOS
CORRETORES, POIS NOSSO
MAIOR PATRIMÔNIO É A
INFORMAÇÃO."

**HENRIQUE BRANDÃO** 

ARQUIVO P&S

No caso do Zim, a plataforma promete auxiliar os profissionais na administração de sua carteira de negócios e até ajudar na ampliação e busca por novos clientes: conta com CRM



**Público:** Corretores reunidos pelo CCS-RJ no auditório da Funenseg acompanham a exposição de palestrantes sobre o aplicativo ZIM





(Customer Relationship Manegement) para gestão de clientes, aplicativo para que os consumidores tenham acesso a informações sobre suas apólices e contato direto com seu corretor e site gerador de leads, que registra pessoas interessadas em adquirir seguros.

**Acesso a dados** – O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, vem se posicionando contra o aplicativo. Segundo ele, além de captar novos negócios de forma questionável, o aplicativo permanece com os dados do segurado, caso haja desistência do corretor de usá-lo.

"Sou totalmente a favor da tecnologia para que o corretor melhore sua performance. O que sou contra é a oferta de aplicativo





DIVULGAÇÃO

por uma empresa adversária dos corretores, pois nosso maior patrimônio é a informação. No momento que o corretor fizer login e informar sua senha nessa plataforma, o cliente deixa de ser do corretor, pois a empresa terá acesso a todos os seus dados, que amanhã poderão ser levados para onde quiserem. É tirar o fundo de comércio do corretor. É um absurdo", argumenta.

A celeuma ganhou força nas redes sociais, com debates acirrados. Numa discussão no Facebook, o corretor paulista José Carlos de Souza chamou o Zim de "cavalo de Troia", tangível e traiçoeiro: "(...) Para nossa sorte, as mentes que tanto procuram nos diminuir e acabar com nossa importância no Sistema Nacional de Seguros Privados ainda não encontraram uma maneira de controlar nossa soberana vontade e acabar com os preceitos constitucionais que nos garantem o livre arbítrio", escreveu.

Diante da polêmica, tanto o Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro "O IMPORTANTE É TER
UMA OPINIÃO BALIZADA
SOBRE A FERRAMENTA,
SEM QUALQUER OUTRO
JUÍZO DE VALOR QUE
NÃO SEJA A QUALIDADE
DO DISPOSITIVO E A
PRESERVAÇÃO DO LIVRE
ARBÍTRIO, DA DECISÃO
SOBERANA DO CORRETOR
DE SEGUROS."

**JAYME TORRES** 

(CCS-RJ) quanto o de São Paulo (CCS-SP) promoveram recentemente encontros para que os corretores de seguros tivessem oportunidade de esclarecer dúvidas sobre a plataforma tecnológica.

O presidente do CCS-RJ, Jayme Torres, diz que a instituição apoia e estimula o uso de toda e qualquer ferramenta tecnológica que tenha como princípio básico e fundamental o direito e respeito à carteira de clientes do corretor de seguros.

"Nos colocamos à disposição das instituições do mercado para entender, debater e buscar, em conjunto, uma solução que possa ter como principal objetivo as melhores opções para os corretores de seguros. O importante é ter uma opinião



balizada sobre a ferramenta, sem qualquer outro juízo de valor que não seja a qualidade do dispositivo e a preservação do livre arbítrio, da decisão soberana do corretor de seguros".

No encontro de São Paulo, Everton Peixoto, representante do Zim, garantiu que a Caixa Seguradora, dona da Youse, não tem vínculo societário com a Wiz e que é apenas um investidor com 25% de suas ações, o que não permite que haja nenhuma interferência em sua gestão, muito menos troca de dados entre as duas.

Novo conceito – O presidente da Fenacor, Armando Vergílio dos Santos, explicou durante o mesmo evento que a ideia de criar o Zim surgiu a partir da percepção de que a tecnologia está provocando o empoderamen-

A POLÊMICA LEVOU OS **CLUBES DOS CORRETORES DE SEGUROS DO RIO** DE JANEIRO E DE SÃO **PAULO A PROMOVER ENCONTROS PARA QUE OS CORRETORES DE SEGUROS TIVESSEM OPORTUNIDADE** DE ESCLARECER DÚVIDAS **SOBRE A PLATAFORMA** TECNOLÓGICA.

to do consumidor e de que o corretor precisa não apenas entender esse novo conceito, como fazer parte dele.

Mesmo em um período de crise, as buscas pela palavra "seguro" no Google aumentaram de 700 mil para 1,4 milhão entre 2012 e 2017, sinal de uma sociedade conectada. Mas o corretor ainda utiliza pouco as ferramentas digitais – apenas 54% lançam mão do Facebook, por exemplo, para realizar seu trabalho.

"A razão para a criação do Zim foi inserir os corretores de seguros na era digital. Estão todos falando que o espaço do corretor vai diminuir cada vez mais e que algumas empresas estão desenvolvendo plataformas para a venda direta. Por isso, a Fenacor teve de agir, tomando para si o peso da decisão de lançar a nova ferramenta", afirmou Armando, durante o evento no CCS-SP.

Ele considera natural haver críticas, mas discorda do rumo político que tomou

## Sociedade passa por um processo de transformação

Para o diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa, os corretores devem levar a sério as inovações tecnológicas, pois aqueles que não se reinventarem irão desaparecer em breve. Ele lembra que o mercado de seguros vem sendo impactado agora pela tecnologia que antes já impactou outros setores da economia. E ressalta: a sociedade passa por um processo de

transformação e o consumidor tem mais poder e mais acesso à informação através da tecnologia.

"Não estou dizendo que os corretores devam se transformar em insurtechs (startups voltadas para o mercado). Esse papel não é nosso, seguro sempre exigirá relacionamento e consultoria. Mas é inadmissível que os corretores não tenham pelo menos um site, um sistema de multicálculos e um aplicativo que faca a gestão do relacionamento com seus clientes", avalia.

Para ele, a falta de conhecimento é o principal inimigo dos corretores, pois há muitas opções acessíveis a esses profissionais e a tecnologia não é mais tão cara como era no passado. "Cada vez teremos margens mais apertadas e um mercado mais competitivo. Quem for mais eficiente irá conquistar



AS BUSCAS PELA PALAVRA
"SEGURO" NO GOOGLE
AUMENTARAM DE 700 MIL
(2012) PARA 1,4 MILHÃO
(2017). MAS O CORRETOR
AINDA UTILIZA POUCO AS
FERRAMENTAS DIGITAIS:
APENAS 54% LANÇAM
MÃO DO FACEBOOK PARA
REALIZAR SEU TRABALHO.

conta do debate. Armando Vergílio entende que a participação acionária da Caixa Econômica na Wiz não deveria ser um entrave, considerando, por exemplo, que a categoria não rejeita trabalhar com algumas seguradoras que são geridas por bancos. Nesse ponto, lembrou os resultados alcançados pela Fenacor na sua luta contra a prática da Youse de alijar o corretor de seguros.

"A Fenacor não se alia com quem traga algum risco, perigo ou possa fazer algum mal ao corretor", destacou ele, acrescentado que a Caixa Econômica não tem participação na gestão da Wiz e que os dados das carteiras dos corretores estão protegidos durante e depois do uso do Zim, caso o corretor decida sair, por meio de um contrato que garante a inviolabilidade.

João Silveira, presidente da Wiz, também esteve no encontro e contou que a empresa tem 44 anos de existência, abriu seu capital desde 2015 e conta com investimentos de mais de 200 fundos, a maioria internacional. A Wiz aumentou seu lucro lí-

quido de R\$ 20 milhões, em 2012, para R\$ 200 milhões, em 2017, e já acumula 12,5 milhões de clientes únicos, que também são clientes da Caixa Econômica Federal.

Por isso, a Wiz decidiu diversificar sua atuação, focando na oferta de uma plataforma tecnológica aos corretores. O investimento na tecnologia foi de R\$ 60 milhões. In icialmente, o Zim contemplará seguros de automóvel, vida, residencial e de celular, mas já está preparado para ser ampliado a outros tipos de seguros.



maiores fatias do mercado. Mas, para ter um processo produtivo e com resultados, a tecnologia é fundamental."

O primeiro passo para mudar o estado atual nas coisas, segundo Arley, é a categoria admitir que manter a situação em que uma das partes cria produtos e a outra simplesmente vende, sem passar por um verdadeiro processo de qualificação entre uma ponta e a outra, não irá levar os corretores a saírem do lugar. "Seguradoras e corretores precisam ser parceiros de verdade, pois apenas assim o mercado avançará e teremos efetivamente um sistema interligado", afirma.

