

ACONSEG SP

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



Corretor na Susep

Alexandre Camillo assume como superintendente

Nova liderança no Sincor-SP

Gestão de Boris Ber mapeia a defesa do corretor em 12 macrotópicos

Balço e perspectivas

Momento é de adaptações para aproveitar a alta de oportunidades

Novos produtos e uma jornada com um olhar humano

Bradesco Seguros reforça o papel das assessorias para democratizar o acesso dos corretores aos produtos e serviços da seguradora



Ivan Gontijo, presidente da Bradesco Seguros



SOMPO
SEGUROS

A SEGURADORA
FAIXA PRETA.

A SOMPO **SEGURA**

Tradição é ter mais de 130 anos de credibilidade no mercado, com excelência na prestação de serviços.

Seus clientes não precisam ser faixa preta em tudo. Mas quando precisarem, podem contar com a gente.



AUTO



VIDA



RESIDENCIAL



EMPRESARIAL

E MUITO MAIS!

WWW.SOMPO.COM.BR 🔍

Caminhos para a democratização do seguro

Nos dois últimos anos, as assessorias ganharam mais relevância na indústria de seguros, focaram a diversificação de carteiras, com mais companhias parceiras e o apoio para um número maior de corretores. Dessa forma, encerramos o ano de 2021 com 36 assessorias associadas, 18 parcerias, entre seguradoras e operadoras de saúde, e 30 mil corretores cadastrados. Esses números, divulgados no nosso 6º Relatório, mostram a consolidação do nosso negócio em meio a um dos contextos mais desafiadores da humanidade.

É surpreendente até para nós o avanço das assessorias no mercado quando nos deparamos com analogias como a feita pelo diretor da Rating de Seguros, Francisco Galiza, de que se fôssemos uma seguradora, no Estado de São Paulo, estaríamos entre as dez maiores. Isso é mais uma demonstração da força do canal assessoria e da relevância da missão de dar suporte aos corretores de seguros para ampliar o acesso da população ao seguro.

Quem testemunha essa representatividade é o nosso entrevistado desta edição, o presidente da Bradesco Seguros, Ivan Gontijo. Ele, inclusive, enaltece o relacionamento de confiança entre as assessorias e a seguradora. Afinal, seguro é confiança e realmente construímos laços verdadeiros de parceria nas duas pontas em que atuamos, seguradoras e corretores.

Nesta edição, fazemos um balanço de 2021 e falamos das

perspectivas para 2022, que começará com novos ares, pois teremos um corretor de seguros na Susep, Alexandre Camillo.

Os bons ventos sopram para o mercado de seguros, apesar dos desafios que teremos do ponto de vista político e econômico. Agora, chegou o momento de a Aconseg-SP oferecer um maior apoio na capacitação e no treinamento do corretor de seguros, sobretudo em tecnologia e marketing, áreas que enxergamos como estratégicas para avançarmos na missão de disseminar a proteção securitária no Brasil. Que todos tenham um Feliz Natal e um Ano Novo repleto de luz, saúde e proteção.



Helio Opipari Junior
Presidente da Aconseg-SP

"Diga sim para o Seguro de Vida"



Diretoria-Executiva

Presidente | Helio Opipari Junior
Vice-Presidente | Jairo Christ
Diretor Financeiro | Ricardo Montenegro
Diretor Administrativo | Leandro Henrique
Diretor Interior | Alberto Novais
Presidente Conselho | Marcos Colantonio

Empresas Associadas

AC Brasil | Antonio Carlos Brasil | (19) 3295-5790 | brasil@acbrasil.com.br
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
C4 | Armando Semegnin | www.c4online.com.br | armando@c4online.com.br | (11) 5535-1063
C6 Seg | Augusto Brum | augusto.brum@c6bank.com | (11) 37206-8893
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) 2672-6575
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
Genebra | Alessandro Persico | genebra@brgenebra.com | (11) 3106-6961
Hits | Mônica Dargevitch | monica@hitassessoria.com.br | (11) 4428-1480
Humana | Rodrigo Bertacini | www.humanaseguros.com.br | diretoriasp@humanaseguros.com.br | (11) 3334-8618
Intercor | José Scalco | scalcojr@hotmail.com | (11) 4522-5303
Labour | Margaret 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
Opipari | Helio Opipari Jr. | www.opipari.com.br | helio@opipari.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
Ragaz | Leonardo Sardinha | leonardo.sardinha@ragaz.com.br | (11) 3981-2776
Renaseg | Alberto Novais | www.renaseg.com | diretorio@renaseg.com | (16) 9 9245-0813 / (16) 99792-0813
Rizk & Almeida | Rubens de Almeida | www.rizkcalmeida.com.br | rubens@rizkcalmeida.com.br | (11) 98544-7508
R&S | Rogério Ruano Neto | ruanoneto@hotmail.com | (19) 3453 5276 / (19) 2114 3240
SANZ | Maria Guadalupe | www.sanzassessoria.com.br | guadalupe@sanzassessoria.com.br | (19) 3255-6702
Valor-ação | Jorge Teixeira | www.valoracaoseguros.com.br | jorget.barbosa@gamil.com | (11) 9 9914-5366
Veritas | Fabio Sardagna | www.veritasseguros.com.br | fabio@veritasseguros.com.br | (11) 9 9300-3429
Vitoria | Andrea Troncoso | andrea@vitoriaassessoria.com.br | 19-32555014 / 19-992104819



Novos produtos e coberturas no portfólio da Bradesco Seguros

“As assessorias são importantes no processo de democratizar o acesso dos corretores nos produtos e serviços da seguradora”, destaca o presidente Ivan Gontijo



Em entrevista à Revista Aconseg-SP, Ivan Gontijo, presidente da Bradesco Seguros, destacou a importância das assessorias, as mudanças que vieram com a pandemia, além de dar dicas e falar sobre oportunidades para os corretores de seguros. “A participação das assessorias de seguros do Estado de São Paulo nos negócios do Grupo Bradesco Seguros é indispensável. A capital paulista colabora com o movimento de propagação da cultura do seguro no País. Uma região conhecida pela sua visibilidade econômica e propícia para o empreendedorismo”.

Ele acrescentou que as assessorias são responsáveis por criar o elo entre a seguradora e os corretores de seguros. “Elas atuam como nosso braço direito comercial e dão suporte aos pequenos e médios corretores para agirem como um consultor de proteção do segurado. Destaco que, estrategicamente, as assessorias são importantes no processo de democratizar o acesso dos corretores nos produtos e serviços da seguradora”.

Em âmbito nacional, ele ressaltou que a Bradesco Seguros tem disponibilizado uma maior abrangência de atuação para as assessorias. “Devido à importância que elas têm na comercialização de nossos produtos e em todo o relacionamento de confiança que desenvolvemos com o trabalho conjunto de muitos anos”.

Capacitação

Um importante foco da Bradesco Seguros é a capacitação das assessorias de seguros, com o objetivo de que elas estejam sempre à frente das necessidades do mercado. “Com apoio da equipe de Organização de Vendas e da área de Recursos Humanos, trouxemos para as nossas parcerias de negócios uma agenda regular de lives e treinamentos sobre as tendências e inovações do nosso mercado”, comenta Gontijo.

Também foram apresentados novos direcionamentos para a oferta de seguros, a partir da implementação de ferramentas

que auxiliam diretamente no desenvolvimento diário desses profissionais, reforçando a necessidade de as assessorias apostarem na diversificação das suas carteiras, visando ampliar as soluções para cada tipo de demanda, tanto do corretor quanto do cliente.

“Durante a pandemia, procuramos oferecer o suporte necessário para tornar a atuação das assessorias ainda mais ampla e eficiente, além de aprimorar a interface dos canais, como o Portal de Negócios e o Aplicativo BS Corretor. E, certamente, não poderia deixar de mencionar o nosso investimento na plataforma Universeg, pensada para apoiar os parceiros comerciais no âmbito educacional”.

Movimentos

Entre as mudanças mais significativas durante a pandemia, Gontijo mencionou a telemedicina. “A plataforma Saúde Digital, que oferece consultas via app e site, já superou a marca de meio milhão de atendimentos. Essa ferramenta se destaca pelo elevado índice de satisfação, superior a 90%, e pela expressiva resolubilidade: em 85% dos casos não foi necessário encaminhar o paciente a um pronto-atendimento presencial”. Ainda em saúde, 94% dos processos de reembolso são realizados de forma totalmente on-line.

Em auto, 80% das vistorias de sinistro hoje já são concluídas por processo digital, garantindo conveniência ao cliente. “Outro destaque do ramo é o Bradesco Auto Center (BAC) Virtual, que possibilita a realização do orçamento do sinistro para clientes e terceiros por meio remoto. E no acionamento das assistências, tanto no seguro de automóvel quanto no residen-

cial, o segurado conta com a facilidade e a agilidade do atendimento via WhatsApp”.

No segmento de previdência privada, a Bradesco Vida e Previdência expandiu a disponibilização de autosserviços para os clientes via aplicativo do Bradesco e Internet Banking, contemplando, entre outros, gestão de beneficiários e resumo dos saldos dos planos. “O nosso propósito durante esse período de pandemia foi estreitar ainda mais o relacionamento entre o segurado, corretor e a seguradora”.

Para isso, acrescentou ele, “buscamos trazer o olhar humano para toda a jornada de experiência com o cliente, disponibilizando as assistências necessárias para diferentes perfis de pessoas. Além de auxiliar os corretores de seguros. Com o intuito de contribuir para o autodesenvolvimento e aprimoramento de novas competências e habilidades; reforçando a missão da companhia para consolidação da cultura do seguro no País”.

Oportunidades

Na avaliação de Gontijo, alguns ramos têm mais potencial para penetração na vida dos brasileiros, mas há oportunidades para avançarem em todos os segmentos, dada a importância cada vez maior que a sociedade dá à proteção do seguro. “O fortalecimento da atividade de seguros é um legado da pandemia. O ramo de seguro de vida, por exemplo, está em evidência em razão dessa maior percepção das pessoas sobre a importância da proteção”.

Nesse segmento, a Bradesco Seguros tem desenvolvido produtos flexíveis, com coberturas e assistências que podem ser utilizadas em vida, de forma a oferecer soluções de proteção para o cliente ao longo de sua jornada. “Também evidencio as operações de saúde, que devem continuar com crescimento importante”.

Segundo ele, o lançamento de novos planos, inclusive com produtos regionais, tem tornado o portfólio da companhia cada vez mais completo e competitivo, para atender aos mais diversos perfis de empresas. “Esses produtos têm sido muito bem recebidos por corretores e pelas empresas. Assim como o saúde, o dental é outro produto que tem crescido de forma significativa e ganha importância, com excelente potencial para negócios”.

Destaque também para os seguros patrimoniais. “A casa passou a ter ainda mais importância na rotina de todos nós, com a experiência do home office, que veio para ficar para muitas pessoas, a educação a distância e as reuniões virtuais. São novos hábitos que fazem as pessoas estarem cada vez mais em casa e buscar protegê-la. Da mesma forma, a proteção do carro, que sempre foi valorizada, segue relevante, pois ninguém quer se expor ao risco de perda desse bem”.

Recentemente, a companhia lançou o Bradesco Seguro Auto Lar, produto combo, protegendo a casa e o automóvel em um único produto. “Além disso, implantamos uma nova segmentação para o produto residencial, personalizando a proteção de

acordo com o estilo de vida e moradia de cada consumidor”. Para as empresas, foram desenvolvidas novas segmentações de seguros empresariais, voltados às necessidades específicas de cada tipo de negócio, como bares e restaurantes, clínicas e consultórios.

Gontijo também ressalta a previdência privada, nas palavras dele, “outro segmento fundamental e cada vez mais importante para garantir o futuro da família”. Além disso, a Bradesco Vida e Previdência complementou seu portfólio de produtos individuais, lançando novos fundos de investimento para todos os perfis de clientes.

Corretores

Para os corretores de seguros, Gontijo deixou algumas dicas. “Há uma importante mudança cultural em curso, em que o seguro ganha mais relevância para as pessoas. Ele deixa de ser um produto exclusivamente de oferta, para se tornar um produto desejado pelo cliente. E é preciso saber captar as oportunidades para levar a proteção a cada vez mais brasileiros”.

Quatro dicas para os corretores impulsionarem os negócios

Ivan Gontijo, presidente da Bradesco Seguros, compartilha dicas para os corretores continuarem a avançar no oferecimento da proteção adequada aos diferentes ciclos e momentos de vida de cada cliente e empresa.

- **Seja um profissional híbrido.** Embora o processo de transição para meios digitais seja irreversível e esteja em curso acelerado, não podemos esquecer que uma grande parcela de clientes permanece no mundo analógico e, com isso, precisa ser atendida com a mesma assertividade, agilidade e eficiência.

- **Atualize seu conhecimento.** Quanto maior o conhecimento dos corretores, maior será sua capacidade de ofertar consultoria e proteção, alinhado ao momento do cliente, além de permitir um engajamento efetivo com as estratégias de negócios.

- **Ofereça um atendimento personalizado.** O corretor de seguros deve desempenhar cada vez mais o papel de um consultor de proteção. É ele o profissional indicado para ajudar o cliente a identificar o seu perfil financeiro, a mensurar o seu patrimônio e a construir o seguro ideal para si e para a família.

- **Esclareça sempre todos os riscos cobertos e excluídos dos contratos.** Na maior parte das vezes, auxilie o segurado no momento mais importante, que é o do sinistro. Essa troca com o cliente é essencial para que o segurado se sinta mais confiante com o produto e serviço, e ainda permite que o corretor avance na oferta de novos produtos e serviços.

Ivan Gontijo
Bradesco Seguros



Boris Ber
Sincor-SP

Boris Ber é eleito presidente do Sincor-SP

Nova diretoria obteve 87% dos votos e fará uma gestão em defesa do corretor de pequeno, médio e grande porte e o suporte aos associados, segmentados em 12 macrotópicos

Os corretores de seguros associados ao Sincor-SP têm um novo presidente para os próximos quatro anos. Na eleição de 16 de novembro, após apuração das urnas em todos os locais de votação, a chapa de Boris Ber foi eleita com 1.726 votos, margem de 87%.

Corretor de seguros há mais de 40 anos, Boris Ber atuava como 1º vice-presidente nas duas últimas gestões, que têm mantido a entidade superavitária, mesmo diante de desafios nunca antes enfrentados. Foi neste período que a contribuição sindical deixou de ser obrigatória e o Sincor-SP perdeu a receita de atendimento ao seguro DPVAT. Também houve desafios inimagináveis, como a pandemia do novo coronavírus e o sinistro que destruiu as instalações da sede. O Sincor-SP resistiu e inovou para continuar atuante em todos esses cenários.

Além destas perdas, o período foi de imensos desafios para a manutenção da atividade. As lideranças do Sincor-SP precisaram de inteligência, preparo e relacionamento para engrossar fileiras e vencer lutas como a Medida Provisória 905, para que a Lei 4594 voltasse a vigorar, que os corretores de seguros voltassem a integrar o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP), e que haja uma autorregulação consistente, que cumpra de fato com seu papel e atenda expectativas.

“O Sincor-SP vem se posicionando ultimamente como um defensor das conquistas da categoria, seja do Simples

ou de qualquer outro tipo de defesa, e vai continuar fazendo isso”, declara Boris Ber. “Situações como o sandbox ou o open insurance têm de ser muito bem olhadas, nem tudo o que chega a nós corretores temos que aceitar. É hora de muito diálogo com as entidades do mercado, troca de informações, e, principalmente, de união de propósitos e ideias”, diz.

Gestão participativa

O plano de gestão participativo da diretoria encabeçada por Boris Ber foi elaborado com a colaboração de associados do Sincor-SP, a partir de sugestões enviadas em evento virtual realizado no início de outubro.

“O Sincor-SP não para de buscar novos benefícios. Todos aqueles benefícios que o corretor de seguros propuser, que nós entendermos como viáveis, nós vamos atrás como fizemos nesses últimos oito anos – o mais recente é o ClubeSIN, um cartão de descontos bastante amplo. Não basta termos apenas a visão de uma diretoria, de alguns que estão dentro do Sincor-SP, dos diretores regionais, nós precisamos realmente ouvir o que o corretor quer, e é o que nós sempre fizemos e vamos continuar fazendo agora dessa nova forma moderna, digital, de uma amplitude muito grande”, afirma o presidente.

Além das inovações propostas, a nova diretoria ressalta que todas as conquistas, os benefícios e os programas atualmente oferecidos pelo Sincor-SP serão consolidados na gestão 2022-2025.

“Acreditamos que uma boa gestão

é realizada com a união, participação e comprometimento de todos com as metas e objetivos definidos. A união e o respeito são marcos da gestão atual do Sincor-SP, que muito avançou nos últimos oito anos, colocando o corretor de seguros do Estado de São Paulo em uma posição de protagonismo no cenário nacional e atuando na defesa integral da categoria”, afirma Ber. “Este plano de gestão para o período 2022- 2025 foi desenvolvido com o objetivo de dar sequência ao trabalho que vem sendo realizado nos últimos anos, consolidando o profissionalismo, o dinamismo e a inovação de uma nova gestão”, diz.

Uma gestão em 12 macrotópicos

1. Benefícios;
2. Capacitação e Treinamento;
3. Oportunidades de Negócio;
4. Calendário de Atividades;
5. Comunicação com o Corretor;
6. Suporte ao Corretor Associado;
7. Regionais;
8. Comissões Técnicas/ Institucionais;
9. Tecnologia;
10. Relacionamento Político Institucional;
11. Marco Regulatório e Conjunto Normativo;
12. Administração e Infraestrutura do Sincor-SP.

Tem novidade da Universeg para você, Corretor.

Conheça a nova plataforma de treinamento pensada especialmente para deixar você mais preparado para os desafios do mercado.

universeg

Acesse* e confira:



*Acesso exclusivo para Corretores cadastrados à Bradesco Seguros.

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

Acesse também o novo Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.

@comvocecorretor



bradesco
seguros



2021

2022

Momento de adaptações para aproveitar a alta de oportunidades

Pandemia reforçou a importância do seguro, que cresceu mesmo na crise, e o setor se adequa para as demandas no novo período

O ano de 2021 foi extremamente desafiador para o setor de seguros, porém mais uma demonstração da pujança e resiliência da indústria diante de crises como a gerada pela pandemia de covid-19. Com a mudança abrupta das necessidades e hábitos dos consumidores, os players de seguros precisaram se reinventar

para atender a um novo público ávido por serviços cada vez mais ágeis e customizados.

Desde 2020 toda a cadeia produtiva do setor tem sido exemplar no quesito comprometimento e entrega de serviços ao consumidor. “O ano passado exigiu que todo o mercado segurador fizesse uma série de adaptações para continuar a atender o segurado com qualidade. Implementamos novas tecnologias, digitalizamos processos e construímos novas dinâmicas de relacionamento com nossos parceiros. Começamos 2021 com a única certeza de que teríamos que lidar com o imponderável, já que não havia uma expectativa sobre quando a situação da pandemia se resolveria por completo. Mas, com muito planejamento, um trabalho de estruturação muito sério e com um objetivo de negócios muito claro, estamos alcançando nossas metas para 2021”, conta Fernando Grossi, diretor-executivo Comercial e de Marketing da Sampo Seguros.

O setor segurador, em específico, desde o início da pandemia, tem respondido com resiliência e ainda continua apresentando bons resultados. “Esse advento mostrou o real significado para a população de se poder contar com um seguro – proteção em momentos incertos. E foi nesse período delicado que nos mobilizamos para responder os desafios impostos com o objetivo de cuidar dos nossos segurados. Identificamos oportunidades para o redirecionamento do foco das ofertas, para a cobertura de novos riscos, flexibilização de prazos,

contratação ágil e uma corretagem mais dinâmica, intuitiva e empática”, analisa Leonardo de Freitas, diretor da Organização de Vendas da Bradesco Seguros.

“Com infraestrutura de tecnologia e cooperação de todas as equipes, vencemos o enorme desafio de manter a qualidade no atendimento e a excelência da operação, mesmo diante da necessidade de isolamento social”, declara Alessandro Priuli, superintendente Varejo SP Capital da Tokio Marine Seguradora. Para ele, a retomada gradual das atividades presenciais indica que os consumidores seguirão cada vez mais exigentes e bastante atualizados quanto ao uso da tecnologia e, como consequência, em busca de comodidade e facilidade no atendimento.

Marcelo Mascaretti, diretor Comercial de Vida, Previdência e Investimentos da SulAmérica, reforça que o ano de 2021 seguiu trazendo importantes desafios, decorrentes da pandemia. “O início do ano apresentou um número elevado de casos de covid-19, com uma segunda onda ainda mais forte do que a primeira. Por conta disso, tivemos impacto nos resultados dos segmentos de saúde e vida, por conta da elevação dos níveis de sinistro, combinado à retomada de procedimentos represados eletivos e não urgentes”, diz. Com o avançar do processo de vacinação a partir de meados do ano, a situação da pandemia começou a dar sinais importantes de melhora, o que deve contribuir para a normalização dos resultados do setor nos próximos ciclos.

A pandemia impactou sobremaneira



Fernando Grossi, Sampo Seguros



Leonardo de Freitas, Bradesco Seguros

a operação dos planos de saúde, principalmente daqueles que possuem rede própria, como a Amil. “2021 foi um ano em que a busca por pronto-socorro e as internações eletivas para tratamento de outras doenças diferentes da covid-19 voltou à normalidade, já retomando os patamares pré-pandemia. Os reajustes das mensalidades de planos de saúde, adiadas em 2020, também foram retomados. A vacinação chegou para ajudar a frear e reduzir o avanço da pandemia. Portanto, considero como um ano de reestruturação para o mercado, aliás, o número de clientes também voltou a crescer”, relata Carolina Lorenzatto, diretora Comercial e de Produtos da Amil.

Perspectivas para 2022

A pandemia e o cenário econômico impõem desafios para 2022 que são diferentes dos observados em 2020 e 2021. Se por um lado o avanço da imunização vai trazer a possibilidade mais efetiva da retomada da normalidade, houve uma mudança nos hábitos da população que vão ter impacto em toda a sociedade e no mercado de seguros – o home office é um grande exemplo.

“As seguradoras terão de investir substancialmente para identificar e subscrever adequadamente os riscos para que possam entregar produtos que atendam efetivamente ao consumidor dentro dessa nova realidade”, analisa Fernando Grossi. A Sompo Seguros, por exemplo, está investindo em soluções de tecnologias em termos de inteligência analítica em tempo real (Inovação & Analytics) e integração de dados, o que deve trazer mais assertividade no processo de precificação e mais competitividade aos produtos. “Mas, só é possível ter assertividade se somar o trabalho de ouvir os parceiros de negócios. São os parceiros corretores, assessorias e plataformas de seguros que estão ‘na ponta’ verificando as reais necessidades dos segurados. Temos a ambição de ser a seguradora mais simples e próxima do cliente e do corretor de seguros com crescimento sustentável”, garante.

Com a mudança no comportamento dos brasileiros, sobretudo quando se fala de proteção, o cenário se mostra construtivo. “Um dos grandes desafios enfrentados no mercado segurador

sempre foi essa questão da consciência da população em torno da proteção. Nesse sentido, o momento se tornou propício para oferta de seguros que ainda eram pouco explorados no setor. A concepção de seguros vai muito além da proteção de bens e patrimônios, pois a segurança deve permear todos os aspectos de nossa vida e a crise só reforçou essa necessidade”, avalia Leonardo de Freitas.

A recuperação do setor, impactado



Alexandro Priuli, Tokio Marine Seguradora



Marcelo Mascaretti, SulAmérica



Carolina Lorenzatto, Amil

pela pandemia tanto em prêmios quanto em custos, deve continuar conforme o avanço da vacinação e reabertura completa da economia, de acordo com Marcelo Mascaretti, absorvendo uma nova perspectiva de consciência do consumidor sobre a importância de ter um plano de saúde, um seguro de vida e uma reserva financeira bem administrada. “O consumidor passou a estar mais conectado e a exigir cada vez mais processos digitais e produtos desenhados de acordo com a necessidade particular de cada grupo, com melhor custo-benefício. Nessa linha, produtos cada vez mais acessíveis em seguro saúde tendem a crescer, assim como produtos que ofereçam uma proteção financeira futura podem atrair novos clientes. Ainda, poderemos ver o crescimento de algumas verticais como reflexo de um processo de retomada natural (como o produto viagem)”.

Para o setor de saúde, a perspectiva é uma aceleração do crescimento em número de clientes, em linha com a retomada da economia nacional, especialmente no que diz respeito à geração de emprego e renda – que tem influência direta na performance das operadoras. “Seguiremos ainda mais focados no aperfeiçoamento da nossa eficiência operacional, na migração digital e no suporte às necessidades dos nossos clientes, buscando soluções cada vez mais inovadoras para que tenham a melhor experiência no cuidado com a saúde, seja no modelo presencial ou virtual”, diz Carolina.

Para Priuli, é notório que as seguradoras estão cada vez mais conscientes da importância da tecnologia para a simplificação dos processos, o que ajuda a moldar o setor para atender de forma mais rápida às necessidades dos clientes, e da importância da distribuição via corretor. “Temos muito otimismo de que podemos manter o crescimento de dois dígitos e contribuir para a recuperação econômica do País, não somente em 2022, como para os próximos anos, diante de todas as mudanças que estão sendo pensadas para tornar a indústria securitária ainda mais competitiva e da necessidade de investimentos no País, independentemente do cenário político”, finaliza.



Assessorias se consolidam nos seguros de pessoas e benefícios

Accesse o Relatório completo no site da Aconseg-SP



Produzido pelo economista Francisco Galiza, diretor da Rating Seguros, o 6º Relatório Aconseg-SP - A ascensão do mercado de assessorias no Estado de São Paulo evidenciou a diversificação das assessorias. No primeiro semestre deste ano, a proporção de prêmios emitidos de automóvel foi praticamente igual ao de saúde. Ao incluir o segmento de pessoas, o valor de prêmios ultrapassa o de automóvel. “Em 2016, o automóvel representava quase 60% dos prêmios das filiadas, hoje, representa 45%, mostrando que houve uma mudança no perfil e do próprio mercado segurador. A Aconseg-SP acompanhou e até ampliou um pouco isso”, analisou Galiza.

Presidente da Aconseg-SP, Helio Opirari Jr., comentou que, conforme o levantamento, mais de 90% das assessorias já estão investindo no segmento de benefícios, saúde, vida e previdência, e que as demais 10% estão dispostas a investir nessa área. Sobre a participação do vida nos resultados das assessorias, ele disse que, apesar do percentual de 3% parecer pequeno, não é. “A produção total da Aconseg-SP é na ordem de R\$ 2 bilhões, 3% são R\$ 60 milhões, e já passa a ser um número interessante”.

Nas palavras de Jairo Christ, vice-presidente, as assessorias não são somente distribuidoras de seguros RE, mas de pessoas e benefícios. “A própria pesquisa do Galiza comprova isso, as assessorias que rem se focar em pessoas e em benefícios”, comenta ao destacar que as empresas estão investindo bastante nessa área.

A maior concentração de assessorias está na capital, representando 65% do total, enquanto 25% estão no interior do Estado. Alberto Novais, diretor Interior, comentou que isso tende a mudar um pouco. “É uma questão

de tempo termos alguma transformação, não só no sentido de aumentar o número de corretores assessorados, mas também o número de companhias voltando para o interior e trabalhando com as assessorias”.

Diretor administrativo e responsável pela área de Marketing da Aconseg-SP, Leandro Henrique, falou sobre a importância da personalização do atendimento, em um mundo cada vez mais digital. “Com as assessorias, o modelo muito forte é justamente poder trabalhar na personalização do atendimento para as corretoras, para que elas consigam fortalecer cada vez mais a marca delas no mercado. Nós, assessorias, estamos aqui para, no meio dessa personalização de atendimento, levar as melhores ferramentas e as melhores práticas, e a tecnologia é uma aliada fortíssima dos corretores”.

O Relatório foi divulgado no programa Tendências & Debates da TV Cobertura no YouTube <https://www.youtube.com/watch?v=fbY3AJRaqn0>



Amil Dental relança linha estética



A Amil Dental re-lançou a sua linha estética com quatro novas opções de planos odontológicos para pessoas físicas e PME. Os produtos conciliam cobertura, carência e preço diferenciados, a partir de R\$ 63,90, com opções focadas na colocação de aparelho, próteses e cobertura de facetas de porcelana. “Entender e atender as necessidades dos consumidores é o caminho para alcançarmos um crescimento sustentável, aliando vendas e satisfação do cliente”, afirma Robert Wieselberg (foto), diretor de Produtos da Amil Dental.

amil

Campanha de incentivo da Sompo concede prêmios à escolha do corretor



Está no ar a campanha A Sompo Segura, que também dará 1 milhão de Pontos Nivel. Até 3 de março de 2022, ao vender seguros novos ou renovar os produtos Sompo Auto, Sompo Residencial, Sompo Empresarial, Sompo Vida Individual ou Sompo Condomínio, o corretor recebe uma quantidade de pontos para cada forma de parcelamento. Ao final da campanha, os cinco corretores que acumularem mais pontos em cada regional da companhia receberão até 1 milhão de pontos Nivel, que podem ser trocado por produtos e serviços.

Mais beneficiários são atendidos pela SulAmérica, com a entrega domiciliar de medicamento



No primeiro semestre deste ano, o número de beneficiários atendidos pela entrega domiciliar de medicamentos oncológicos orais e imunobiológicos subcutâneos pela SulAmérica cresceu 9%, em comparação com o mesmo período de 2020. Ao todo, 6.085 clientes foram atendidos neste ano. A solicitação de entrega pode ser feita diretamente pelo aplicativo, inclusive com o acompanhamento em tempo real do deslocamento, e o serviço oferece acesso aos 58 medicamentos oncológicos de uso oral aprovados pela ANS.

Tokio Marine aponta desafios para corretores e assessorias de seguros

A Tokio Marine Seguradora tem observado que a pandemia mudou significativamente o perfil do consumidor, que passou a demandar mais serviços e inovações digitais, devido ao rápido avanço tecnológico dos últimos dois anos. “Os consumidores desafiam os corretores de seguros e assessorias de seguros a pensarem em como atender a demanda por seguros em um mundo no qual as decisões devem ser muito rápidas e as informações precisam estar disponíveis a qualquer momento, sem perder o seu papel estratégico de consultor”, comenta João Luiz de Lima, diretor Comercial Nacional Varejo da Tokio Marine.



TOKIO MARINE SEGURADORA



Cresce a procura por seguros que cobrem diagnóstico de câncer

Um levantamento da Bradesco Vida e Previdência, em sua base



Bradesco Seguros

de clientes, mostrou que, em outubro de 2021, a quantidade de contratos de seguro de vida com cobertura para doenças graves cresceu 37% e o faturamento da categoria saltou de R\$ 1 milhão, em 2020, para R\$ 1,3 milhão. A cobertura para o câncer foi a mais acionada, equivalente a 100% do total. “Dependendo da cobertura, o segurado conta com deslocamento para o tratamento em outra cidade e até mesmo hospedagem no caso de pacientes em estado grave”, diz Bernardo Castello (foto), diretor da Bradesco Vida e Previdência.



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 Opiari Junior.

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação:
Editora Cobertura | Rua da União, 368 Bairro: Vila Mariana
CEP: 04107-011 São Paulo - SP
Comercial: (11) 94596-1434 Redação: (11) 99686-1382
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.



Alexandre Camillo: um corretor de seguros à frente da Susep

Setor de seguros ansiava por uma oportunidade de desenvolvimento, pautada no conhecimento, confiança e harmonia

Foi publicado no dia 12 de novembro no Diário Oficial da União o decreto de Alexandre Camillo, integrante do setor há mais de 40 anos, como novo superintendente da Susep. Ele assume a posição de Solange Vieira, que estava no cargo desde fevereiro de 2019 e deixou a autarquia para conduzir um projeto no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

O comando da autarquia por um representante – atuante e conhecedor – do setor de seguros era um desejo dos profissionais do mercado. Com Camillo na superintendência espera-se avanços para os corretores de seguros, seguradoras, resseguradoras e todos os demais envolvidos no setor.

Para a nova incumbência, Alexandre Camillo se afasta da presidência do Sincor-SP, onde concluiria o segundo mandato no final de dezembro. “É o maior desafio da minha carreira, mas estou completamente motivado a fazer mais pelo mercado de seguros, que me possibilitou todas as realizações, e que deve seguir seu sólido crescimento com um olhar cada vez maior ao consumidor e atendimento aos brasileiros de todas as classes econômicas e sociais. Estou muito lisonjeado e honrado com esta missão”, declara Camillo.

Ele assumiu o cargo oficialmente em 16 de novembro, mas a cerimônia de posse foi realizada em dezembro. Durante seu mandato à frente da Susep, Camillo afirma que se empenhará para consolidar o crescimento do mercado securitário. O executivo diz que voltará seus esforços na Superintendência para os consumidores e para o aumento do acesso dos produtos de seguros aos brasileiros de todas as classes econômicas e sociais. “Entendo que devemos ampliar a percepção e reconhecimento dos efeitos e ganhos do seguro junto ao poder público, poder político e, especialmente, junto a sociedade”, declara.

Alexandre Camillo
Susep

Quem é o novo superintendente

Alexandre Camillo começou sua carreira no mercado de seguros há 41 anos. Em 1990, fundou a Camillo Corretora de Seguros e incorporou a Ypiranga Corretora de Seguros em 2001. Com essa segunda empresa também empreendeu no ramo de certificação digital, e sua Autoridade de Registro Ypiranga iniciou operações em fevereiro de 2011. Em 2021, adquiriu a terceira corretora do grupo, a Elias Corretora de Seguros.

Na política setorial, assumiu o cargo de diretor social do Sincor-SP em 2005, dois anos depois foi nomeado 2º vice-presidente da entidade. Em 2012, foi eleito mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP). Em março de 2014 foi eleito presidente do Sincor-SP para a gestão 2014-2018. Quatro anos depois foi reeleito por aclamação para mais uma gestão, no período 2018-2022. Desde 2015 é também vice-presidente da Fenacor na região sudeste e responsável pela operação de certificação digital para os corretores de todo o País. Em 2018 candidatou-se pela primeira vez a um cargo na política partidária, como Deputado Estadual por São Paulo, tendo conquistado 21.086 votos.

É economista, com especialização em gestão para administradores e especialização em gerência de negócios de seguros. É autor de dois livros voltados à distribuição de seguros: Venda Evolutiva e Vendas Progressivas.

Posse na Susep

O presidente da Aconsef-SP, Helio Opipari Jr., participou com outras lideranças do mercado da cerimônia de posse do novo superintendente da Susep, Alexandre Camillo, no Ministério da Fazenda no Rio de Janeiro.



Da esq. p/ dir.: Armando Vergillo, presidente da Fenacor; Alexandre Camillo, superintendente da Susep; Helio Opipari Jr., presidente da Aconsef-SP, e Marcio Coriolano, presidente da CNseg

Saímos de 2020, um período repleto de aprendizados e entramos em 2021, um ano em que colocamos em prática tudo o que aprendemos anteriormente junto a novos aprendizados. Comemoramos vitórias em um cenário desafiador.

Agora, nos preparamos para 2022, um ano em que o seguro seguirá como protagonista quando o assunto é proteção e pensar no futuro. Olhamos o horizonte com otimismo e a certeza de estarmos no caminho certo. Ao mesmo tempo em que facilitamos o acesso aos corretores a seguradoras diversas, com atendimento personalizado, auxiliamos na disseminação da proteção securitária.

Com o propósito de desenhar uma nova jornada no mercado de seguros, adentraremos 2022. Feliz Natal a todos e um Ano Novo repleto de paz, saúde, alegria, prosperidade, seguro e o suporte das nossas Assessorias!

Até 2022!

active
assessoria

Ação imediata
Assessoria em seguros

AT BRASIL
assessoria em seguros

Base
BUSINESS INSURANCE & AGRO



C6Seg

Christ
ASSESSORIA EM SEGUROS

Continental

Opusul
ASSESSORIA

FUTURAUNIÃO
CONSULTORIA DE SEGUROS

f.luvisi
ASSESSORIA AO CORRETOR

FONSEG
ASSESSORIA

Friends City
Assessoria de Seguros

Genebra

HITS
ASSESSORIA

humana
SEGUROS

Intercor
Assessoria em Seguros

Labour
SEGUROS

Lexus
assessoria de seguros

MARCHAN
ASSESSORIA

MAXFORT
ASSESSORIA

MAXIMO360

MONTENEGRO
SEGUROS

NBA
ASSESSORIA EM SEGUROS

Novo Milênio
ASSESSORIA DE SEGUROS

OPIPARI
ASSESSORIA EM SEGUROS

Personal
Vida | Prev

Pressto Seguros Power

Ragaz

RENASEG

Rizk & Almeida
Assessoria em Seguros

R&S
ASSESSORIA SEGUROS
DESDE 1979

SANZ
ASSESSORIA

VALOR-AÇÃO
www.valoracaoseguros.com.br

VITÓRIA
ASSESSORIA EM SEGUROS

VERITAS
seguros



Dicas de Sustentabilidade para um mundo mais SEGURO

O setor automotivo e a transição para o carbono zero

A Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, a COP26, realizada em novembro, em Glasgow, na Escócia, evidenciou mais ainda a necessidade para a aceleração da chamada transição para carbono zero. Essa transição implica em zerar a conta de emissões de gases de efeito estufa e em deixar de emitir completamente estes gases, ou quando não totalmente possível, capturar carbono da atmosfera, alcançando o que se chama de emissões líquidas zero.

A transição para esse modelo requer utilizar fontes de energias limpas. "Uma oportunidade do setor automotivo é a adoção da tecnologia Proconve-8, já prevista para o próximo ano. Essa tecnologia poderá reduzir em até 90% as emissões de poluentes. Além disso, na COP26 foi publicado um acordo global, ao qual cidades como São Paulo e Rio de Janeiro ratificaram, para termos veículos 100% zero emissões até 2040", explica JP Amaral, coordenador do programa Criança e Natureza, do Instituto Alana. Ele cita também os hidrofluorcarbonetos (HFCs), usados em refrigeração, ar-condicionado e sprays aerossóis. "São gases de efeito estufa que, apesar de representarem menos de 2% das emissões globais, têm um alto impacto no aquecimento global e estima-se que até 2050 pode representar até 20% das emissões no mundo".

Diretoria reeleita

Por mais dois anos consecutivos, ao lado de toda a sua diretoria, Hélio Opipari Jr. (1) continuará no comando da Aconsef-SP. No balanço da sua gestão, ele comenta quais foram as principais conquistas, entre elas, novas associadas e novas parceiras, em um momento em que o mundo enfrentava uma pandemia, e o ambiente colaborativo que foi criado na entidade, o que era o seu desejo quando assumiu a presidência. "Iniciamos o ano de 2020 com 33 assessorias e, hoje, estamos com 36. Isso é muito importante, dá mais força em números de produção e de corretores atendidos. Como assessorias, também é importante para nós as parcerias com as companhias. Nesse período, entraram para trabalhar conosco a HDI, Liberty, MAG, Qualicorp, Kipp (Omint) e mais recentemente, a Zurich. Isso traz mais oportunidades para todos nós, mostra o interesse do mercado no modelo assessoria, em trabalhar com a gente, o que é super gratificante". A diretoria segue formada por Jairo Christ (vice-presidente) (2), Marcos Colantonio (presidente do Conselho) (4), Ricardo Montenegro (diretor financeiro) (5), Leandro Henrique (diretor administrativo) (3), Alberto Novais (diretor interior) (6).



Apoio aos corretores

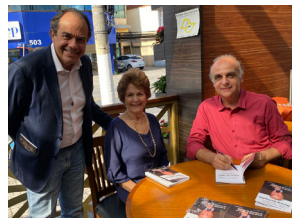
Na 3ª edição do CQCS Insurtech & Innovation, realizado em novembro, Hélio Opipari Jr., presidente da Aconsef-SP, participou do painel "Os atuais desafios na distribuição de seguros" e destacou a importância do apoio ao corretor de seguros, principalmente no universo cada vez mais digital. "O corretor continuará sendo o protagonista deste mercado. O nosso desafio é o apoio que temos que dar a esse corretor de seguros, inseri-lo mais no canal digital". Também participaram deste painel, José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, e Diogo Arndt Silva, CEO da Rede Lojacorr.

Na 3ª edição do CQCS Insurtech & Innovation, realizado em novembro, Hélio Opipari Jr., presidente da Aconsef-SP, participou do painel "Os atuais desafios na distribuição de seguros" e destacou a importância do apoio ao corretor de seguros, principalmente no universo cada vez mais digital. "O corretor continuará sendo o protagonista deste mercado. O nosso desafio é o apoio que temos que dar a esse corretor de seguros, inseri-lo mais no canal digital". Também participaram deste painel, José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, e Diogo Arndt Silva, CEO da Rede Lojacorr.



Feira de Negócios

O diretor da Aconsef-SP, Leandro Henrique, participou da Feira de Negócios do Corretor de Seguros, iniciativa que coloca os formandos do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros (CHCS), ministrado pela ENS, em contato com aspectos práticos da profissão.



Helio Opipari Jr., Regina Bertacini, esposa do saudoso Osmar Bertacini, e o autor do livro Carlos Pacheco

Confraternização

A Aconsef-SP reuniu associados em confraternização para encerrar as atividades de 2021, ano em que completou 18 anos. Na ocasião, também houve a sessão de autógrafos do livro "Osmar Bertacini, a trajetória de um ícone do mercado de seguros", um tributo ao primeiro presidente da associação. Segundo o presidente Helio Opipari Jr., apesar da pandemia, 2021 foi um ano com bons resultados para o mercado de assessorias, que mantém perspectivas positivas para 2022.



Brinde dos associados com o livro

SulAmérica

SAÚDE
INTEGRAL

apresenta:

PRA 2021

Barcelona

MAS QUE UN VIAJE, UNA EXPERIENCIA

Se destacar em um ano difícil não é PRA qualquer um e foi pensando nisso que preparamos o maior PRA de todos os tempos, um verdadeiro **PRA Super Campeões**. Mais prêmios e mais vagas para a viagem internacional que neste ano será uma extraordinária experiência. Prepare-se para viver momentos incríveis e únicos.

Esperamos ver você com as malas prontas para viajar à incrível Barcelona

+ PRÊMIOS

11 carros okm
NA RODADA INTERMEDIÁRIA

PRA QUEM SE REINVENTOU

PRA QUEM SE DESTACOU

PRA CELEBRAR

PRA POUCOS

PRA CORRETOR SULAMÉRICA

PRA VOCÊ



Imagem meramente ilustrativa



SulAmérica | SAÚDE
INTEGRAL

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



SEGURO TOKIO MARINE VIDA INDIVIDUAL



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



Cobertura para doenças graves
(diagnóstico de câncer)



Assistência Funeral



Declaração pessoal de saúde
por telefone sem formulários
e constrangimentos



Descontos em medicamentos

RESOLVE

Facilidades na cotação, tele-entrevista e
agenciamento prolongado nas vendas feitas
no cartão de crédito. Tudo isso porque o
Seguro Tokio Marine Vida Individual Resolve
pra você também!

**Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.**

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA