

REVISTA DA ACONSEG SP

Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo

**CORRETOR, ACOMPANHE
AS NOVIDADES CONOSCO
E #FIQUEEMCASA**



Grupo Bradesco Seguros
foca em plataformas digitais
para auxiliar os corretores
e em facilidades para os
segurados durante
a pandemia do coronavírus

Leonardo de Freitas
Grupo Bradesco Seguros

**Agente do
bem-estar social:**


corretor faz toda
a diferença junto
aos clientes

MAG Seguros é a
nova parceira da
Aconsef-SP

Helio Opirari Jr.:

missão da
Aconsef-SP
é manter as
assessorias fortes,
unidas e prontas
para atender, capacitar
e ajudar os parceiros





Vamos apoiar
quem jurou salvar vidas.
Participe do movimento

#AosQueSalvamVidas

Milhares de profissionais da saúde estão na luta contra o coronavírus. Por isso, criamos uma homenagem a eles, incentivando todos os brasileiros a se cuidarem.

**Demonstre também o seu apoio.
Confira e compartilhe com seus clientes:**

www.sulamerica.com.br/coronavirus

Contamos com você.
Juntos, vamos superar o coronavírus.


SulAmérica

Diretoria-Executiva

Presidente

Helio Oipari Junior

Vice-Presidente

Jairo Christ

Diretor Financeiro

Ricardo Montenegro

Diretor Administrativo

Leandro Henrique

Diretor Interior

Alberto Novais

Presidente Conselho

Marcos Colantonio

Empresas Associadas

Ação Imediata | Abediel Pereira | www.acaoimediate.com.br | abediel@acaoimediate.com.br | (11) 4742-9900

Active | Roberto Benedito | www.comlactive.com.br | roberto@comlactive.com.br | (11) 3293-0777 - (11) 99314-4825

Alliance | Antonio Carlos Brasil | www.allianceseng.com.br | andrea@alliance.com.br | (19) 9 99210-4819 - (19) 99210-9913

C4 | Armando Semegnin | www.c4online.com.br | armando@c4online.com.br | (11) 5535-1063

Christ | Jairo Christ | www.christassessoria.com.br | jairo@christassessoria.com.br | (19) 2512-4800

Continental | Luiz Gustavo / Liza Maria / Angela Maria | www.continentalservicos.com.br | angelamaria@ | (11) 9 7125-1615 - (11) 98426-3593 - (11) 98312-0078

Copasul | Marcos Colantonio | www.copasulassessoria.com.br | marcos@copasulassessoria.com.br | (11) 2671-7800

Futura união | Marcos Holanda | marcos.holanda@futurauniao.com.br | (11) 3661-4491

F. Luvisi | Fabio Luis | fabioluis@fluvisi.com.br | (11) 4113-3018

Fonseg | Ricardo Fonseg / Jessica Fonseca | www.fonsegassessoria.com.br | ricardo.fonseg@uol.com.br | (11) 998882-1360

Friends City | Fabio Carvalho | fabio.friendscity@gmail.com | (11) 2641-5062

Guadalupe | Maria Guadalupe | www.sanzassessoria.com.br | guadalupe@sanzassessoria.com.br | (19) 3255-6702

Genebra | Alessandro Persico | genebra@brgenebra.com | (11) 3106-6961

Humana | Rodrigo Bertacini | www.humanaseguros.com.br | diretorio@humanaseguros.com.br | (11) 3334-8618

Intercor | José Scalco | scalcojr@hotmail.com | (11) 4522-5303

Labour | Margarety Tymus | www.labourseguros.com.br | diretorio@labourseguros.com.br | (11) 3253-8644 - (11) 3253-2439

Lexus | Sergio Ricardo | lexus.seguros@terra.com.br | (11) 3873-2992

Marchan | Mauro Archanjo | www.marchassessoria.com.br | mauro@marchassessoria.com.br | (19) 3251-3938

Maxfort | Aparecida Garrido | www.maxfortseg.com.br | ap.garrido@suring.com.br | (11) 2909-7622

Maximo 360 | Maximo Antonio maximosantos@maximo360.com.br | pinheiro@maximo360.com.br | (11) 9 9656-0785 | (11) 9 9589-6582

Montenegro | Ricardo Montenegro | www.montenegroseguros.com.br | montenegro@montenegroseguros.com.br | (11) 3596-7500 / (11) 97686-1451

NBA | Nilson Barreto | www.nbaseguros.com.br | nilson@nbaseguros.com.br | (11) 2227-9090

Novo Milênio | Diego Linardo | www.novomilenioassessoria.com.br | diego@novomilenioassessoria.com.br | (19) 3422-0804

Oipari Assessoria | Helio Oipari Jr. | www.oipari.com.br | helio@oipari.com.br | (11) 99183-8433

Personal Prev | Milton Ferreira | www.corretortokio.com.br | contato@corretortokio.com.br | (11) 99221-7174

Prestopower | Arsenio Lelis | www.prestopower.com.br | prestopower@prestopower.com.br | (11) 99191-1662

Prestseg | Fernando Campos | www.prestseg.com.br | www.prestseg.com.br | (19) 3805-5100 / (19) 99713-3595

Renaseg | Alberto Novais | www.renaseg.com | diretorio@renaseg.com.br | (16) 9 9245-0813 / (16) 99792-0813

Rizk & Almeida | Rubens de Almeida | www.rizkalmeyda.com.br | rubens@rizkalmeyda.com.br | (11) 98544-7508

R&S | Rogério Ruano Neto | ruanoneto@hotmail.com | (19) 3453 5276 / (19) 2114 3240

SOM.US | Fabio Basilone | fabio.basilone@som.us | (21) 2272-5223

Valor-ação | Jorge Teixeira | www.valoracaoseguros.com.br | jorgete.barbosa@gamil.com | (11) 9 9914-5366

Veritas | Fabio Sardgna | www.veritasseguros.com.br | fabio@veritasseguros.com.br | (11) 9 9300-3429

Vitoria Campinas Assessoria em Seguros | Andrea Troncoso | andrea@vitoriaassessoria.com.br | 19-32555014 / 19-992104819



Mais Vida e #FiqueEmCasa

Iniciamos mais um ano desafiador para o mercado segurador. Ao mesmo tempo em que a economia brasileira mostrava sinais de recuperação, uma triste surpresa nos assolou. A pandemia Covid-19, do novo coronavírus, atingiu os quatro cantos do planeta, chegou ao Brasil e alterou a rotina e a vida das pessoas.

Por isso, atendemos às recomendações do governo e da Organização Mundial de Saúde (OMS) e reduzimos em 100% as atividades externas e aderimos à campanha #FiqueEmCasa. Continuamos juntos, mas à distância. Prova disso é que mantivemos o compromisso de circulação da nossa Revista. Nestes tempos de recolhimento, o acesso à informação é importante.

Vale ressaltar que todas as assessorias parceiras da Aconseg-SP mantêm o trabalho home office e o atendimento normal aos corretores. Ou seja, se precisarem, contem conosco e com as seguradoras parceiras que, antes mesmo de a pandemia se estender, já estavam se organizando para oferecer um melhor atendimento aos segurados e também aos corretores.

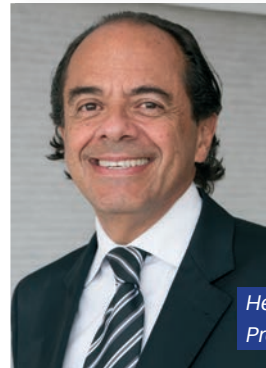
Em tempos difíceis é necessário evidenciar a importância do corretor de seguros como agente do bem-estar social como destacam Alexandre Camillo e Marcio Coriolano, respectivamente presidentes do Sincor-SP e da CNseg.

A vida é delicada e precisamos cuidar dela. Por isso, iniciamos o ano com uma parceira especialista em seguros de pessoas, a MAG Seguros. Hoje, mais do que nunca, é necessário falar do Vida.

Ainda nesta edição, Leonardo de Freitas, diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, fala sobre as iniciativas da companhia para os corretores parceiros das assessorias, a autorregulação, as perspectivas para o mercado de seguros para 2020, além das iniciativas digitais e os desafios com a pandemia.

Ainda temos uma matéria que narra a luta das entidades contra a MP 905/19 e a 4ª edição do Relatório da Aconseg-SP.

Sigamos adiante, juntos, com cautela e seguros. #FiqueEmCasa



Helio Oipari Junior
Presidente da Aconseg-SP



Vendas mais ágeis, intuitivas, qualificadas e consultivas

Plataformas digitais para auxiliar os corretores e produtos inovadores, com diferentes recortes regionais e perfis seguem como prioridades para o Grupo Bradesco Seguros em 2020

Nesta entrevista exclusiva à Revista da Aconseg-SP, Leonardo de Freitas, diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros, fala sobre as iniciativas da companhia para os corretores parceiros das assessorias, a posição do Grupo sobre a autorregulação e as perspectivas para o mercado de seguros em 2020, além das iniciativas digitais.

Revista da Aconseg-SP: Atualmente, quais são as ferramentas que a companhia disponibiliza para os corretores de seguros?

Leonardo de Freitas: Oferecemos duas plataformas que têm como objetivo ajudar a rotina dos corretores - Portal de Negócios e Aplicativo BS Corretor - ferramentas que eles podem obter auxílio no processo de venda e até o pós-venda. Vale reforçar que estamos evoluindo, de forma gradual, de uma estratégia tradicionalmente centrada na distribuição de produtos para uma visão com foco total na jornada do cliente.

RA: Podemos afirmar que isso é um processo de transformação digital?

LF: Exatamente. Essa evolução está intimamente ligada ao processo de transformação digital, que envolve mudança na maneira de pensar e de encontrar soluções para atrair o cliente ao centro de decisão do negócio, fazendo com que o corretor consiga se aproximar do cliente e acompanhar as suas necessidades. O Grupo Bradesco Seguros continua investindo em novos formatos digitais ampliando as funcionalidades e otimizando a experiência do usuário e do corretor.

RA: Qual é o foco principal?

LF: Estamos trabalhando para que as plataformas digitais sejam uma ferramenta de auxílio ao corretor para a realização de

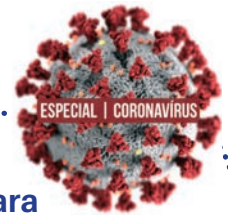
vendas mais ágeis, intuitivas, qualificadas e consultivas. Vamos continuar investindo na busca por eficiência administrativa e excelência no atendimento, além da contínua evolução do modelo de atuação multirramo e multicanal, visando entregar soluções completas de proteção em diferentes ciclos de vida dos clientes. Vale ressaltar que em breve teremos o lançamento do Programa Recompensa que irá auxiliar os corretores a incrementarem ainda mais suas receitas.

RA - O que podemos antecipar de novidades para os corretores de seguros?

LF: A presença em vários canais é um forte diferencial da Bradesco Seguros. Temos observado um alto crescimento da quantidade de itens distribuídos com o auxílio de ferramentas digitais, que já ultrapassam a marca de um milhão de itens comercializados. A companhia pretende continuar investindo no desenvolvimento dessas plataformas digitais, implementando melhorias no Portal de Negócios e no Aplicativo BS Corretor, lembrando que, para isso, as opiniões e sugestões dos corretores e usuários são sempre consideradas.



Leonardo de Freitas
Grupo Bradesco Seguros

**RA: E no portfólio da companhia?**

LF: Em termos de estratégias para 2020, podemos adiantar que continuaremos investindo em produtos inovadores, com diferentes recortes regionais e perfis.

RA: Um incentivo para os corretores é a Campanha Talentos de Seguros?

LF: Sim, também contamos com a Campanha Talentos de Seguros que distingue os profissionais que melhor identificam as necessidades do cliente, atuando com inovação em um mercado em constante transformação. A campanha mobiliza as equipes comerciais e milhares de corretores parceiros em todo o Brasil, os campeões são reconhecidos com o Troféu Talento de Seguros entregue em uma programação especial que reúne os melhores do país em Comandatuba, no sul da Bahia.

RA: Qual é o posicionamento da companhia em relação à autorregulação dos corretores?

LF: A companhia entende que a autorregulação dos corretores não provoca nenhum impacto na longa parceria desenvolvida com esses profissionais. Reforçamos nosso posicionamento e reafirmamos a visão da importância da venda consultiva e da relação direta entre as pessoas nesse processo. Por meio dos corretores, é possível aumentar cada vez mais a venda de seguros ainda pouco explorados, sempre com foco na identificação das reais necessidades do cliente. Isso tudo em vista que os corretores assumem cada vez mais um papel de protagonistas na indústria de seguro.

RA: Nesse sentido, o foco é disseminar a cultura do seguro?

LF: A companhia está empenhada em ampliar e consolidar a cultura do seguro no Brasil, difundindo mensagens que transmitam para a sociedade a importância de contar com os produtos como forma de proteger sua vida e seu futuro. Vamos intensificar ainda mais esse movimento de proteção em nossas campanhas de comunicação, assim como a relevância do planejamento no dia a dia da população.

RA: Finalizando, quais são as perspectivas para o mercado de seguros para este ano?

LF: O principal desafio continua sendo o cenário da economia brasileira, que impacta todos os segmentos, incluindo o mercado de seguros. Não há dúvida de que um crescimento mais robusto do nosso mercado, à altura do seu imenso potencial, dependerá de uma retomada da atividade econômica e das ofertas de emprego.

No caso do Grupo Bradesco Seguros, temos a vantagem competitiva de sermos uma companhia multirramo, com diversidade de produtos e canais de comercialização para diferentes segmentos. Nosso desafio é estreitar cada vez mais a relação com o cliente em termos de fidelização e experiência com a marca, a fim de explorar integralmente nosso potencial de crescimento orgânico.

Bradesco Auto/RE: ações para o segmento auto em meio à pandemia

Simplificação de processos, melhores formas de pagamento e descontos no valor das apólices são medidas anunciadas pela Bradesco Auto/RE no segmento de seguro automotivo, a partir de abril. O objetivo é atender a demandas de corretores e segurados nesse período de dificuldades econômicas e mobilidade das pessoas, em razão do enfrentamento da pandemia.

Para qualquer seguro individual auto de novas apólices e/ou renovação que vencidos a partir do dia 03 de abril, o pagamento do prêmio do seguro poderá ser feito em até 10x sem juros. Além disso, independente do canal de comercialização, a Bradesco Auto/RE está disponibilizando o processo de renovação simplificada das apólices, que em resumo renova automaticamente as apólices na data de seu vencimento. O processo também está válido para todos os pagamentos previstos em débito automático em conta do banco Bradesco, desde que não haja alterações nas informações da apólice que está por vencer ou desagendamento pelo corretor. Em breve, o processo também será aplicável a outras formas de pagamento. As novas apólices e/ou renovação que venceram a partir de 03 de abril do seguro auto frota, também contam com o parcelamento do prêmio em até 10x sem juros, para qualquer modalidade de pagamento.

Bradesco Saúde: site exclusivo e horário ampliado para atender casos suspeitos

Com o avanço da Covid-19 no Brasil, a Bradesco Saúde e a Mediservice criaram uma rede de apoio, por meio de suas clínicas Meu Doutor Novamed, consultórios do programa Meu Doutor e clínicas referenciadas, disponibilizando aos seus beneficiários um atendimento exclusivo para casos suspeitos da doença.

Com isso, as clínicas Meu Doutor Novamed - que atendem a todos os planos da Bradesco Saúde e Mediservice - tiveram seu atendimento adaptado para esse período. O objetivo é que o atendimento seja feito sem fila de espera e sem expor o paciente às aglomerações.

Todos os beneficiários da Bradesco Saúde e Mediservice têm acesso livre ao atendimento médico, seguindo os protocolos do Ministério da Saúde. Em casos de sintomas suspeitos, a equipe de enfermeiros e médicos da Novamed irá acompanhar os pacientes, remotamente, com orientação e direcionamento.

Além das clínicas Novamed, os beneficiários contam com a assistência de médicos nas especialidades de Clínica Médica e Pediatria do Programa Meu Doutor, aptos ao atendimento aos casos suspeitos. A relação dos profissionais está disponível no site exclusivo: bradescosaude.com.br/coronavirus.



Momento mostra o quanto o corretor é fundamental

Segundo o presidente, a missão da Aconseg-SP é manter as assessorias fortes, unidas e prontas para continuar a atender, capacitar e ajudar no crescimento dos corretores

Helio Opiari Junior assumiu a presidência da Aconseg-SP para o biênio 2020/2021 em um dos momentos mais desafiadores, não só para o mercado de seguros, mas para toda a humanidade por conta da covid-19.

Diante da pandemia, ele mostra sua preocupação primeiro com a vida e saúde da população e com a queda na atividade econômica. “É fundamental seguirmos as orientações governamentais e da própria Organização mundial da Saúde (OMS), e ficarmos atentos às medidas que vêm sendo anunciadas pela área econômica que minimizam o impacto na queda de nossos negócios”.

Segundo Helinho, como é conhecido, as 33 associadas rapidamente passaram para o regime de home office. “Criamos um canal de comunicação com todas associadas onde constantemente conversamos, trocamos experiências e discutimos as medidas que seguradoras e operadoras vêm tomando. Temos certeza que, com a resiliência característica do mercado segurador, enfrentaremos esse momento e, no final, estaremos mais fortes, unidos e prontos para continuar a nossa missão de atender, capacitar e auxiliar no crescimento dos corretores de seguros”.

Por ter como modelo de negócio os atendimentos e treinamentos presenciais aos corretores, a Aconseg-SP se adaptou rapidamente, utilizando ferramentas tecnológicas, principalmente de comunicação. “Neste momento, o nosso canal aberto com as associadas tem sido de grande valia, temos trocado experiências, encontrado soluções para todo o grupo e compartilhado com nossos 15 mil corretores. Com isso, estamos conseguindo manter um atendimento bastante satisfatório”.



Helio Opiari Junior

Para Helinho, o grande legado deste momento para o setor é a confirmação de que a presença do corretor de seguros é fundamental no atendimento ao segurado. “Com toda a tecnologia que mostrou ser uma grande aliada a todos nós, o corretor de seguros está presente orientando, apoiando e aconselhando o segurado em um momento de incertezas. Este profissional resiliente, agente do bem-estar social humanizou esta relação e as assessorias assumiram o seu protagonismo, disponibilizando a esses parceiros de negócios um atendimento digital e humanizado”.

Atuação de vanguarda

Helinho possui formação em Engenharia Mecânica de Produção. A carreira no mercado de seguros teve início na Perfecta Serviços Técnicos, pertencente ao grupo SulAmérica Seguros. Em 1989, ele recebeu o convite da Senra Associados, primeira assessoria a ser criada no Rio de Janeiro, no modelo de prestadora de serviço técnico e comercial aos corretores.

“Criar uma base de corretores naquele momento era um grande desafio porque havia resistência em virtude de problemas enfrentados pelas plataformas. Mas víamos uma grande oportunidade, já que as seguradoras iniciavam um movimento de terceirização de algumas atividades

e processos, e acreditávamos que as assessorias seriam fortes aliadas neste novo momento”.

Em 2005, em companhia do pai Helio Opiari, já aposentado pela SulAmérica, criou a Opiari Assessoria em São Paulo.

“Hoje, é uma grande satisfação ver a Opiari com uma base de 1,3 mil corretores operando com as principais seguradoras e operadoras, e o mercado de assessorias com o apoio da Aconseg-SP, consolidado com 33 assessorias no estado de São Paulo”.

Esse contentamento se dá pelo fato de que ele respira seguro desde criança. “Meu pai sempre envolveu e compartilhou com toda a família as suas experiências. Isso foi um grande aprendizado para mim”.

Helinho leva muito em consideração as análises e os conselhos de seu pai, uma das figuras mais emblemáticas do setor, que possui 90 anos, 73 dedicados ao mercado segurador, principalmente na área comercial atendendo o corretor.

As suas análises e conselhos são muito valiosos. Por isso, a presença dele é uma lição diária para toda a empresa”.

Com toda a transformação socioeconômica e disruptura, Helinho vê o quanto o pai está correto quando diz que o corretor, com sua resiliência, não morrerá, desde que compreenda as mudanças e esteja aliado às novas tecnologias.



Cresce o número de assessorias da Aconseg-SP

4ª edição do Relatório da Aconseg-SP destaca a importância dos ramos saúde e automóvel, e o potencial existente nos seguros de pessoas

O modelo de negócios proposto pelas assessorias tem crescido a taxas mais altas do que a do mercado segurador. É o que constata o economista e consultor do mercado de seguros, Francisco Galiza, na 4ª edição do Relatório da Aconseg-SP.

Segundo o relatório, houve um crescimento expressivo na quantidade de assessorias em 2019, passando de 25 para 33 empresas. Destas, 70% possuem um escritório, 25% delas têm dois e 5% operam com números acima.

Para Helio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP, o incremento no número de associados, atingindo 33, demonstra a consolidação do mercado de assessorias no estado de São Paulo. "Com este quadro de associados, passamos a ter uma grade de 27 mil corretores, considerando que cada corretor opera com mais de uma assessoria e atualmente estamos atendendo 15 mil corretores no estado. Com a nova composição, devemos atingir R\$ 1,9 bilhão em prêmios arrecadados no ano de 2020", comenta.

Com relação ao mix de carteira, o seguro automóvel baixou 49%, o que afirmou a taxa da queda anual que já estava em observação, entre 2% a 3%, mas em 2019 foi ampliado. De acordo com o levantamento, isso ocorreu para compensar a crise econômica dos últimos anos, principalmente em relação à indústria automobilística, fazendo com que as assessorias

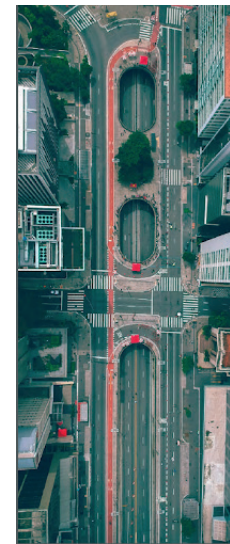
buscassem outros negócios.

Nesse caso, os ramos automóveis, saúde e pessoas representam, respectivamente, 25%, 27% e 26% do total do segmento de seguros do país. Essa distribuição mostra a importância que os ramos saúde e automóvel têm na receita das assessorias; ao contrário do ramo de pessoas, cuja presença é menor, embora tenha havido progressos nos últimos anos, passando de 2% para 3% dos prêmios.

Em termos de tendências do mercado como um todo, conforme pesquisa com as companhias parceiras da entidade, foram citados: aumento da utilização do instrumento 'online'; diversificação dos produtos, além da carteira de automóvel, e crescimento do canal assessoria, grande potencial do setor de seguros.

Para o estudo de 2019, perguntou-se como as assessorias - prenunciando uma nova etapa no relacionamento com as corretoras e as seguradoras - estavam se preparando em termos estratégicos e, a partir daí, quais seriam as sugestões para esse momento.

O relatório reuniu 20 sugestões enviadas pelas assessorias como, por exemplo, as empresas precisam ficar atentas às plataformas digitais; desenvolvimento de um site mais interativo, com campanhas de incentivo e um link de acesso às redes sociais; agregar mais serviços aos corretores, como portais de inter-



ACONSEG SP

4º
RELATÓRIO
ACONSEG-SP - 2019O Mercado
de Assessorias
e Consultorias
no Estado de SPFRANCISCO GALIZA
www.ratingseguros.com.br
Novembro/2019

net; disponibilizar mais serviços, como multicálculos para corretores; continuar com a cultura das vendas cruzadas, e investir em tecnologias e em seguros com mais chances de crescer no futuro, tais como benefícios.

Para 2020, o relatório faz uma projeção de como será o faturamento, utilizando algumas hipóteses. A primeira, levando em consideração o faturamento de prêmios das assessorias no 1º semestre de 2019, que foi de aproximadamente R\$ 900 milhões, conforme as respostas dessas empresas. Historicamente, o faturamento em seguros dos segundos semestres costuma ser 10% maior do que o faturamento dos primeiros semestres. Baseado nisso, o crescimento estimado é de 12% em relação ao valor de 2019, chegando a R\$ 2,1 bilhões em prêmios.

Acesse o relatório completo no link:
www.aconsegsp.com.br/site/wp-content/uploads/2020/03/relatorio-anual.pdf



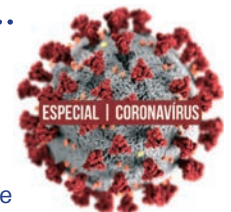
Francisco Galiza

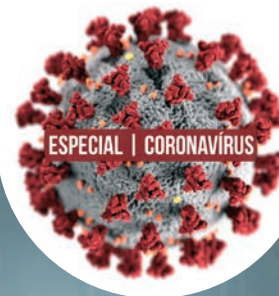
Pandemia muda a perspectiva do setor

O Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS) divulgado em março pelo consultor da Rating de Seguros, Francisco Galiza, mostra que a pandemia do coronavírus mudou completamente as expectativas do setor de seguros.

O segmento passou a ficar pessimista sobre o que pode acontecer nos próximos seis meses, com indicadores abaixo de 100 pontos. A última vez que o índice cruzou esse limite foi em setembro de 2018.

Neste momento, o indicador das seguradoras é o mais baixo desde março de 2016, número ocorrido no momento mais crítico do processo de impeachment da ex-presidente Dilma Rousseff. "Os acontecimentos ainda estão muito recentes e incertos, e o comportamento de tal tragédia influenciará diretamente o cenário e as previsões das empresas nos próximos meses", comenta Galiza.





É hora de estar protegido

No cenário atual, o corretor faz toda a diferença junto aos seus clientes



Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP

Nós estamos vivendo uma pandemia sem precedentes na nossa história e o que faz a diferença é as pessoas sentirem que não estão sozinhas. É a hora de você, corretor, se aproximar dos seus clientes, e dar o apoio que eles mais precisam. “Em cenário tão adverso quanto o atual, o corretor é um elemento chave para abrir portas e apresentar o seguro àqueles que desconhecem a gama de produtos existentes”, afirma Márcio Coriolano, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

Ele complementa que cabe também aos corretores, em momento de vulnerabilidades, identificar o que pode ser aperfeiçoado nas coberturas dos seus clientes, propondo endossos ou compra de coberturas facultativas, a fim de ampliar a resiliência dos segurados. “Sua expertise é fundamental”, diz.

Para Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, é hora do corretor estar o mais próximo possível da sociedade. “Cumprindo com seu papel como agente do bem-estar social, como sempre fez, a primeira forma do corretor exercer essa proximidade é continuar a atender os seus clientes nas suas necessidades, seus anseios, levar a melhor orientação possível a seus clientes.



E isso o corretor tem feito perfeitamente, com excelência”.

Camillo comenta que muitas são as necessidades do cliente neste momento, por estarem em casa com assistências que as apólices de residência trazem, ou mesmo consultas sobre atendimento no seguro saúde e seguro de vida, relacionadas não somente à cobertura de vida ou ao risco propriamente dito, mas coberturas por diária de internação hospitalar.

“O corretor tem que se preparar, saber como as seguradoras estão se comportando diante disso, especialmente aquela seguradora que ele ofereceu ao cliente, para dar a correta e efetiva resposta, tirar dúvidas e ele poder ter neste momento o melhor do seguro contratado”, orienta.

Na visão de Coriolano, o segurado tende a perceber que ter a proteção de uma seguradora pode fazer a diferença em um cenário de enormes dificuldades como esse que estamos vivendo. “Precisamos evidenciar para toda a sociedade que, neste momento, as seguradoras adotaram todas as providências para que, mesmo em contingência de preservação da saúde de seus colaboradores, possam continuar a prestar o melhor serviço possível aos seus clientes”.

Proximidade

Coriolano lembra que seguradoras e corretores formam uma aliança estratégica todo o tempo. “O segurado depende de seu corretor para a escolha assertiva e adequada de proteção. Do corretor, depende boa parte a jornada positiva do consumidor de seguros”.

Camillo diz que esse momento de susto faz com que as pessoas olhem para tudo aquilo que possa minimizar, mitigar suas perdas ou oferecer um certo conforto, uma certa tranquilidade para elas. “Não há instrumento melhor enquanto reparador de perdas do que o seguro, e nesses momentos a sociedade identifica isso pela predisposição das seguradoras em atender e pela atuação dos corretores de seguros em estarem próximos e preparados para atender os clientes”.

Sobre mudanças na forma de atuação do mercado após pandemia, Coriolano avalia que ainda é muito cedo para afirmar se o contexto atual mudará a forma de atuação das seguradoras, das assessorias e dos corretores. “É muito cedo para realizar uma avaliação assertiva sobre mudanças na forma de atuação da cadeia de produção do setor segurador no país”, valida.

“Não acredito que mude a forma do aspecto de atenção ao cliente, isso talvez mude para a melhor, redobre mais ainda a atenção ao cliente”, analisa Camillo, acrescentando que operacionalmente houve uma mudança porque as seguradoras e corretoras estão em home office. “Mas a gente tem percebido que mesmo assim estamos próximos ao cliente, estamos aten-



Márcio Coriolano, presidente da CNseg

dendo, as coisas estão caminhando relativamente bem na questão do atendimento ao cliente”, completa.

O que, conforme as suas palavras, “também dá um olhar para o futuro de como serão feitos os relacionamentos, como serão as operações futuras. Mas corretores e seguradoras que têm preparo tecnológico, para atendimento remoto, a distância dos clientes, estão muito bem preparados e esse momento só vai trazer melhoras e avanços para esse mundo novo que se avista, quando essa crise passar”, finaliza.

A relevância do corretor

Em entrevista a Paulo Alexandre, no Panorama do Seguro, Rivaldo Leite, presidente do SindsegSP, deixou uma mensagem de otimismo. “Estamos vivendo um momento de turbulência, mas a médio e longo prazos estou muito confiante no mercado como um todo, no país e principalmente

no nosso segmento de seguros. Cada ano que passa ele cresce acima do PIB, não consigo enxergar algum motivo que mude esta rota”.

Leite também falou sobre a relevância dos corretores de seguro. “O corretor é essencial para o desenvolvimento da cultura do seguro e para o bem-estar social. Ele sempre será o intermediário que faz a ponte entre a seguradora e o cliente. A função do corretor de seguros perante a sociedade, o respeito que ele adquiriu durante todos esses anos, para mim é imprescindível”.

Segundo o executivo, os corretores contribuem muito para o crescimento deste mercado e, cada vez mais, estão ofertando e comercializando outros produtos. “A carteira de vida ultrapassou o segmento de automóvel. Temos uma grande expectativa também com a previdência privada e as pessoas começam a ser preocupar cada vez mais com o seu patrimônio. Isto também está comprovado em momentos de crise, estou bem confiante no mercado de seguros não só neste ano, mas também nos próximos”.



Rivaldo Leite, presidente do SindsegSP



SulAmérica amplia serviços para beneficiários



Da esq. p/ dir.: Os médicos Ana Gaudencio, Arnaldo Colombo e Flávia Henriques, e a enfermeira Samantha Ramos em treinamento a distância especial sobre coronavírus para médicos da companhia e prestadores

A SulAmérica tem focado em garantir acesso a um conteúdo relevante e de qualidade sobre o coronavírus, a fim de tranquilizar as pessoas e reforçar, aos seus mais de 2 milhões de beneficiários do seguro saúde, as ações preventivas que devem ser tomadas.

A companhia também está oferecendo acesso ilimitado para o uso dos serviços Médico na Tela e Canal Telefônico Exclusivo Coronavírus (0800 591 0845) durante o período de proliferação do vírus. Protocolos e diretrizes específicas para coronavírus foram discutidos com os médicos da SulAmérica para que os beneficiários tenham acesso às melhores e mais recentes orientações, consigam sanar todas suas dúvidas e tenham auxílio na melhor tomada de decisão em caso de sintomas.

Corretores - todas as informações necessárias para que as relações comerciais sigam normalmente podem ser acessadas no hotsite exclusivo coronavírus <http://atendimentocorretor.sulamerica.com.br>.

Outras informações podem ser encontradas no Portal do Corretor, além de todo time comercial SulAmérica estar 100% disponível para tudo que o corretor precisar.



CORRETOR, ACOMPANHE AS NOVIDADES CONOSCO E #FIQUEEMCASA

Sompo investe em medidas para auxiliar corretores

A Sompo Seguros disponibilizou uma página em seu site <https://sompo.com.br/coronavirus-processos-sompo/> com as orientações e os procedimentos que podem ser feitos por meios de aplicativos ou portais do Corretor e do Segurado. Além disso, foram implementadas outras facilidades para que corretores de seguros e segurados possam ter a melhor jornada no relacionamento com a companhia, ao mesmo tempo em que é mantido o distanciamento social determinado pelos órgãos competentes.

Reforço nos canais digitais



A Tokio Marine Seguradora também adotou uma série de medidas de prevenção de acordo com as determinações dos órgãos governamentais.

Entre as iniciativas, decretou o trabalho remoto para os funcionários e proibiu a realização de eventos e viagens. Para garantir a continuidade do atendimento aos Segurados, a companhia reforçou a orientação para que Prestadores, Vistoriadores e Oficinas Referenciadas utilizem todas as medidas de prevenção necessárias em seus atendimentos. Os Canais Digitais são prioritários, mas, se o contato telefônico for necessário, é só consultar os telefones disponíveis.

Bradesco oferece descontos na quarentena

O Clube de Vantagens Bradesco Seguros, plataforma que oferece ao segurado cadastrado descontos em diversos produtos e serviços, negociou novas ofertas para compras online/delivery para serem utilizados durante a quarentena. As promoções englobam diferentes segmentos, como farmácias, restaurantes, eletrodomésticos, suporte fitness à distância entre outros.



MAG: canais 100% ativos

Todos os canais de relacionamento com clientes e beneficiários da MAG Seguros seguem 100% ativos, garantindo o atendimento aos mais de 4 milhões de clientes em todo país.

A seguradora acionou o seu Plano de Continuidade de Negócios (PCN). Aos corretores, a seguradora oferece toda a tecnologia que garante a comercialização de todo portfólio da empresa de forma 100% digital, remota e com a máxima segurança por meio da nossa ferramenta "Venda Digital".

Deste modo, ações de reforço de treinamento e de apoio à utilização dessa e de outras ferramentas digitais de suporte à atividade dos corretores foram implementadas. Uma equipe inteira de profissionais de diferentes áreas estará 100% focada neste apoio e suporte. A seguradora também segue com o processo de pagamento de comissão normalizado.





Confira
nossa página
no Instagram

Novo Top Clube Bradesco

O Seguro de Vida amigo da família.



**Cobertura
de R\$ 40 mil
a R\$ 1 milhão**



**Assistência
Funeral
Familiar Plus**



**Sorteios
Semanais
de R\$ 10 mil**



**Assistência
Pet**

AlmapBDDO

Ofereça o Novo Top Clube Bradesco
para seus Clientes e faça bons negócios.




Saiba mais em bradescoseguros.com.br

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

Central de Relacionamento: 4004 2704 / 0800 701 2714

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1144

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2778

Ouvidoria: 0800 701 7000   



bradesco
seguros

Seguradora Bradesco Vida e Previdência S.A. - CNPJ 51.990.695/0001-37. Avenida Alphaville, 779 - Empresarial 18 do Forte - Barueri/SP - CEP 06472-900. Produto registrado na SUSEP sob o nº: 15414.901917/2019-57. A aceitação do seguro estará sujeita à análise do risco. Este material contém informações indicativas. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susep.gov.br por meio do número de seu registro na Susep, nome completo, CNPJ ou CPF. Os direitos e obrigações das partes estão definidos na Proposta e nas Condições Gerais do seguro contratado. Em atendimento à Lei n. 12.741/12, informamos os tributos incidentes sobre Prêmios de Seguros: PIS 0,65% (*) COFINS: 4,00% (*) IOF: entre 0% e 7,38% (*). (*) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Para mais informações sobre coberturas, Riscos Cobertos e Riscos Excluídos, consulte as Condições Gerais da Apólice e o Contrato de Seguro, disponíveis com o Estipulante, o Corretor ou diretamente na Seguradora. Bradesco Capitalização: CNPJ 33.010.851/0001-74 - Processo SUSEP nº 15414.901097/2019-01 Central de Relacionamento - Consultas, Informações e Serviços Transacionais - Capital e Regiões Metropolitanas: 4004 2704 | Demais Localidades: 0800 701 2714 | Atendimento das 8h às 20h, de segunda a sexta, exceto feriados. SAC: 0800 721 1144 | Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2778 | Reclamação e Informações Gerais. Atendimento 24h, 7 dias por semana | Ouvidoria: 0800 701 7000 | Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a Ouvidoria, das 8h às 18h, de 2ª a 6ª feira, exceto feriados.



Uma parceira no Vida

“Todas as associadas à Aconsef-SP serão nossas parceiras”, afirmou Marco Antônio Gonçalves, vice-presidente do Conselho da MAG

O vida faturou R\$ 3 bilhões a mais que nos anos anteriores e o automóvel o mesmo valor a menos, isso influencia diretamente no faturamento do corretor de seguros. “Estamos falando de R\$ 450 milhões que o corretor deixou de ganhar. A proposta é que a MAG Seguros trabalhe com a Aconsef-SP, pois somos especialistas em vida para realmente agregar valor e mostrar um portfólio de produtos e ter capacitação em conjunto com vocês. Assim, criaremos e desenvolveremos sistemas para que os corretores possam oferecer condições de igualdade e maior competitividade do que os bancos e consultores financeiros”, disse Marco Antônio Gonçalves, vice-presidente do Conselho Consultivo da MAG, que ressaltou a importância do corretor de seguros e o suporte oferecido pelas assessorias durante almoço realizado em fevereiro.

Na ocasião, Gonçalves apresentou a companhia e comentou sobre o novo momento. “Temos um sócio estrangeiro com gestão nacional, sendo uma empresa especializada em vida, e um processo de

inovação permanente. Vivemos um momento diferente, pois é o terceiro ano consecutivo que o seguro de vida fatura mais que o automóvel, isso não quer dizer que esse seguro não existirá, mas ele mudará pelos hábitos e evolução da sociedade. O seguro de automóvel evoluiu e mudará”.

“Como assessorias, sempre trabalhamos outros ramos, como automóvel. Há três anos estamos focados mais em seguro de vida com a campanha ‘Diga Sim para o Seguro de Vida’. Agora, com a MAG, uma companhia especializada em vida, temos muito o que aprender. As perspectivas são excelentes”, comentou o presidente da Aconsef-SP, Helio Opipari Junior.

Suporte para desenvolvimento

Segundo Gonçalves, o corretor é importante para o mercado de seguros, mas o seu papel vem sendo transformado. “Primeiro pelo desejo do governo, depois por imposição da sociedade, e porque o mercado mudou. Nós temos que dar suporte para que o profissional consiga se desenvolver. Dessa forma, acredito que todos nós conseguiremos desenvolver o mercado ainda mais do que conseguimos até hoje”, disse ao ressaltar a importância do corretor de seguros e o suporte oferecido pelas assessorias.

O executivo comentou que o mercado passa por um momento positivo. “Os bancos estão mudando. O modelo de negócio é diferente. A reforma da previdência faz pensarmos na aposentadoria, mas o seguro de vida é muito mais que isso porque cuidamos de morte, invalidez e

sobrevivência. É onde entramos porque provemos soluções para o nosso cliente final, que não precisa ficar no sistema pensando somente em aposentadoria”.

Ele afirmou que todas as associadas à Aconsef-SP serão parceiras da companhia. “Não vamos abrir para as assessorias que não estão ligadas à entidade porque vocês se autorregulam, discutem, trazem problemas, e a solução sai daqui. E tenho certeza que fazem um trabalho de triagem com as assessorias parceiras”.

A importância das assessorias para o mercado de seguros também foi destacada. “Vocês são influenciadores de uma classe de seguros e têm papel fundamental no processo de levar informação para os 15 mil corretores que atendem quase metade do contingente nacional. Isso é muito representativo, então, a responsabilidade nossa e de vocês com os corretores, é levar esse time na direção certa. Temos as entidades institucionais, mas vocês são as lideranças dos negócios no dia a dia”.



Da esq. p/ dir.: Helio Opipari Junior, Marco Antônio Gonçalves e Jairo Christ



“Diga sim para o seguro de vida - Uma campanha da Aconsef-SP pela disseminação dos seguros de pessoas”



Ugo, M

Pedro, R

Tiago, D, S

Eloá, Túlio, Danilo, S

Paulo, R

Uriel, M

Para um futuro tranquilo, prevenção é prioridade.

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

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

MAG
SEGUROS

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

GRUPO MONGERAL  **AEIGON**



Uma força-tarefa contra a MP 905



Setor luta para manter os direitos dos corretores e até a segurança dos consumidores, segundo Alexandre Camillo

No ano passado, a Medida Provisória (MP) 905 acabou com a necessidade do registro profissional de várias categorias, entre elas, a de corretores de seguros. Há um movimento forte do setor para que a MP não siga adiante, principalmente porque, além de acabar com a regulação da profissão, ela retira o corretor de seguros do Sistema Nacional de Seguros Privados, conforme explica Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP.

“Não dá para imaginar uma atividade que exige tamanho conhecimento técnico, qualificação e capacitação não ser regulamentada. Ainda mais por se tratar de um produto com características que não permitem ao consumidor muita segurança no ato da compra, senão por uma compra

consultiva. É um produto intangível, de entrega a longo prazo e até entrega incerta, pois não há como garantir que terá o sinistro. Extinta a regulamentação do corretor, o próprio consumidor fica exposto”.

Para ilustrar, Camillo faz uma comparação com a venda de planos de saúde. “Ela não exige a necessidade de uma habilitação, de uma regulamentação, e veja o grau de judicialização que existe. Quando você olha para o mercado de seguros regulamentado, vendidos pelo corretor, praticamente não há reclamação nos órgãos de defesa do consumidor”.

Mais grave ainda, diz ele, é a retirada do corretor do Sistema Nacional de Seguros Privados. “Isso é a maior sandice. O sistema não é uma entidade, um conselho, é o sistema propriamente dito, como existe o sistema financeiro e o sistema nacional de saúde, entre outros. Tirando ele, nós ficamos fora de qualquer lei que regulamenta o setor de seguros. Isso é muito ruim para nós e para os consumidores”.

Por tudo isso, as entidades do setor têm feito uma grande mobilização. “Nós temos uma grande mobilização planejada e estratégica, que envolve uma atuação institucional e jurídica. E, principalmente, uma mobilização política imensa junto à comissão mista, ao relator e aos parlamentares integrantes da comissão mista. Neste momento, no relatório, tudo isso foi praticamente derrubado, mas não podemos contar com a vitória. Há uma longa caminhada

da pela frente. A nossa mobilização tem sido grande e até esse momento, com avanços bem consistentes”.

A longa caminhada a que ele se refere é que, após o relatório ser apreciado e votado na própria comissão, seguirá para plenário, passará por votação na Câmara dos Deputados e no Senado, para depois ser submetido à sanção ou veto do presidente da República.

Camillo também comenta sobre a autorregulação. “Ela é um processo instituído pela lei complementar 137/2010, que prevê a pluralidade, ou seja, autorreguladoras. No entanto, a única até este momento constituída e homologada pela Susep é o Ibracor, que ocupou um espaço vazio deixado pela Susep desde 11 de novembro de 2019, quando ela revogou a lei e tirou a gente do sistema sem um plano B, sem nos dar alternativa. E, ainda, a Susep interrompeu o processo de registros, anistiou sanções aplicadas e interrompeu o processo em curso e sanções de avaliações. Para os corretores, o Ibracor foi a salvaguarda que poderia ter tido”.

Em sua opinião, a autorregulamentação é extremamente positiva, “nós temos maturidade para isso”, e esclarece que a regulamentação da profissão e autorregulação são coisas distintas. “É necessária a lei que regulamenta a profissão e precisamos da autorregulação, pois se a Susep não reúne condições de cumprir com a sua missão, que é de supervisionar o mercado, incluindo a corretagem, nós queremos fazer isso com a autorregulação”, conclui.



Alexandre Camillo

TOKIO MARINE
SEGURADORA

🏠 tokiomarine.com.br
📠 Tokio Marine Seguradora S/A
📘 /TokioMarineSeguradora

TOKIO MARINE

VIDA INDIVIDUAL

santaclara

CORRETOR, OFERECER TRANQUILIDADE

para seus Clientes
aproveitarem os
melhores momentos
começa com você.

Corretor, Resolver
começa com você.

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



Einstein Conecta:
orientação médica
online 24h.



Tele-entrevista: declaração
de saúde rápida e sem
constrangimentos para
o Cliente.



Coberturas
e Serviços para serem
usados em vida.

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

Dicas de
Sustentabilidade
para um mundo mais
SEGURO

#FiqueEmCasa

A campanha #FiqueEmCasa ganhou conotação mundial como forma de contenção da proliferação acelerada da covid-19, responsável pela pandemia coronavírus que atinge o mundo inteiro.

Nesse contexto, o home office ganhou relevância. É notório que a prática de trabalho remoto traz muitos benefícios aos profissionais e também reflexos positivos para as corporações e meio ambiente. Isso porque estar próximo à família, ter flexibilidade para fazer o próprio horário e não encarar longos percursos para chegar ao trabalho geram economia de tempo e satisfação, além de refletir em maior produtividade. Para tanto, engajamento e disciplina são características fundamentais.

De acordo com estimativas da Fundação Alemã para a População Mundial (DSW) divulgadas no final de 2019, 7,75 bilhões de pessoas habitam o planeta. Hoje, o home office é também uma forma de preservar a saúde e um ato de solidariedade, pois estamos unidos para combater o coronavírus. Até o dia 3 de abril, o total de infectados no mundo já chegava a 1 milhão de pessoas.

Aconseg-SP participa de evento do CVG-SP

No início de março, o CVG-SP realizou o evento "Oportunidades em Planos de Previdência e Seguro de Vida", com apoio da Aconseg-SP, CCS-SP e Fecap. Nas palestras, os executivos das seguradoras MAG Seguros, Icatu Seguros e Bradesco Vida e Previdência apresentaram temas do ramo de seguros de pessoas.

O vice-presidente da Aconseg-SP, Jairo Christ, ressaltou a importância da campanha da entidade diante dos corretores de seguros de São Paulo. "A Aconseg-SP representa em São Paulo 15 mil corretores. A nossa luta é atender os corretores de pequeno e médio porte, para que eles comercializem produtos de vida e previdência. Por isso, criamos uma campanha focada no seguro de pessoas chamada 'Diga sim ao seguro de vida' e recentemente, alinhado a isso, fizemos uma parceria com a MAG Seguros, que é uma companhia especializada neste ramo".

Ele levantou uma questão que incomoda o corretor de seguros que é a remuneração da previdência. O diretor da Icatu Seguros respondeu a indagação de Jairo Christ ao dizer que o trabalho está mais próximo ao planejamento financeiro. "Para isso, precisa de credibilidade e estar com ele no dia a dia, e o corretor de seguros está apto a fazer isso".

Jairo Christ lembrou que nunca se falou tanto em seguro de pessoas no país e que a Aconseg-SP está sentindo essa demanda. "Nós somos os agentes da mudança deste corretor. Pensando nisso, estamos acompanhando o corretor até o cliente, mostrando as oportunidades em vida e que ele precisa deixar de trabalhar somente com RE". Ele ainda completou que a remuneração e o relacionamento são importantes, mas o que falta ao corretor é tempo, já que ele enxugou a sua estrutura.



Aconseg-SP em Encontro de Líderes do Sincor-SP

O presidente da Aconseg-SP, Helio Opipari Junior, participou do 3º Encontro de Líderes realizado em março. O evento contou com a participação das principais entidades do mercado de seguros de São Paulo.

Aconseg-SP na rádio

O presidente da Aconseg-SP, Helio Opipari Junior, foi entrevistado por Pedro Barbato Filho durante o programa "A grande jornada pelo mundo do seguro", que foi ao ar no início de março.




EXPEDIENTE

A **Revista da Aconseg-SP** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo - São Paulo - SP
Telefone/Fax: (11) 3451-4897
Contato publicidade: revista@aconsegsp.com.br
Site: www.aconsegsp.com.br

Comissão Editorial: Marcos Colantonio, Ricardo Montenegro, Alberto Novais, Leandro Henrique, Milton Ferreira, Jairo Henrique Christ e Helio Opipari Junior.

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação: Editora Cobertura
Rua Conselheiro Crispiniano, 53, 12º andar, cj. 121
CEP: 01037-001 - São Paulo - SP - Tel.: (11) 3151-5444 / 3151-3629
e-mail: aconsegsp@skweb.com.br

Tiragem: 7 mil exemplares - Periodicidade: Trimestral - Distribuição gratuita
O conteúdo de artigos e matérias assinados são de responsabilidade exclusiva de seus autores.



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

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

- ✓ Renovação simplificada com a ferramenta Renova Fácil;
- ✓ Acompanhamento e gerenciamento de risco;
- ✓ Assistência 24 horas com 40 opções de serviços.

www.sompo.com.br

SOMPO HOLDINGS
A Theme Park for Security, Health & Wellbeing

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

 **SOMPO
SEGUROS**

A SEGURADORA FAIXA-PRETA.



**Faça como 15 mil
corretores do
Estado de São Paulo.**

**Conheça as associadas
à Aconseg-SP e tenha
atendimento personalizado
com acesso às principais
seguradoras, operadoras
de saúde e empresas de
serviços do mercado.**



-  **Visite nosso site:**
www.aconsegsp.com.br
-  **Ou envie um whatsapp:**
(11) 95024-5828

ACONSEG[®] SP