Muitas ferramentas úteis ao corretor e que podem ser contratadas por eles têm sido tema de palestras semanais na Diretoria de Ensino do Sindicato, que objetivam qualificar os profissionais e seus funcionários de forma técnica, comercial e tecnológica. A grade de cursos de 2018 (ver pág. 20) contará com diversas oficinas que pretendem justamente buscar a transformação cultural que a categoria tanto precisa para se atualizar. "A primeira mudança deve ser interna. O corretor deve entender que precisa mudar para não morrer — ou daqui a pouco será tarde demais.

"O SEGURO SEMPRE
EXIGIRÁ RELACIONAMENTO
E CONSULTORIA. MAS É
INADMISSÍVEL QUE OS
CORRETORES NÃO TENHAM
PELO MENOS UM SITE, UM
SISTEMA DE MULTICÁLCULOS
E UM APLICATIVO QUE
FAÇA A GESTÃO DO
RELACIONAMENTO COM
SEUS CLIENTES."

**ARLEY BOULLOSA** 

Ηi



# Retomada da economia ao sabor da disputa eleitoral

#### POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Por conta da disputa pela Presidência da República, o foco das atenções do mercado de seguros em 2018 é o destino da política de ajuste fiscal lançada pelo governo com vistas à contenção do avanço da dívida pública, tendo como carro-chefe a reforma da Previdência Social, Para o economista José Ronaldo de Castro Souza Júnior, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), um cenário positivo de alta do PIB em 2,6% dependerá de a campanha política ser favorável ao ajuste. "As discussões devem ser feitas no sentido de lidar com o problema, mesmo havendo ideias diferentes de como economizar e melhorar a eficiência do gasto público".

Em caso contrário, os economistas anteveem o risco de o debate político influenciar negativamente o panorama econômico, gerando um cenário pessimista, ao custo da freada no ritmo de recuperação. "Dependendo dos candidatos com maior probabilidade de ganhar e se algum deles tiver propostas heterodoxas, em desacordo com as medidas de ajustes que vêm sendo tomadas, isso vai repercutir na

economia e também no setor", afirma o também economista Lauro Faria, da Funensea.

A relação entre a dívida bruta de todo o setor público e o PIB fecha o ano de 2017 na faixa dos 77%, de acordo com o Banco Central, que leva em conta dados da União, estados, municípios e estatais, exceto os bancos públicos e as empresas vinculadas à Eletrobrás e Petrobras. Lauro Faria salienta que, mais do que o montante da dívida, o grande motivo de apreensão no mercado é o risco de o volume aumentar a ponto de o governo federal não ter como honrar seus compromissos

### Mercado fecha o ano com receita de R\$ 430 bi

Mesmo crescendo abaixo do esperado, o mercado de seguros encerra o ano de 2017 em alta, com crescimento nominal projetado entre 6% a 7,7% pela CNseg, que prevê receita de R\$ 430 bilhões. O resultado bate de longe o do PIB, estimado em 0,7%, e prenuncia expansão mais robusta do setor em 2018, favorecida pela recuperação da economia. O sinal verde, porém, pode dar vez ao amarelo, se a campanha presidencial azedar o humor dos agentes econômicos.

O crescimento do mercado no ano eleitoral, prevê a CNseg, pode chegar

a 11,6% no cenário otimista ou ficar em 5,6%, no pessimista. A distância entre os percentuais expõe as incertezas quanto ao ritmo da retomada econômica, sujeito ao risco de turbulências associadas à eleição, e destoa da margem fixada pela confederação quando estimou bons resultados para o seguro em 2017.

O economista Lauro Faria credita os resultados à tradição do setor de andar na frente do PIB e à demanda reprimida por seguro no Brasil. "Soma-



"DEPENDENDO DOS
CANDIDATOS COM
MAIOR PROBABILIDADE
DE GANHAR E SE ALGUM
DELES TIVER PROPOSTAS
HETERODOXAS, EM
DESACORDO COM
MEDIDAS DE AJUSTES,
ISSO VAI REPERCUTIR NA
ECONOMIA E NO SETOR."
LAURO FARIA



dos os dois fatores, quando a economia começa a melhorar o mercado avança aceleradamente", assinala.

Sinais promissores – Em 2017, os sinais de recuperação da economia foram captados por vários indicadores desde o primeiro semestre. De janeiro a setembro, atestou o IBGE, o PIB teve variação positiva de 0,6%, na comparação com o mesmo período de 2016. A melhora rompeu a série de resultados negativos que perdurava desde 2015, quando o PIB regrediu

3,5%, vindo a cair a 3,6% em 2016.

O desempenho da indústria desponta na retomada. Após a economia ter batido no fundo do poço, impondo ajuste de estoques, contenção de investimentos devido à baixa do consumo e queda do nível de emprego, o setor retomou a curva de ascensão. No fim de outubro, segundo o lpea, a previsão era de que o indicador de setembro teria acréscimo de 3% em relação ao mesmo mês de 2016, na quarta alta consecutiva, apontando para saldo positivo de 1,7% no ano.

Por conta desses e de outros números, o lpea estima que o PIB de 2017 terá acréscimo de 0,7%, em linha com a previsão do Banco Central. Além da contenção da inflação anual em esperados 2,9% e da redução da taxa básica de juros a 7%, outros indutores da recuperação são apontados pelo Ipea. Entre eles, o aumento da confiança de empresários e consumidores, da massa de rendimentos do trabalho e das vendas no varejo, alavancadas pela liberação de recursos do FGTS, que somaram R\$ 42 bilhões de março a julho.

"PARA QUE SIGAMOS UMA ESTRATÉGIA **DE AJUSTE FISCAL** DE LONGO PRAZO, É NECESSÁRIO REFORMAR A PREVIDÊNCIA. A QUESTÃO É **MATEMÁTICA: QUANTO** MAIS FOR ADIADA, MAIS **DURA TERÁ QUE SER A** REFORMA."

-

**JOSÉ RONALDO** DE CASTRO JR.

com os credores dos títulos públicos, incluindo bancos, grandes empresas e fundos de pensão.

"O problema é que questões não resolvidas, como a reforma da previdência e o tamanho do governo e dos gastos supérfluos, impõem uma trajetória crescente da dívida", observa, alertando que, dependendo da abordagem do tema na campanha, a desconfiança do empresariado pode resultar em contenção de investimentos em 2018.

**Discurso assustador** – Neste caso. uma hipótese de cenário negativo é antecipada por Mauro Rochlin, da Fundação Getulio Vargas (FGV). "Digamos que um candidato com discurso contrário ao ajuste fiscal se mostre favorito, afirmando que isso penaliza os mais pobres, significa menos gastos para saúde e educação e que a receita é gastar mesmo, porque assim a economia voltará a crescer. Esse tipo de discurso é, aos ouvidos do mercado, um tanto assustador, porque indica que um novo governo não estaria disposto a fazer o ajuste. Aí, a meu ver, teríamos rapidamente uma disparada do dólar."

Rochlin lembra que a corrida para a moeda norte-americana não seria inédita. Em 2015, na falta de apoio parlamentar à tentativa da então presidente Dilma Rousseff de adotar medidas de ajuste fiscal, a migração dos investidores para o dólar fez seu valor saltar de R\$ 2,70 para R\$ 4,15. "À medida que se aproximem as eleicões e um candidato desalinhado com o ajuste fiscal se mostre favorito, é inevitável que o mercado comece a se proteger. E um bom lugar para isso é o câmbio", afirma o economista. Nesse caso, a alta de preços de insumos importados pressionaria para o alto a inflação e, por tabela, a taxa de iuros.

Na expectativa da campanha presidencial, a torcida dos economistas é de que, divergência políticoideológicas à parte, os candidatos competitivos não se esquivem ao enfrentamento do desafio fiscal. "Para que sigamos uma estratégia de ajuste fiscal de longo prazo, é necessário reformar a previdência pública", afirma José Ronaldo de Castro Souza Júnior, do Ipea. Se a medida ficar para 2019, não será o fim do mundo, mas vai torná-la ainda mais urgente. "A questão é matemática: quanto mais for adiada, mais dura terá que ser a reforma", conclui.

"À MEDIDA QUE **SE APROXIMEM** AS ELEICÕES E **UM CANDIDATO DESALINHADO COM** O AJUSTE FISCAL SE MOSTRE FAVORITO. É INEVITÁVEL QUE O **MERCADO COMECE** A SE PROTEGER. E UM **BOM LUGAR PARA ISSO** É O CÂMBIO." **MAURO ROCHLIN** 

Para 2018, mantido o cenário de estabilidade macroeconômica, o lpea prevê expansão de 2,6% do PIB, puxado pelo incremento do consumo e a volta gradual dos investimentos, em setores da indústria e infraestrutura. "Temos alguns motivos para um otimismo moderado por conta de uma recuperação depois de um longo período de recessão", afirma o diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas do instituto, José Ronaldo de Castro Souza Júnior, que ressalva, contudo, que o ritmo da retomada dependerá do ajuste fiscal do país.

Na FGV, Mauro Rochlin diz que ainda não dá para soltar fogos, pois a recuperação é muito lenta, mas inegavelmente está em marcha. "Isso significa que a taxa de desemprego ainda demora a cair de forma substancial e que a atividade econômica se recupera de maneira um tanto oscilante", avalia.







# Qualificação para fazer a diferença no mercado

#### POR FRANCISCO LUIZ NOEL

O aprimoramento profissional e o uso das inovações tecnológicas são vitais para o incremento da venda de seguros num mercado em plena transformação. Este consenso deu o tom das palestras do V Serra Debate, promovido pelo Sincor-RJ, que reuniu executivos das principais seguradoras do país e corretores da Região Serrana, em Petrópolis, no dia 11 de novembro.

A exemplo das edições anteriores, o Serra Debate de 2017 proporcionou uma oportunidade especial de informação aos profissionais. "Acertamos ao reunir o mercado de seguros na região pela quinta vez", disse o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, referindo-se ao auditório cheio, num hotel em Itaipava. Ele abriu o evento ao lado do delegado sindical Cláudio Cristiano, responsável pela organização do encontro.

O tema "Fazer Diferente Faz a Diferença" foi desenvolvido por executivos de sete seguradoras – Bradesco, SulAmérica, Mapfre, Porto Seguro, Liberty, HDI e Sompo – todas apoiadoras do evento, além do Credicor. Eles destacaram que a rápida evolução comercial e tecnológica do mercado torna imperativo para companhias e corretores a busca constante da inovação e

novas formas de relacionamento com os consumidores.

**Valor da informação** – O diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa alertou sobre a celeridade das mudanças que a tecnologia vem promoven-

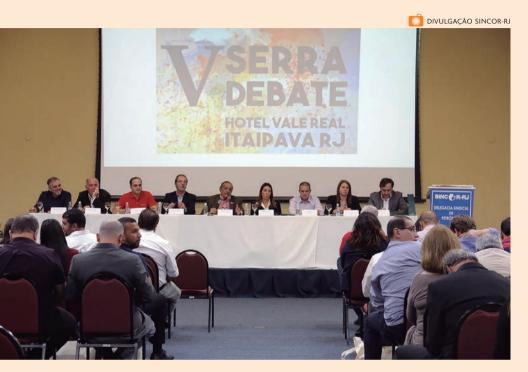
A RÁPIDA EVOLUÇÃO
COMERCIAL E
TECNOLÓGICA DO
MERCADO TORNA
IMPERATIVO PARA
COMPANHIAS E
CORRETORES A
BUSCA CONSTANTE
DA INOVAÇÃO E
NOVAS FORMAS DE
RELACIONAMENTO COM
OS CONSUMIDORES.

do. "As mesmas alterações que houve no setor financeiro, haverá no seguro. Novos agentes vão chegar e a maior ameaça para os corretores é a desinformação", alertou. Boullosa salientou a importância da qualificação permanente para que o corretor não fique para trás em face da nova realidade e defendeu a ideia de que tecnologia e bom atendimento devem andar juntos. "Se não tivermos capacidade para vender com qualidade, agregar valor e ser necessários para o cliente, ele vai acabar não percebendo a diferença e vai fechar seguro com uma corretora online. O fator principal a favor do corretor de seguros é o atendimento com qualidade", afirmou.

Oferta de treinamentos – A importância da realização do Serra Debate pelo quinto ano foi destacada pelo presidente do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES, Roberto Santos. "É muito bom ver a sede de conhecimento dos corretores serranos. O interesse dos profissionais marcou o evento, que deve ter novas edições", salientou ele, que é vice-presidente da Porto Seguros.

O executivo pôs à disposição dos corretores os cursos presenciais e a distância ministrados pela seguradora, assinalando a relevância dos municípios serranos na estratégia da companhia. "A região é rica





em agricultura, tecnologia e indústria e muito importante no mix das operações da sucursal Rio de Janeiro. É importante para a Porto Seguro estar presente na Região Serrana."

O diretor regional da HDI Seguros, Antônio Carlos Costa, também saudou a inciativa do Sincor-RJ. "Levar conhecimentos da nossa atividade para fora das capitais é fundamental, pois temos uma comunidade relevante de corretores na serra. A adesão ao evento mostra que seguradores e corretores têm que caminhar juntos para encontrar soluções e promover cada vez mais qualificação", avaliou".

A diretora da regional Rio de Janeiro e Espírito Santo da SulAmérica, Solange Zaquem, salientou que o aperfeiçoamento dos corretores está entre as ações da filial serrana, aberta em Petrópolis, no ano de 2016. A executiva destacou que a representação serrana tem instalações amplas para atividades com os corretores. "As iniciativas de qualificação têm sido levadas também a outros municípios, como Teresópolis, Nova Friburgo, Três Rios e Paraíba do Sul. Eu pessoalmente tenho ido ao encontro desses corretores para realizar treinamentos presenciais", contou.

A Mapfre aposta na via digital e dispõe de duas plataformas web. Numa, oferece capacitação em ferramentas de gestão, produtos e técnicas de venda; em outra, apresentações interativas. "Temos muitas oportunidades para o corretor se desenvolver, ganhar dinheiro e atrair cada vez mais segurados para sua car-

teira", diz o diretor Comercial da companhia, Jonson Marques de Souza.

Potencial dos clientes – A Sompo também tem intensificado as ações de treinamento, disse o diretor Comercial e Regional, Eduardo Fazio. Em 2018, a seguradora vai investir em temas como a venda cruzada (cross-selling), apostando na oferta de mais produtos a segurados já atendidos. "Vamos mostrar ao corretor que ele pode começar com os clientes próximos e produtos mais simples, antes de passar aos mais elaborados", adiantou.

A venda cruzada será, em 2018, prioridade nos treinamentos da Liberty, antecipou o diretor Regional, André Lewkovitch. Pelo grande peso que o ramo de automóvel na Região Serrana tem para a companhia, as ações de capacitação vão abordar a venda de outros produtos. "Vamos ajudar o corretor a fazer cross-selling, a transformar sua carteira de automóvel em vida, em residência etc.", disse.

O pioneirismo da Bradesco Seguros na inserção dos corretores na organização de vendas e em capacitação foi lembrado pelo superintendente Comercial no Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, Pablo Rodrigues Guimarães. "O corretor deve somar a informação e a tecnologia ao papel consultivo e ao bom relacionamento. Para isso, treinamento e conhecimento são fundamentais", conclui.



# Não compre gato por lebre

#### POR LUIZ LOURENÇO

A diretoria do Sincor-RJ participa ativamente do movimento que une o mercado legal de seguros no combate à venda irregular da "proteção veicular", produto apresentado como se fosse uma variante do seguro, mas que não oferece quaisquer garantias aos consumidores.

O presidente do Sindicato, Henrique Brandão, esteve presente nas audiências públicas realizadas até o final de novembro, na Câmara dos Deputados, pela Comissão Especial criada para analisar o Projeto de Lei 3139/15, que criminaliza a venda daquele produto. "A nossa obrigação agora é unir esforços e acompanhar todos os passos desse projeto", afirma Brandão, acrescentando que a mobilização da categoria é fundamental em todas as plenárias em torno do PL 3139/15.

Na primeira audiência, foram ouvidos os representantes das associações de "proteção veicular", que não apresentaram razões convincentes para justificar a atuação do segmento à margem da lei. A segunda audiência reuniu as lideranças do mercado legal de seguros, que puderam apresentar os motivos que justificam o combate firme a esse produto. Foi o caso do presidente da CNseg, Marcio Coriolano, que afirmou: não se pode conceber um sistema de seguros cuja finalidade não seja a proteção da poupança popular.



■ Henrique Brandão numa das audiência públicas na Câmara dos Deputados

Já o presidente da FenSeg, João Francisco Borges da Costa, foi ainda mais enfático nas suas argumentações e explicou que, em nenhum país do mundo, há cobertura de casco para 100% da frota circulante. Contudo, classificou como "fake news" (notícias falsas) as alegações daquelas associações de que o mercado de seguros está discriminando consumidores como caminhoneiros, motociclistas e donos de carros antigos.

Segundo João Francisco, as seguradoras cobrem 920 mil veículos com mais de 10 anos de fabricação, 350 mil motocicletas e 390 mil caminhões. Em 2016, foram registrados nesses segmentos, respectivamente, 400 mil, 93 mil e 100 mil sinistros.

Cartilha – CNseg, FenSeg e Fenacor se uniram para editar a cartilha "Proteção veicular não é seguro", que lista as diferenças entre o seguro de automóvel e a chamada "proteção veicular". Inicialmente distribuída para parlamentares e formadores de opinião, a cartilha foi posteriormente disponibilizada para o público, em versão impressa e digital.

Em 24 páginas, a publicação aponta os motivos pelos quais o consumidor corre risco ao adquirir a "proteção veicular", que já causou prejuízos a um grande número de pessoas, não cumpre as regras prudenciais exigidas das seguradoras e não paga tributos. Além disso, esse segmento não é regulamentado nem fiscalizado por qualquer órgão do governo.



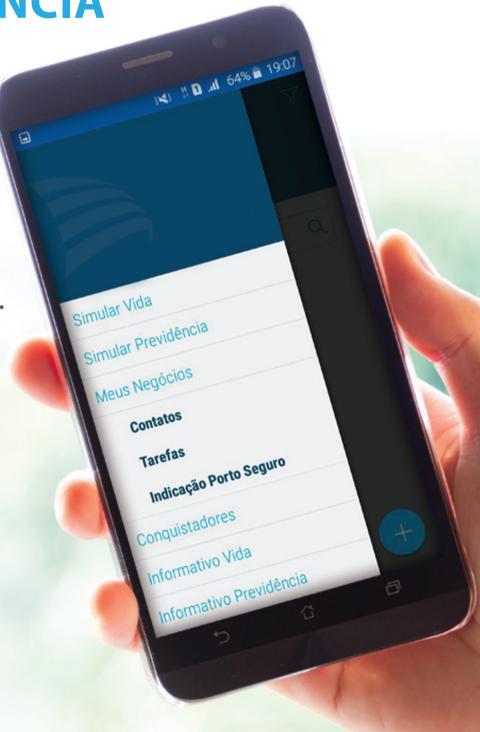
NOVO APP VIDA E PREVIDÊNCIA

Facilidade na palma da mão para você vender sem complicação.













# Não haverá ferramenta para substituir a credibilidade do corretor

#### POR VANIA MEZZONATO

À frente de outras seguradoras em muitos aspectos do mundo tecnológico, a Sompo Seguros está alavancando o uso de integrações, viabilizando cada vez mais servicos online para os corretores e segurados, com vistas a promover uma real transformação digital em seu negócio. O parque tecnológico foi simplificado e o número de sistemas de gerenciamento de apólices, reduzido – permitindo à seguradora chegar a um novo patamar a partir da integração total de sistemas. Ao longo do ano que se encerra, a empresa implementou ferramentas importantes, como o módulo de Vendas em Salesforce e o App de Seguro Saúde, tornando-se a primeira companhia do mercado a utilizar a tecnologia Chatbot para contratação de seguros. É do alto da experiência de quem comanda a Diretoria de Tecnologia da Informação da Sompo, que Wander Bringhenti analisa o processo de inovação no mercado de seguros e o papel do corretor nestes novos tempos, nesta entrevista exclusiva à revista *Previdência & Seguros*.

As startups que desenvolvem soluções específicas para o setor estão ganhando força no Brasil. Como o senhor avalia o futuro da tecnologia nos seguros? A tecnologia tem uma influência bastante significativa no mercado de seguros. Seja por meio de soluções voltadas à gestão das seguradoras, como softwares para integração de sistemas, melhoria da gestão e atendimento etc.; seja por meio de apps, chatbot, ferramentas de georreferenciamento, entre outros. Considero que o mercado terá um leque de opções de recursos para dinamizar a operação e atender o segurado com soluções de seguros personalizadas.

#### Quais são as áreas em que a tecnologia está mais presente no setor: modernização da gestão, atendimento ao consumidor ou vendas?

A soluções que funcionam de forma mais madura e consistente são voltadas à gestão das seguradoras e ferramentas para relacionamento com corretores e segurados. A Sompo, por exemplo, há anos decidiu investir nesse movimento de transformação digital. Por meio de uma parceria com a SAP, implementou o primeiro sistema de gestão da América Latina desenvolvido para uma seguradora. O parque tecnológico foi simplificado e o número de sistemas de gerenciamento de apólices, reduzido. Isto nos permitiu chegar a um novo patamar, a partir da integração total de sistemas, incremento de novos recursos e da mudança do nome e marca da companhia.

A tecnologia é uma ameaça ou representa novas oportunidades para o corretor?

Para responder à essa pergunta, faço um comparativo com a Medicina. também bastante impactada pela tecnologia. Hoje há equipamentos de última geração para exame e diagnóstico de doenças, que são amplamente utilizados no mundo todo. Mas essa tecnologia não significa nada se não houver um médico gabaritado para interpretar os exames e fazer o diagnóstico do paciente. E, certamente, esse médico estará acompanhado de uma ferramenta básica, o estetoscópio, que foi inventado há mais de 200 anos. O mesmo acontece no mercado de seguros. As novidades surgem e promovem mudancas. Nesse movimento de adequação, podem acontecer dúvidas e incertezas, mas os corretores perceberão uma constante melhoria dos serviços digitais. Não haverá ferramenta que substituirá a credibilidade do corretor, dado o profundo conhecimento do negócio e experiência que ele tem. A tecnologia será uma facilitadora, poderá minimizar riscos e ajudar na tomada de decisões. Mas sempre será necessária a atuação do profissional devidamente preparado para atender ao segurado.

#### Qual sua avaliação sobre o Aplicativo ZIM? Ele é parceiro ou inimigo dos corretores?

O ZIM é uma iniciativa desenvolvida em parceria com a Fenacor, uma federação que reúne corretores de seguros. Seu objetivo é o de ser uma



ferramenta de trabalho do corretor de seguros. Nós entendemos que as iniciativas que permitam o acesso do corretor de seguros a ferramentas que o ajudem em seu negócio devem ser em geral bem--vindas. É importante para o corretor avaliar o custo/benefício e compreender se a ferramenta atende a seus requisitos mínimos. Alguns grandes corretores já têm suas próprias soluções contratadas, que em grande parte estão integradas com as seguradoras. Entendo que, aos poucos, o ZIM deve expandir o número de funcionalidades ofertadas, dependendo direta ou indiretamente da integração com as seguradoras.

#### O que o mercado deve fazer para que o corretor não veja a inovação como uma adversária e sim como uma aliada?

A velocidade com que as novas tecnologias estão aparecendo, uso de Inteligência artificial, plataformas móveis, analítico avancado e blockchain, vai mudar consideravelmente todos os mercados. Vejo que essa visão de inovação como adversária, certamente já está mudando. O corretor tem interesse e precisa conhecer as novas ferramentas e soluções, que são claramente uma aliada de seu negócio. Para isso, é preciso investir substancialmente no relacionamento e em ações de atualização, como eventos, cursos, etc. A Sompo já promove, tradicionalmente, uma série de encontros e cursos para corretores. No ano passado, por exemplo, foram 469 treinamentos ministrados para 5.752 corretores de todo o Brasil. Em praticamente todos, a questão da tecnologia foi abordada como ferramenta de incremento de negócios.

Como os corretores parceiros enxergam esse novo cenário? Quais benefícios a transformação digital pode trazer a esses profissionais?



"A TECNOLOGIA SERÁ
UMA FACILITADORA,
PODERÁ MINIMIZAR
RISCOS E AJUDAR NA
TOMADA DE DECISÕES.
MAS SEMPRE SERÁ
NECESSÁRIA A ATUAÇÃO
DO PROFISSIONAL
DEVIDAMENTE PREPARADO
PARA ATENDER AO
SEGURADO."

Após um período longo de transformações nas suas plataformas, a Sompo está focada em buscar a melhor experiência para o cliente. A tecnologia aliada a novas metodologias de gerenciamento de demandas potencializam oportunidades focadas na melhor experiência do cliente e menores custos de operação. Hoje em dia, a tecnologia deixou de ser uma simples ferramenta para integrar as estratégias de inovação das companhias. Estamos trabalhando intensamente com alguns corretores para reduzir qualquer espaço de processo não integrado ou qualquer ponto de atrito na operação do dia a dia. Várias iniciativas similares estão recebendo elogios do mercado. Permitir que o corretor possa prestar um atendimento mais eficiente ao segurado, evitando deslocamentos e prestando remotamente um maior número de atendimentos diários, é um fator determinante para aumentar as possibilidades de fechar mais negócios.

# Como a Sompo usa a tecnologia e aplicativos em seus negócios e que resultados vem obtendo?

A transformação digital já está presente nos processos operacionais e na experiência do cliente. Todas as ações estratégicas de tecnologia são planejadas e têm um período para dar retorno. Temos o Portal do Corretor e o Portal do Segurado, nos quais esses públicos podem administrar seu dia-a-dia, negócios e trâmites junto à seguradora. Recentemente, em parceria com a PWC e a Salesforce, a Sompo implementou o Sales Cloud na área Comercial, que inclui a matriz brasileira e as mais de 40 filiais existentes no país. A equipe (diretores, superintendentes, gerentes e executivos de contas) está integrada nessa plataforma e as transações são feitas digitalmente, com agilidade e eficiência. Em novembro foi lancado o novo aplicativo da Sompo Saúde, com uma interface simples e intuitiva (download gratuito na Playstore e na Apple Store), que traz novas funcionalidades, carteirinha virtual, rede referenciada e notícias. O app permite ao usuário localizar a rede e contar com mapas que apontam o caminho mais rápido. Diversos outros aplicativos serão lancados ao longo do próximo ano, expandindo nossa capacidade digital.

# Qualificação para sobreviver às mudanças do mercado

#### POR LUIZ LOURENÇO

O mercado de seguros – assim como todos os segmentos econômicos do Brasil e do mundo – está passando por um processo de transformação que envolve um novo tipo de consumidor, que tem muito mais acesso a informações do que antes e que, portanto, tem muito mais poder. Estas mudanças têm acontecido num ritmo frenético e vêm impactando também as demandas do cliente, que hoje já chegam com "o dever de casa pronto" – o que altera também a forma de relacionamento dos corretores com seus segurados.

"O cliente de hoje já tem informações básicas sobre os produtos e se pegar um corretor de seguros despreparado para atender a suas demandas, que são mais sofisticadas, pode inventar uma desculpa qualquer para não continuar a conversa e não retornar o contato. Vai procurar alguém que saiba mais e que possa dar a segurança que ele precisa para fechar a apólice do seguro", afirma Arley Boullosa, diretor de Ensino do Sincor-RJ.

Como sobreviver a estes tempos de inovações tecnológicas que mudam tudo o tempo todo no mundo. Com muita preparação e qualificação, que permita aos corretores (e também às seguradoras) trabalhar de forma mais



#### **JANEIRO**

Dia 10 – O que fazer diferente em 2018? (Oficina)

**Dia 17** – Sou corretor e agora? (Palestra sobre vendas)

Dia 24 – Produtos: Odontológicos (Oficina)

Dia 31 – Plano de Carreira - Como ter visão e montar? (Oficina para funcionários)

#### **FEVEREIRO**

**Dia 07** – Parceria de Corretora e Seguradora (Palestra)

**Dia 21** – CRM - Gestão de Relacionamento (Oficina)

**Dia 28** – Consultoria Financeira e Previdência Privada (Palestra com Renata Tafaro)

inteligente e estratégica. "O primeiro passo é admitir que enquanto uma das partes cria produtos e a outra simplesmente vende, sem passar por um processo verdadeiro de qualificação entre uma ponta e a outra, não irá nos levar a lugar nenhum. Seguradoras e corretores devem ser parceiros de verdade, para que o mercado possa avançar e ter, de fato, um sistema interligado", propõe.

Boullosa informa que o Sincor-RJ tem feito sua parte, propondo uma agenda de cursos e palestras que aborda temas relevantes e promove a troca de experiências e compartilhamento de boas práticas. Desde que a Diretoria de Ensino foi criada, há seis meses, foram organizadas mais de 30 palestras, com 1,6 mil participantes no auditório da entidade, segundo ele.

Mas, para 2018, a proposta foi trilhar um caminho inverso: desenhar uma agenda a partir dos temas de interesse dos corretores. Muitas novidades surgiram a pedido dos profissionais do mercado e a programação será destinada a atender estes interesses. Na agenda de janeiro e fevereiro, informada a seguir, os corretores já podem ter uma amostra do que virá em termos de qualificação oferecida pelo Sincor-RJ.





#### O que é Habilidade Técnica Superior?

É atingir os padrões mais exigentes.

É o toque humano que combina arte e ciência para criar algo único.

Temos a tendência em associar habilidade técnica superior a coisas físicas: vinhos finos, carros clássicos, móveis personalizados e estruturas diferenciadas.

Mas, e sobre a subscrição de seguros sob medida para proteger suas coisas únicas e valiosas?

E o serviço por trás daquela cobertura quando você mais precisa - como sinistros e prevenção de perdas?

Seu negócio.

Seus funcionários.

Sua casa.

As pessoas que você ama.

Coisas que precisam de uma proteção especial e de serviços.

Do tipo que a Chubb oferece.

Não apenas coberturas. Habilidade Técnica Superior.

Na Chubb você não estará apenas segurado.

Chubb. Insured.<sup>SM</sup> new.chubb.com







Surfando nas ondas da inovação

#### POR BIANCA ROCHA

Elas estão provocando uma verdadeira revolução, jogando a burocracia pra escanteio e encurtando os processos de contratação de seguros por meio da tecnologia da informação. As insurtechs — startups especializadas em soluções específicas para o mercado de seguros — proliferam-se no Brasil e no mundo e trazem uma mensagem clara: a necessidade de as seguradoras e profissionais da área se adaptarem à transformação digital.

O termo em inglês 'insurtech' é resultado da junção das palavras insurance (seguro) e technology (tecnologia). A ideia dessas empresas é desenvolver tecnologias para resolver gargalos, oferecer oportunidades e melhorar a experiência do usuário, ou seja, do cliente final que adquire seguros.

Tradicional e conservador, o setor de seguros está se inserindo na inovação tecnológica tardiamente, se comparado com outras áreas como bancário, varejo, viagem e mídia — quando se fala em Uber e Airbnb, por exemplo, as insurtechs são consideradas "novatas". Mas sua chegada ao mercado foi avassaladora, pelo menos no que diz respeito aos investimentos globais: US\$ 3,4 bilhões nos últimos cinco anos, segundo pesquisa da PricewaterhouseCoopers (PwC). Se há

"NÃO HÁ COMO LUTAR
CONTRA AS
ONDAS
DA INOVAÇÃO.
O CAMINHO É SURFAR
NELAS, APROVEITAR
AS OPORTUNIDADES
QUE TRAZEM. QUEM
RESISTIR A ESSE
MOVIMENTO, TENDE A
FICAR PARA TRÁS."

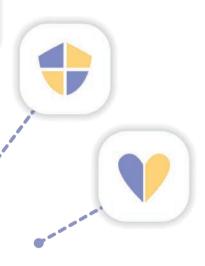
**FABRÍCIO SAAD** 

três anos, quase não se ouvia falar em insurtechs, hoje são mais de 800 espalhadas pelo mundo, de acordo com

a consultoria. Na Europa e nos EUA, elas crescem a passos largos.

**Facilidades** – No Brasil, são cerca de 100 insurtechs em atuação ou com alguma relevância no mercado de seguros, informa o consultor e professor de Digital e Inovação da Es-





cola Nacional de Seguros, Fabrício Saad. "Essas startups estão atuando em vários pontos da cadeia de seguros, desde a modernização da gestão das segurado-

ras até aplicações voltadas para facilitar a vida dos consumidores. Por meio de aplicativos, agora é possível, por exemplo, agilizar o atendimento, dispensando ligações telefônicas e trocas de e-mails demoradas, tudo direto pelo smartphone".

Para Saad, um dos grandes benefícios das insurtechs para o mercado de seguros é o atendimento das necessidades dos consumidores modernos, que costumam utilizar a tecnologia para contratar os mais variados tipos de serviços e produtos. Segundo ele, entre as de maior relevância no mercado brasileiro estão a Minuto Seguros e a Thinkseg.

"A inovação tecnológica no setor de seguros tem atraído clientes que nunca contra-

taram nenhum tipo de seguro, são pessoas que chegam ao mercado por conta da facilidade e da simplicidade dos processos, desenvolvidos pelas startups", afirma.

**Startup para corretores** – O consultor não só organiza cursos a respeito das inovações no setor, como aposta nelas. Ele e mais dois sócios estão desenvolvendo a startup Cliente Agente, voltada para os corretores de seguros. A iniciativa tem o obietivo de estreitar a relação entre corretores e clientes, num sistema de ganha-ganha. "Por meio do aplicativo, clientes poderão indicar amigos, colegas e familiares para o corretor e, com isso, ganhar uma parte da comissão, caso o contrato seja fechado com o indicado", resume. O projeto está em fase de análise por empresas investidoras e deve entrar em operação em 2018. "A ideia é empoderar a venda do corretor, fornecer a ele a oportunidade de entrar em contato com potenciais consumidores".

Na avaliação de Saad, os corretores de seguros estão cada vez mais conscientes da importância de se inserirem no mundo digital. Para ele, a tecnologia é uma arma poderosa para os profissionais trabalharem o marketing pessoal e de seus serviços e também um instrumento eficaz para a conquista de novos clientes. "Não há como lutar contra as ondas da inovação. O caminho é surfar nelas, aproveitar as oportunidades que trazem. Quem resistir a esse movimento, tende a ficar para trás".

# Quem está no raio de ação das insurtechs?

#### > CONSUMIDORES

Com as insurtechs, os consumidores conseguem contratar seguros de forma simples e rápida, por meio da internet. A atuação dos corretores continua imprescindível para melhor esclarecimento e satisfação dos clientes.

#### > SEGURADORAS

As insurtechs estão oferecendo às seguradoras a oportunidade de satisfazer as necessidades dos consumidores, reduzir custos e melhorar seus processos. Muitas já investem, adquirem ou fazem parcerias com essas startups. A Porto Seguro lançou a incubadora Oxigênio. SulAmérica e Bradesco também investem em programas de inovação.

#### > MERCADO DE SEGUROS

Por desburocratizar o setor de seguros, as insurtechs atraem mais consumidores, o que acaba beneficiando os corretores de seguros. E também incentivam a entrada de startups no mercado. Isso ajuda o setor a se tornar cada vez mais inovador e tecnológico.

#### > INVESTIDORES

Muitas insurtechs chamam a atenção de fundos de investimento nacionais e internacionais. Isso porque a taxa de crescimento delas é bastante atrativa. E quem estiver investindo nesse nicho agora, certamente colherá bons frutos no futuro.



# Mudanças na legislação geram incertezas e controvérsias

#### POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Uma rodada de palestras promovida pelo Sincor-Ri, em 21 de novembro, na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. Praça XV, no Centro, debateu as novas regras da legislação trabalhista, que entraram em vigor no dia 11 do mesmo mês. O encontro reuniu o procurador do Trabalho João Carlos Teixeira, a juíza do Trabalho, Claudia Márcia Soares e o advogado João Mario de Medeiros Júnior, e contou ainda com participação do presidente do Sindicato, Henrique Brandão, e da Consultora Jurídica da entidade, a advogada Ruth Maria Honório, além da também advogada Luciane Lyrio, que ajudou na organização do evento.

Os debates suscitaram muitas dúvidas e uma certeza: as mudanças na legislação prometem gerar ainda muita controvérsia – não por acaso, pois representam a maior alteração na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) desde sua criação, em 1943.

"A conclusão é de que o mundo jurídico está em sobressalto. A reforma questiona tudo o que estudamos em Direito, como o respeito ao ato jurídico perfeito, a segurança jurídica das decisões judiciais e a ideia de que a lei deve vir para beneficiar, e não para prejudicar. Nem mesmo está claro ainda se a lei se aplica somente às novas ações



■ **Na mesa de debate,** João Carlos Teixeira (procurador), Claudia Márcia Soares (juíza), Henrique Brandão (Sincor-RJ) e João Mario de Medeiros Júnior (advogado) participam do debate que objetivou tirar dúvidas dos corretores sobre as novas regras da legislação trabalhista, mediado por Ruth Honório (advogada e consultora Jurídica do Sindicato)

trabalhistas ou também àquelas que já estavam em curso", informou Ruth.

Especializado em Direito Empresarial do Trabalho, o advogado João Mário de Medeiros Júnior assinalou que a Lei 13.467 institui novas modalidades de trabalho (intermitente, parcial e remoto) e lista 15 pontos em que a negociação coletiva se sobrepõe à legislação, como jornada de trabalho, registro de horas e grau de insalubridade. As garantias da Constituição, artigo 7º, são mantidas, como salário-mínimo, direito a férias e a licença-maternidade.

"O paradigma da nova CLT é que o negociado se sobrepõe agora ao legislado", sintetiza Medeiros Júnior. "O novo texto traz coisas positivas e regulamenta situações que já existiam na prática, mas também tem questões que trazem certa insegurança jurídica, como a que obriga o trabalhador a pagar contribuição previdenciária sobre o salário-mínimo mesmo quando receber menos."

MP 808 – Outro motivo de insegurança, observa o advogado, foi a iniciativa do governo de alterar a lei logo após a entrada em vigor, baixando a Medida Provisória 808, que já acumula mais de 100 emendas no Congresso. "Ainda teremos muitas discussões e posicionamentos contra



# Principais pontos da nova CLT

#### **Trabalho intermitente**

**Agora:** O empregador pode contratar sem carga horária fixa, convocando com antecedência de três dias o empregado, que pode recusar o trabalho e pagará multa (metade do valor que receberia) se aceitar e faltar sem motivo justo.

Antes: Não existia.

#### Trabalho autônomo

**Agora:** O trabalhador que presta serviço de forma contínua e exclusiva, por contrato, não é considerado como empregado. **Antes:** O trabalhador que atuava dessa maneira podia ser considerado, pela Justiça do Trabalho, detentor de vínculo trabalhista.

#### Trabalho remoto (home office)

**Agora:** As regras do "teletrabalho" devem constar em contrato e alterar os antigos, se houver concordância de empregado e empregador.

Antes: Não havia regulamentação.

#### Banco de horas

**Agora:** Permitido em acordos individuais, devendo ser compensado em até seis meses.

**Antes:** Permitido somente em acordo ou convenção coletiva e compensado em até um ano.

#### **Terceirização**

**Agora:** Em qualquer atividade, mas com carência de 18 meses para empregados demitidos.

**Antes:** Permitida antes apenas em atividades-meio, não relacionada à finalidade da empresa.

#### Pausa antes de hora-extra

Agora: Sem direito a intervalo.

**Antes:** O trabalhador tinha direito a pausa de 15 minutos

#### Intervalo para almoço

**Agora:** Pode ser reduzido a 30 minutos, por acordo coletivo, para jornada superior a seis horas.

**Antes:** Devia ter pelo menos uma hora em jornada com mais de seis horas.

### Livre negociação por faixa salarial e nível superior

**Agora:** Acordos entre empresa e trabalhador com nível superior, que recebe acima do dobro do teto da Previdência, se sobrepõem a negociações coletivas.

**Antes:** Não havia, devendo todos os contratos seguir a legislação ou os acordos coletivos.

#### **Férias**

**Agora:** Com concordância do empregado, pode ser dividida em até três períodos, um deles com pelo menos 14 dias. **Antes:** Podia ser dividida em até dois períodos, sendo um deles com no mínimo dez dias.

e a favor, pois há pontos positivos e negativos. Até isso se sedimentar, vai demorar", previu.

Em sintonia com as críticas das associações de magistrados à reforma, a juíza Márcia Soares se disse preocupada com as limitações trazidas pela Lei 13.467 às atribuições da Justiça. O procurador João Carlos Teixeira enfatizou a ameaça a direitos trabalhistas antes consagrados, expressando posições defendidas por entidades do Ministério Público do Trabalho.

Para o diretor-executivo do Sindicato das Seguradoras do RJ e ES, Ronaldo Mendonça Vilela, os principais pontos da reforma foram muito bem elucidados pelas diferentes abordagens dos palestrantes. "Foi um debate importante, pois todos da economia vão se beneficiar da reforma, que reduz a burocracia, fortalece os sindicatos e as negociações entre as partes", afirmou.

O evento esclareceu dúvidas como a do coordenador de RH da Corretora Korsa, Jonas Santana, que fez perguntas sobre o trabalho em home-office. "As palestras foram de grande valia para o nosso cotidiano", disse. A procuradora da Justiça Ana Maria Goldenberg afirmou: "O encontro foi excelente, pois esclareceu muitas questões". Aposentada, ela quer voltar a atuar como corretora, profissão que exercia antes de entrar para o Ministério Público.



# O novo mundo do seguro

A tecnologia entrou de vez nos negócios de seguros, criticado por alguns por ser um setor conservador. As insurtechs estão aí para mostrar que "o seguro não morreu de velho": ao contrário, está atento aos sinais do tempo e parte para uma jornada sem volta ao mundo da inovação.

Os produtos e aplicativos que provocam disrupturas sucessivas nos processos e práticas do mercado, desde seu desenvolvimento até os procedimentos antes extremamente burocráticos, chegam para facilitar o trabalho de todos os players: seguradoras, corretores e, claro, o empoderado consumidor.

Não é à toa que cada vez mais os temas inovação, tecnologia, mundo digital, Internet das Coisas (IoT), big data, entre outros, estão na pauta da mídia especializada e nos congressos e palestras de seguradores e corretores para que sejam debatidos e analisados. O mundo que se revela para o nosso mercado é automatizado e trará impactos em cada uma das carteiras comercializadas pela indústria do seguro, além de reforçar alguns nichos pouco explorados.

Alguns exemplos são os "riscos cide desviar os holofotes da carteira de automóvel, que vem experimentando uma verdadeira revolução em função dos carros automáticos e das mudan-

ças em curso numa sociedade que, em tempo de escassez econômica, procura alternativas mais baratas, demandando alterações consubstanciais no segmento e desenhos até então inimagináveis para a cobrança do prêmio de seguro.

--

"A ACONSEG-RJ ESTÁ SE UNINDO ÀS DISCUSSÕES EM CURSO, COM O **OBJETIVO DE ESTUDAR** E ANALISAR O QUE JÁ **EXISTE NO MERCADO** DE TECNOLOGIA À DISPOSIÇÃO DO SETOR."



Por esse motivo, a Aconseg-RJ está se unindo às discussões em curso. com o objetivo de estudar e analisar o que já existe no mercado de tecnologia à disposição do setor. São aplicativos, dispositivos, ferramentas, bancos de dados - um verdadeiro aparato de soluções que visam modernizar, agilizar e tornar mais dinâmica a nossa atividade. Bem compreendidos, utilizados e acessíveis a quem se dispuser a utilizá-los, são recursos valiosos para garantir operações avançadas e seguras para todos.

Vale a pena acompanhar e ficar atento a esta evolução para não perder o rumo dos acontecimentos. Assim como os bancos, com as Fintechs, deram início a um processo de automação que em pouco tempo nos levou a soluções impensáveis em um passado bem recente, como é o caso das operações bancárias feitas por meio do celular, o mercado de seguros começa a entrar numa era que nos reservará enormes surpresas. As nossas assessorias e a Aconseg-RJ já estão de olho nesta etapa. E você?

#### **Luiz Philipe Baeta Neves**

Presidente Aconseg-RJ, economista e corretor de seguros A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconseg-RJ





# **ACSINCORRIG**

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa SINCUR-RJ



# Acidente de trânsito: seguradora pode ser acionada pela vítima

No RESP Nº 1.584.970 - MT, cujo relatório foi de lavra do ministro Ricardo Villas Boas Cuêva, restou o entendimento unânime de que "Na pretensão de complementação de indenização securitária decorrente de seguro de responsabilidade civil facultativo, a seguradora pode ser demandada direta e exclusivamente pelo terceiro prejudicado no sinistro".

A vítima (terceiro no seguro) sofreu dano em razão de um acidente de automóvel e recebeu a indenização securitária apenas parcialmente, referente ao conserto de sua moto. Nesta indenização, paga pela seguradora, ficaram de fora a indenização das despesas hospitalares e dos dias em que não pôde trabalhar, bem como a compensação imaterial pelo sofrimento que foi obrigado a suportar. Em primeira instância, comprovadas as alegações, seu pedido foi julgado procedente, ou seja, pagamento de indenização para os danos materiais, danos morais e lucros cessantes.

Em segunda instância a vítima recorreu do valor atribuído à indenização por danos morais e a seguradora, para julgar improcedente o pedido. A decisão foi extinguir a ação originária uma vez que a vítima/terceiro no seguro não tinha relação jurídica com a seguradora para demandar exclusivamente contra ela. Não houve o julgamento do mérito do processo.

Inconformada, a vítima prosseguiu em sede de Recurso Especial sob os argumentos de que a responsabilidade civil do segurado já havia sido reconhecida na esfera administrativa, tanto que a seguradora celebrou acordo com a vítima do sinistro para o ressarcimento dos danos materiais advindos dos estragos da moto, tudo em decorrência do segurado ter reconhecido a culpa e assinado um Termo de Acordo. Assim, a presente ação tratava somente de uma complementação ao que já havia sido pago parcialmente.

O ilustre relator lembrou que é pacífico no STJ o entendimento de que o terceiro prejudicado, sem que o segurado tenha reconhecido a culpa, não pode demandar diretamente contra a seguradora do causador do dano, visto que, a princípio, não há uma relação iurídica de direito material formada entre a vítima do sinistro e a seguradora.

Contudo, no recurso em discussão, o relator destacou que a obrigação civil de indenizar o segurado se revelou incontroversa, quando reconheceu a culpa pelo acidente de trânsito ao acionar o seguro de automóvel contratado, ou quando firmou acordo extrajudicial com a vítima, obtendo a anuência da seguradora, ou, ainda, quando esta celebrou acordo diretamente com a vítima.

Pelos fatos sucedidos e comprovados, surgiu uma relação jurídica de direito material envolvendo ambos, sobretudo se paga a indenização securitária, cujo valor é o objeto contestado. Além do entendimento, destacou que a ausência do segurado não restringiria a defesa da seguradora.

Dessa forma, comprovado o dano, o pagamento parcial de indenização, o reconhecimento da culpa do causador do dano, e o pedido complementar da indenização, reconheceu a terceira Turma do STJ que a vitima/ terceiro no seguro tem legitimidade para propor ação diretamente em face da seguradora.



#### Ruth Maria Honório

Texto de autoria da advogada Ruth Honório, Consultora Jurídica do Sincor-RJ

Fonte de consulta: Publicações On-line







## CVG-RJ homenageia titular da Susep

Em evento que contou com a participação do presidente e do diretor Social do Sincor-RJ, Henrique Brandão e Nilo Rocha, respectivamente, além de várias personalidades do mercado de seguros, o CVG-RJ prestou homenagem, no dia 30 de novembro, ao superintendente da Susep, Joaquim Mendanha. "A Susep precisa ser uma agência de fomento", acentuou o titular, acrescentando que a autarquia deve criar um ambiente de negócios mais apropriado para que cada consumidor possa estar protegido por diferentes coberturas, adquiridas a preços acessíveis.

A gestão de Mendanha aposta não apenas na regulação fundamentada em um amplo diálogo com todos os agentes do mercado, mas também no fomento ao empreendedorismo. Sob seu comando, a Susep reativou o comitê de relações com o merca-



Homenagem: Carlos Ivo (CVG-RJ), Joaquim Mendanha (Susep), Henrique Brandão (Sincor-RJ) e Marcio Coriolano (CNseg)

do, criou uma série de comissões técnicas, investiu na qualificação constante do corpo técnico e atuou de forma proativa, antecipando possíveis demandas. Além disso, ele preza pela avaliação do impacto regulatório.

Na ocasião, Henrique Brandão advertiu para o risco de "desintermediação", que já estaria ocorrendo na Europa. "Ainda temos o melhor mercado do mundo, mas é preciso cuidado. O corretor precisa pensar mais na área de benefícios", alertou.

# AIG inova seu portal do corretor

O Portal do Corretor AIG, lançado em 2015, foi reformulado e ganhou novas funcionalidades, com navegação mais intuitiva e novas ferramentas que facilitam o trabalho do corretor cadastrado, com serviços adicionais e acessos a consultas e informações sobre produtos e transações com a seguradora. Entre essas novidades, está o maior número de produtos disponíveis, com destaque à oferta do Seguro de Responsabilidade Civil Profissional para indivíduos e instituições da saúde, lançado no primeiro semestre deste ano, e agora já disponível para emissão e cotação 100% online. Com apenas alguns cliques, os corretores agora têm acesso automático ao histórico de todas as suas transações feitas com a AIG, cliente a cliente, incluindo apólices, endossos e comissões, com mais autonomia e rapidez.

## CNseg em apoio à reforma da Previdência

A CNseg criou um espaço exclusivo no seu portal institucional para reunir as ações que tem promovido em apoio à reforma da Previdência. São matérias, vídeos, áudios e outros materiais. A Confederação entende que a reforma é fundamental para que o Brasil retome sua trajetória de crescimento, equilibrando as contas públicas, além de garantir a futura aposentadoria dos atuais trabalhadores. O déficit previdenciário (R\$ 300 bilhões) é o principal problema fiscal do país.



#### Campanha "Vendeu, Ganhou!"

A campanha oferecida pelo Porto Seguro Odontológico aos corretores de todo o país tem como objetivo engajar, reconhecer e premiar os profissionais que conquistarem novas vidas nos planos odontológicos da seguradora. A ação foi prorrogada até o dia 31 de dezembro e serão consideradas as apólices novas emitidas desde 1º de abril deste ano. A cada 100 novas vidas, o corretor receberá um bônus sobre o valor do agenciamento, que será contabilizado mensalmente. A campanha de incentivo é um estímulo para o profissional ampliar sua rede de atuação e conquistar novos negócios. Os produtos da carteira do Porto Seguro Odontológico participantes da campanha são aqueles cotados por meio do corretor online. Para ter acesso a todos os detalhes, acesse: <a href="https://wwws.portoseguro.com.br/col/trs/">https://wwws.portoseguro.com.br/col/trs/</a>



#### Novo Portal de Negócios voltado para corretores

A Bradesco Seguros lançou o Portal de Negócios, uma versão mais moderna do atual site. Os canais online recebem mais de 1,5 milhão de acessos ao mês, de mais de 40 mil usuários cadastrados. Com layout mais arrojado, o Portal tem ícones que ajudam a diferenciar as funcionalidades de cada negócio oferecido. Criado com base em pesquisa realizada com os corretores, o Portal objetiva melhorar o dia a dia dos parceiros comerciais e oferecer todas as soluções em seguros em um único local.

### Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros

O Museu do Amanhã, que fica no Boulevard Olímpico do Rio, foi palco da cerimônia de entrega da segunda edição do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros, promovido pela Fenacor em parceria com a Escola Nacional de Seguros e a CNseg, apoio do IRB Brasil RE, e patrocínio especial da Generali e Porto Seguro. O evento aconteceu na noite de 29 de novembro, com a participação de mais de 300 pessoas, entre autoridades, personalidades do setor e jornalistas de todo o País.

O Prêmio distribuiu R\$ 270 mil aos vencedores das seis categorias: Imprensa Especializada do Mercado de Seguros, Webjornalismo, Rádio, Televisão, Mídia Impressa e Prêmio Especial Corretor de Seguros – categoria da qual foi finalista a repórter Bianca Rocha, com a matéria



"Jovens 'abraçam' a profissão de corretor", publicada na edição 656 da Revista Previdência & Seguros.

A disputa contou com a inscrição de 742 trabalhos de veículos (rádio, web, TV, jornais e revistas) de todo o país. Os primeiros colocados de cada categoria

receberam um cheque de R\$ 30 mil, os segundos, R\$ 10 mil; e os terceiros lugares, R\$ 5 mil. Os vencedores da categoria Especial Corretor, dois jornalistas do jornal O Dia, ainda ganharam uma viagem à Itália, oferecida pela Generali, além de mil euros em espécie.



## Cursos de MBA 2018

A Escola Nacional de Seguros estará oferecendo três novos cursos de MBA ao longo de 2018. São eles: Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, desenhado para quem procura adquirir conhecimentos técnicos e jurídicos focados nos segmentos de seguros e resseguros, com destaque especial para as bases contratuais vigentes e práticas comerciais dos agentes do sistema. As matrículas feitas até 12 de ianeiro terão 10% de desconto. Gestão de Riscos e Seguros é destinado àqueles que buscam entender os processos de tomada de decisão referentes ao gerenciamento de riscos, às alternativas para seu tratamento e mitigação



e aos mais variados problemas e coberturas securitárias. Para estes, o desconto de 10% vale para matrículas feitas até 26 de janeiro. Gestão de Seguros e Resseguro aborda os principais aspectos do mercado de seguros,

resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar. Matrículas com 10% de desconto até 23 de fevereiro. Mais informações: (21) 3380-1531 ou pelo e-mail:

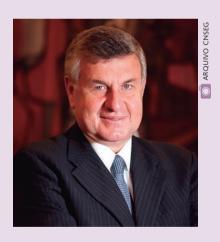
posgraduacao@funenseg.org.br

#### Seguro para mercadorias transportadas

A Chubb disponibilizou no Portal do Corretor o seguro de Riscos Ambientais – Transportes para pequenas e médias empresas, que oferece uma solução completa para danos que mercadorias transportadas podem causar ao meio ambiente e terceiros. Os corretores parceiros da seguradora agora podem cotar com agilidade o produto pela internet, testando diferentes combinações, até obter uma solução específica para o cliente. O Portal também possibilita a emissão da apólice, geração de boletos, realização de outras formas de cobrança, acompanhamento de sinistros e vários outros recursos. A proteção atende tanto transportadores quanto embarcadores.

#### Fides faz homenagem póstuma a Rossi

A cidade de San Salvador, em El Salvador, sediou em novembro, o 3º Fórum Iberoamericano de Educação e Capacitação em Seguros, que ocorreu por ocasião da 36ª Conferência Hemisférica de Seguros, organizada pela Fides. O evento reuniu membros de escolas de seguros de vários países da América Latina. A Escola Nacional de Seguros foi representada pelo diretor geral, Renato Campos, e a gerente de Parcerias Internacionais, Maria Luiza Martins. O assunto que dominou os debates foi a necessidade de se investir



cada vez mais na modalidade de Ensino a Distância (EaD), mesmo em países de menor extensão geográfica. A Conferência da Fides foi marcada por uma homenagem póstuma a Marco Antonio Rossi (foto), ex-presidente da CNseg, falecido em acidente aéreo há dois anos, com a entrega do "Prêmio de Asegurador más destacado".



# Festa de confraternização tem a marca da tradição

POR BIANCA ROCHA



Sucesso de público: A festa em homenagem ao Dia do Corretor repetiu o resultado dos anos anteriores, reunindo mais de mil pessoas

A comemoração pelo Dia do Corretor (12 de Outubro) já faz parte do calendário oficial do Sincor-RJ há mais de duas décadas. Todo ano, numa data próxima, o Sindicato tradicionalmente organiza um jantar de confraternização para os corretores de seguros de várias regiões do estado e seus familiares, numa festa que reúne também representantes de várias seguradoras parceiras, que somam esforços de patrocínio para a realização do evento.

Neste ano não foi diferente. A festa ocorreu no dia 20 de outubro, no late Club do Rio de Janeiro, na Avenida Pasteur, na Urca – um dos locais mais nobres da cidade. A confraternização repetiu o sucesso das edições anteriores, reunindo mais de mil pessoas, segundo os organizadores, que ficaram

surpresos com a adesão em massa dos corretores e seus acompanhantes.

"A cada ano nos surpreendemos com o resultado desta festa já tradicional, que recebe profissionais de diversas regiões fluminenses, como, por exemplo, Serrana e dos Lagos, além de Três Rios, Macaé e Volta Redonda. Foi uma festa familiar, como sempre, cumprindo a filosofia proposta pelo sindicato", afirmou o diretor Social Nilo Rocha.

Após o jantar, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, saudou os presentes, agradecendo a presença de todos, e reconheceu a importância do patrocínio das seguradoras para a realização e o sucesso da festa. Neste ano, Bradesco, SulAmérica, Porto Seguro, Icatu, Itaú, Azul, Tokio Marine, Centauro,

Extramed, Sompo e Mapfre participaram dos esforços financeiros para que mais uma vez o Dia do Corretor tivesse a comemoração desejada por todos.

A festa contou ainda com o sorteio de brindes oferecidos pelas patrocinadoras, como eletrodoméstico, eletrônicos, televisão smart e viagem para o Resort Rio das Pedras, do Club Med, com direito a acompanhante. Houve ainda a arrecadação de donativos para campanhas de doação organizadas pelo sindicato, que beneficia orfanatos do estado. Depois do jantar, todos os convidados divertiram-se ao som da Banda Rio Night Hits, que tocou clássicos dançantes dos anos 70, 80 e 90, embalando os convidados até a madrugada.





















































































































































## Conheça a nossa plataforma de treinamento online. Você vai vender muito mais seguro.

Criamos uma plataforma de treinamento online com cursos de algumas das melhores escolas de negócios do mundo. São aulas sobre produtos, mercado e gestão para ajudar você a se desenvolver profissionalmente, aumentar a sua produtividade e gerir o seu próprio negócio.

Cursos desenvolvidos por:











www.icatuseguros.com.br/educatu Fale com o seu gerente comercial e saiba mais. educaku





## Basta um clique para a **Amil** ficar mais perto de você.

O **Mundo Digital da Amil** agiliza diariamente a vida de nossos clientes. Por meio das ferramentas disponíveis no site e no aplicativo exclusivo, é possível acessar a carteirinha virtual, fazer o agendamento *online* de consultas e exames, pesquisar a Rede Credenciada e usar o simulador de coparticipação.

Claro que os corretores também contam com essa praticidade. Tanto pelo site quanto pelo App, é possível consultar materiais de apoio e acompanhar a performance de vendas. Além do **Comunica Amil**, que disponibiliza campanhas de e-mail marketing e posts para Facebook, para você vender ainda mais.

## Aplicativos Amil Clientes e Amil Corretores:













