



jrs.digital • ano 21 • edição 259

MERCADO

ALPER REGISTRA MELHOR
RECEITA LÍQUIDA EM 5 ANOS

BRADESCO SAÚDE NA COVID

2,2 MILHÕES DE EXAMES PCR
E 89 MIL INTERNAÇÕES

ACORDO

REDE D'OR VAI INCORPORAR
OPERAÇÃO DA SULAMÉRICA

HISTÓRIA

CLUBE DA BOLINHA DO PR:
60 ANOS DE CONTRIBUIÇÕES



ESPECIAL CONGRESSO

CORRETORES DE SEGUROS:
IMPRESINDÍVEIS E QUALIFICADOS PARA AMPARO
E PROTEÇÃO DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS

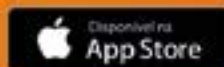


PRIMEIRO APLICATIVO DO BRASIL FEITO PARA CORRETORES DE SEGUROS

BAIXE E CADASTRE-SE
PARA SER UM DOS PRIMEIROS
A UTILIZAR O ANJO.
WWW.1ANJO.COM



Aponte a câmera do celular
com seu aplicativo QR Code
para ser direcionado ao site do Anjo



VENHA SER UM ANJO!

APLICATIVO EXCLUSIVO PARA
VENDA DE SEGUROS DE VIDA

DESENVOLVIDO
POR



SEGURADORA
DO ANJO



Seguro também é sinônimo de protagonismo feminino

A mulher é o portal pelo qual todos nós viemos ao mundo. E mais do que isso, em cada momento de transformação em nossas próprias vidas, alguma figura feminina muito provavelmente fez parte dele. Aquela aprovação no vestibular, o emprego que você tanto almejava e conseguiu, a chegada de uma realização pessoal, o nascimento de um bebê na família. Quantos desses momentos especiais você teve, na sua rede de apoio, uma mulher?

Existe uma frase de que eu gosto muito - e me perdoem por não saber de quem é a autoria: "Por trás de toda mulher forte, existe outra mulher forte ajudando ela nos dias mais difíceis". A verdade é que as mulheres se ajudam e são alicerces umas das outras. Em momentos difíceis, então, essa rede feminina vira uma verdadeira instituição com nota dez no quesito eficiência em amparo ao próximo. Os homens, por sua vez, também são beneficiados por essa característica e também tem em seus alicerces, grandes mulheres.

Recentemente, as mulheres e homens do Brasil tiveram conhecimento sobre as falas infelizes do deputado estadual por São Paulo, Arthur do Val (Podemos), conhecido como "Mamãe Falei", classificando as mulheres ucranianas como "fáceis, porque são pobres". O deputado em questão, além de faltar com o sentimento de humanidade para com o próximo - que por si só já seria absolutamente terrível -, esqueceu de fazer um exercício de reflexão muito importante: as mulheres que participam da vida dele, que com certeza foram protagonistas em vários dos seus momentos e conquistas, mereciam um tratamento igual ou parecido ao que ele deu às ucranianas?

Levando a reflexão mais além e trazendo para próximo do mercado de seguros, setor em que as mulheres são maioria, representando 55% do total de colaboradoras (ENS, 2019), é preciso destacar o protagonismo de diversas profissionais que são alicerce, fundação, suporte e estrutura do segmento. Muitas das conquistas do Seguro no Mundo ao longo da história, desde que a prática da mutualidade deu seus primeiros passos na Mesopotâmia 2.250 anos antes da era cristã, certamente contaram com a contribuição de uma figura feminina ao longo dos séculos.

No ambiente nacional e regional do Seguro, temos verdadeiras referências de profissionais que se destacam pela sua atuação. E tenho certeza de que no momento em que você leu a frase anterior, muitas delas vieram imediatamente à sua mente, mesmo que isso não se reflita nos cargos de liderança, em que elas ainda são minoria, sendo apenas uma a cada quatro executivos.

A essa altura já compreendemos que abrir cada vez mais espaços e fomentar ambientes para mulheres livres em seus trabalhos e suas vidas pessoais é primordial. E se o Seguro é sinônimo de proteção, inclusão e diversidade, ele também é sinônimo de protagonismo feminino!

Júlia Senna, CEO do JRS / Foto: William Anthony / JRS



Edição 259

- 06 - Presidente do Sincor SP defende serviço prestado pelas assistências 24h
- 08 - ENS reforça laços entre executivos e a qualificação profissional
- 12 - Rede D'Or São Luiz vai incorporar operação da SulAmérica
- 16 - Seguros SURA apresenta novo diretor comercial para a região Sul
- 18 - Alper registra a melhor receita líquida em cinco anos
- 20 - Bradesco Saúde contabiliza 2,2 milhões de exames PCR e 89 mil internações
- 22 - Jet ski e atendimento da Porto Seguro são destaque
- 24 - Corretores de seguros são imprescindíveis para amparo e proteção das famílias brasileiras
- 30 - GBOEX assegura proteção para famílias do Mato Grosso do Sul
- 32 - FF Seguros conta com plataforma multiprodutos
- 34 - Clube da Bolinha PR: 60 anos de contribuições ao setor
- 38 - Zurich passa a oferecer telemedicina no Seguro Vida Empresa PME
- 40 - Instituto Remo Meu Rumo auxilia no tratamento de crianças e adolescentes
- 44 - Grupo Caburé e App Anjo firmam novas parcerias com hospitais
- 46 - Projeto que apoia 200 crianças e jovens receberá apoio da Capemisa
- 48 - Kipp Saúde lança campanha de incentivo ao corretor
- 50 - Newton Queiroz: A democratização dos serviços de assistência

Júlia Senna
CEO do JRS

GRÁFICA: IMPRESSOS PORTÃO
MAIS DE 22,9 MILHÕES DE REFERÊNCIAS
NO GOOGLE NOS ÚLTIMOS 12 MESES

ICATU. DE BRAÇOS ABERTOS PRA VOCÊ.

Mais do que a contínua renovação de uma seguradora com 30 anos de atividade no país, a nova marca reflete nosso compromisso com uma atitude cada vez mais humana e acolhedora.

É a nossa resposta às demandas de um novo tempo.

É o nosso entusiasmo em oferecer sempre as melhores soluções em **Seguros de Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos.**

É o nosso compromisso em levar tranquilidade financeira e, assim, uma melhor qualidade de vida a todos os brasileiros.

É a nossa forma de demonstrar que clientes, parceiros e corretores podem se sentir ainda mais seguros ao nosso lado.

É o nosso abraço para todos que confiam na gente!



www.icatu.com.br

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109.

Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

ICATU
Vida. Pra toda vida.



Presidente do Sincor SP defende serviço prestado pelas assistências 24h

William Anthony

william@jrscomunicacao.com.br

Em reunião com os jornalistas da imprensa especializada em seguros, o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor SP), Boris Ber, defendeu a importância dos serviços prestados pelas assistências 24h. Além disso, o comunicador e líder sindical lembrou da criação de um Grupo de Trabalho para elaborar um plano de ação em conjunto com as seguradoras, de modo individual, para aprimorar a experiência dos consumidores.

De acordo com a vice-presidente do Sindicato, Simone Fávaro, são mais de 19,7 milhões de itens segurados (Casco + Seguro de Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos – RCF-V) e um universo de 7,2 milhões de atendimentos de assistências para veículos. No caso das assistências residenciais, existe um total de 11 milhões de residências seguradas e 3,6 milhões de serviços realizados. “A cada mil acionamentos são registradas aproximadamente 40 reclamações – que variam desde o tipo de atendimento, atrasos, falta de postura por parte do parceiro ou vestimenta,

por exemplo”, explicou a executiva ao enfatizar os desafios enfrentados pelas empresas do segmento com as transformações impostas pela pandemia de coronavírus e a importância da parceria com as seguradoras para fomentar qualificação como forma de reforçar a qualidade dos serviços prestados.

Outro ponto abordado pelo novo líder do Sincor SP foi a do resseguro – que tem as operações no Brasil marcadas por um cenário de alta sinistralidade e baixo índice de renovação – o que pressiona o valor dos prêmios.

Harmonia no setor

Boris Ber aproveitou para fazer um balanço diante das mudanças no mercado com a chegada de Alexandre Camillo à Susep. Na visão do presidente do Sincor SP, o atual momento é marcado pela plena harmonia entre instituições e demais componentes do ecossistema brasileiro de seguros – que deixaram de lidar com os momentos de incertezas que marcaram os anos anteriores.

A entidade ainda apresentou sua nova identidade visual nas redes sociais.

AV AGRIFOGLIO VIANNA
ADVOGADOS ASSOCIADOS | OAB/RS 220

30

anos

de experiência
com seguradoras
e **advogados especializados**
em direito securitário

Use o QR Code

Acesse nossos canais
de comunicação



www.agrifoglio.adv.br



ENS reforça laços entre executivos e a qualificação profissional através de novidades e parcerias

William Anthony

william@jrsgcomunicacao.com.br

O aumento da concorrência e a entrada de novos players em praticamente todos os segmentos da economia reforçam ainda mais a importância da qualificação. Neste sentido, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) lembra que o mercado corporativo busca cada vez mais profissionais que estejam devidamente preparados para assumir responsabilidades e obtenham o conhecimento técnico necessário para o desempenho de atividades. Por isso, a Escola se posiciona como agente para atender o mercado como um todo – em um verdadeiro elo entre o mercado segurador, as instituições, os corretores, a comunidade e os seguradores – além de todos os respectivos stakeholders do ecossistema brasileiro.

Em coletiva de imprensa realizada no dia 14 de março, a ENS anunciou o lançamento de sete novos cursos de Graduação Tecnológica – que são: Gestão de Processos Gerenciais, Recursos

Humanos, Gestão de Marketing, Gestão de Dados, Gestão de Seguros e Riscos Logísticos. “O aluno entra e, ao longo do prazo de graduação, atendemos as demandas específicas de cada uma das empresas parceiras através da oferta de habilidades específicas”, explica o Diretor-Geral da ENS, Tarcisio Godoy, ao referir-se às parcerias elaboradas pela instituição com seguradoras, grandes e pequenas corretoras, para fomento da qualificação profissional para agentes do setor.

“Nossas ações visam também fomentar uma melhor contratação por parte do segurado, pois isso traz uma série de benefícios para todos os agentes envolvidos, além de explicar o que é legal e como se dá o funcionamento do mercado segurador”, cita Lucas Vergilio, Presidente da ENS e Deputado Federal (Solidariedade-GO). “Queremos oferecer uma mão de obra qualificada para o setor, pois é um segmento com vastas

MultiVida MBM

Mais uma plataforma para facilitar a venda de seguros de vida

O MultiVida MBM é um sistema simples e eficaz que realiza cotações de seguros de vida individual a partir do preenchimento de um único formulário, totalmente *online*. Destacando que as simulações realizadas por você, corretor, junto ao proponente são extremamente rápidas e instantâneas culminando no envio da proposta em poucos minutos.

Veja alguns recursos que o sistema disponibiliza:

- **Diversas opções de coberturas**
Decida quais coberturas contratar, dentro das várias opções oferecidas;
- **Simulador de Comissões e Prêmios**
Durante o preenchimento da cotação, simule sua comissão e quanto seu cliente quer pagar pelo seguro;
- **Declaração Pessoal de Saúde e Atividade digital**
Você preenche a DPSA online, sem precisar mais do papel;
- **Assinatura digital**
A proposta é enviada para o e-mail, SMS ou WhatsApp do cliente.

O MultiVida MBM conta com recursos práticos que agilizam as rotinas do seu dia a dia. “Queremos que o Corretor parceiro do MBM consiga direcionar seus esforços no que realmente importa: atender bem nossos segurados. Por isso, a seguradora continua investindo em tecnologia para proporcionar facilidade na venda de seguros de vida”, comenta Eduardo Dilli, Diretor Comercial do Grupo MBM.

Para saber mais, entre em contato com nossa equipe comercial mais perto de você ou acesse nosso site: www.mbmseguros.com.br

Seguro em destaque



Seguro AP Caminhoneiro

O Seguro AP Caminhoneiro oferece ao motorista (e seu ajudante, se contratado) tranquilidade durante as viagens seguradas pelas apólices de RCTR-C e Transporte Nacional. A cobertura do seguro começa no momento e que se inicia a viagem, estende-se aos lugares de paradas intermediárias e termina no momento de chegada ao destino final.



Matriz MBM
Rua dos Andradas 772, Centro
Porto Alegre/RS – CEP: 90020-004
SAC: 0800 541 2555



oportunidades. Precisamos ir além de oferecer formações acadêmicas. Este é um mercado que cresce muito e há muito a ser destravado. Nosso País é continental e temos corretores de seguros espalhados em milhares de municípios – e ainda assim existem muitas regiões que são desassistidas – o que reforça a importância da tecnologia, ainda mais diante do recente caso dos corretores de seguros – que estiveram na linha de frente para oferecer proteção durante a pandemia”, completa Lucas.

Além disso, uma série de programas desenvolvidos pela Escola beneficiam não apenas o mercado, como a sociedade como um todo. É o que acontece, por exemplo, em uma capacitação elaborada em parceria com a Associação Brasileira de Medicina de Tráfego (Abramet) – que tem o foco em fomentar conhecimento sobre práticas e o funcionamento da indústria seguradora. A avaliação dos alunos acontece através de Inteligência Artificial – através de cooperação com a Mercer. A ENS ainda promove, em parceria com a PUC Rio, um concurso de Artigos Acadêmicos em Seguros, com premiações que chegam até R\$ 30 mil. Também em conjunto com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e Federação Nacional dos

Corretores de Seguros (Fenacor), a instituição é responsável pela organização da 6ª edição do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros.

Outra ação é o lançamento do Guru de Seguros – fomentado em conjunto com o Sistran e a Amazon. Neste caso, a assistente pessoal Alexa resolve dúvidas sobre seguros para o público em geral, seguradores e profissionais da corretagem. Um dos principais diferenciais do Guru de Seguros é seu modelo de funcionamento através do machine learning, de modo com que a plataforma é constantemente aperfeiçoada e apresenta-se como uma ‘insure pedia’.

Maria Helena Monteiro, Diretora de Ensino Técnico da ENS, menciona o crescimento exponencial da Escola com os recentes investimentos e expansão da atuação em ambiente digital, o que dá energia para fomentar ainda mais conhecimento e qualificação para os profissionais do mercado corporativo e do universo segurador. “Somos a maior escola de empreendedores do Brasil. O corretor de seguros tem de ser autônomo e temos de apoiá-lo neste empreendedorismo”, finaliza ao anunciar o lançamento da edição atualizada do estudo ‘Mulheres no Mercado de Seguros do Brasil’.

Nova solução para seguradoras.

Desenvolvemos um sistema completo de perícias médicas na regulação de sinistros para seguradoras.

ClicRegulação

Apresentamos o primeiro e único sistema focado em perícias médicas na regulação de sinistros.

Dashboard estratégico para a carteira de sinistros

Controle das coberturas com maior sinistralidade

Exame físico realizado através de avatar

Laudos Padronizados por médicos examinadores

Status e alertas para todas as etapas operacionais

Agenda digital com alertas para controle de perícias

Regras ativas para total assertividade na indenização

Controle Financeiro de Capital Segurado x Indenização Paga

Sua seguradora com assertividade nas indenizações e diferenciais operacionais incríveis.

Fale conosco e solicite uma demonstração.

Uma solução e inovação:

51 3029.8087
comercial@expermed.com.br

VAMOS MUITO ALÉM DA MEDICINA.
www.expermed.com.br



Rede D'Or São Luiz vai incorporar operação da SulAmérica

Redação JRS

redacao@jrscomunicacao.com.br

Em Fato Relevante divulgado ao mercado, o Grupo SulAmérica confirmou que terá suas operações incorporadas pela Rede D'Or São Luiz. Ambas as companhias irão combinar seus negócios e unificar suas bases acionárias.

Segundo o jornalista Lauro Jardim, de O Globo, a negociação relâmpago iniciou há pouco mais de uma semana. Os conselhos de ambas as companhias aprovaram a transação, que será devidamente apreciada pelos órgãos reguladores.

Para se ter uma ideia da dimensão desta operação, a SulAmérica divulgou lucro líquido de R\$ 2,3 bilhões em 2021. Certamente esta é uma das movimentações mais importantes do mercado brasileiro em 2022.

Quando a transação for concluída, os acionistas da SulAmérica passarão a ser acionistas da Rede D'Or e Patrick Larragoiti Lucas, presidente do Conselho de

Administração da SulAmérica, passará a ser membro do Conselho de Administração da Rede D'Or.

"A SulAmérica é uma empresa comprometida com a sociedade brasileira há mais de 126 anos, oferecendo acesso à saúde de qualidade. Essa transação aproxima as empresas, que seguem com suas operações independentes, mas comprometidas com valores comuns", assinala Jorge Moll, fundador e presidente do Conselho de Administração da Rede D'Or.

Patrick Larragoiti Lucas, membro da família fundadora e presidente do Conselho de Administração da SulAmérica, completa. "A Rede D'Or cresceu oferecendo saúde de qualidade, segurança aos pacientes e garantindo as melhores condições de trabalho para os profissionais de saúde. Essa operação concretiza o compromisso de longo prazo que temos com o país e com os nossos beneficiários e clientes".

A operação engloba dois líderes do mercado de saúde no Brasil, juntando a maior rede hospitalar à maior seguradora independente do País. A combinação entre as companhias baseia-se em fundamentos estratégicos para a criação de um novo ecossistema de saúde, incluindo os negócios de saúde, odonto, vida, previdência e gestão de investimentos.

A SulAmérica mantém seu compromisso de promover saúde integral para seus mais de 7 milhões de clientes com o apoio dos seus 4 mil colaboradores, 36 mil corretores e parceiros comerciais, além dos 1200 hospitais e 23 mil prestadores de saúde presentes em sua rede assistencial.

A Rede D'Or, por sua vez, continuará firme no seu propósito de oferecer aos profissionais de saúde e seus colaboradores as melhores condições de trabalho, em garantir às mais de 300 operadoras e seguradoras de planos de saúde, com as quais mantém relações comerciais, uma saúde sustentável no longo prazo e em assegurar aos seus pacientes o melhor que a medicina contemporânea pode oferecer.

"A SulAmérica e a Rede D'Or estão confiantes de que este novo ecossistema reforçará ainda mais a qualidade e o acesso à saúde no Brasil. A referida operação passará pela aprovação dos acionistas de ambas as companhias, bem como das autoridades competentes", finaliza comunicado divulgado à imprensa.



"A SulAmérica e a Rede D'Or estão confiantes de que este novo ecossistema reforçará ainda mais a qualidade e o acesso à saúde no Brasil"

Comunicado divulgado à imprensa

**Faça como quase
200 MIL
pessoas já fizeram!**



Receba relatórios diários sobre o ecossistema de seguros

Cadastre-se em jrs.digital/newsletter



NEWSLETTER

HISTÓRIAS QUE MEXEM COM AS PESSOAS

ASPECIR 85 ANOS



Porto Alegre completa 250 anos no dia 26 de março e sua história mexe com as pessoas. Sendo assim, a Aspecir uma instituição gaúcha comemora com você o aniversário da cidade. Porto Alegre, hoje com 1,5 milhão de habitantes, é uma cidade cosmopolita e multicultural, uma demonstração bem-sucedida de diversidade e pluralidade.



PENSAMOS O FUTURO

Praça Otávio Rocha, 65 - POA/RS
51 3228-1999 - www.aspecir.com.br

Seguros SURA apresenta novo diretor comercial para a região Sul

Júlia Senna

com informações de Seguros SURA

A Seguros SURA, uma das maiores seguradoras da América Latina, anunciou seu novo Diretor Comercial para a Região Sul do Brasil, José Henrique Gil Cairo. O executivo, que até então era Diretor de Capacidades, está há mais de 11 anos na companhia.

Na nova função, José Henrique atuará realizando a gestão das filiais de Curitiba e Porto Alegre, assim como de toda a região Sul, incluindo Santa Catarina. A estratégia é fortalecer o relacionamento com corretores e parceiros da região e potencializar os negócios em conjunto.

"A região é uma das mais ricas do país, e com uma Diretoria focada na região, esperamos realizar cada vez mais negócios que entreguem bem-estar e competitividade aos nossos clientes e parceiros", comenta.

Cairo é Economista, com especialização em IoT pelo MIT (Massachusetts Institute of Technology) e atua no mercado de seguros há 21 anos. Dos 11 anos na SURA, 4 foram com atuação na Regional América Latina e Caribe, em Me-

dellín, como Diretor Regional de Mercados e Segmentos.

Diante das novas configurações, o diretor Regional no Brasil da SURA, Alexandre Barros, fica responsável pelas regiões de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e toda a região Nordeste. Enquanto Ricardo Vaz, que assumiu recentemente o cargo de Diretor Regional da companhia no Estado de São Paulo, está à frente das cidades de São Paulo, Campinas, Ribeirão Preto, Bauru, Sorocaba e São José do Rio Preto.

Escaneie o QR Code abaixo e assista entrevista especial do executivo para o programa Seguro Sem Mistério!



Feliz Páscoa!
É tempo de celebrar a vida!



@instadaviverbem



@viverbemseguro

www.viverbemseguro.com.br



Alper registra a melhor receita líquida em cinco anos

William Anthony
william@jrsgcomunicacao.com.br

Alper Consultoria em Seguros encerrou o quarto trimestre de 2021 com receita líquida de R\$ 47,7 milhões, o melhor resultado registrado em cinco anos. O montante representa uma expansão de 67,8% ante o mesmo período de 2020. No ano, o crescimento foi de 41,4%, para R\$ 147,1 milhões.

companhia um dos principais players brasileiros no mercado de seguro lavoura. Somado às aquisições da Ferfi, Ô Benefits, C6 Re, a JDM concluiu o ano mais ativo em M&A desde o início da gestão atual.

Agora em janeiro de 2022, a Alper já anunciou a primeira aquisição do ano e a décima primeira desde 2018: a Trade Vale. Essa aquisição posiciona a Alper entre as três maiores corretoras de seguros de transporte do País, além de expandir o alcance geográfico da operação atual.

Todos os pontos destacados acima ficam completos com o desempenho da nova área de negócios em Bancassurance, Canais e Cativas – que segue em forte ritmo de prospecção e realização de negócios. A empresa ainda recebeu o Prêmio GPTW de melhor empresa para se trabalhar na área da saúde, na categoria de grandes corretoras.

"Agradecemos aos nossos acionistas, clientes e colaboradores, que nos acompanham nessa jornada. Seguimos confiantes na nossa estratégia de crescimento orgânico e inorgânico, com a entrega de bons resultados, e convictos de que 2022 será um ano transformacional para a Alper", comentou Marcos Aurélio Couto, CEO da Alper.

Em balanço divulgado ao mercado, a companhia demonstra que contou com uma performance sólida, com crescimento significativo de receita e rentabilidade no último ano. Além disso, a Alper também consolidou o M&A – que tem sido o fio condutor da estratégia de crescimento da empresa desde 2018 – e o foco na criação de parcerias (novos canais, corretoras cativas e bancassurance). Em 2021, a Alper ainda lançou a Proteção 360° para os clientes Alper Cargo. A ferramenta contribui para o gerenciamento de risco e gestão logística, com antecipação de eventos que possam ocasionar sinistros – de modo a contribuir para a redução da taxa de sinistralidade. Também foram anunciadas novidades para os clientes Agro, com o intuito de controlar riscos na produção de algodão e identificar possíveis falhas no processo.

Outro momento relevante da Alper foi a aquisição da JDM, o que tornou a



Humana. Digital. Inovadora.





Bradesco Saúde contabiliza 2,2 milhões de exames PCR e 89 mil internações

Bradesco Seguros

bradescoseguros.com.br/clientes

Desde o início da pandemia do novo coronavírus, o Grupo Bradesco Saúde colocou em prática uma série de iniciativas em prol dos 3,8 milhões de beneficiários e da sociedade. Nestes dois anos, foram contabilizados 89 mil internações e 2,2 milhões de exames PCR. Além disso, foram pagos R\$ 5,8 bilhões com internações e exames relacionados à Covid-19, de março de 2020 a dezembro de 2021. O número de internações segue em queda. Em março de 2021, chegou ao pico de 2 mil internações em uma semana, enquanto o número atual está abaixo de 100.

A seguradora disponibilizou, desde o início da pandemia, um hotsite sobre o coronavírus – com informações que facilitam o atendimento do beneficiário, além de reunir conteúdos úteis para toda a sociedade, como cartilhas que esclarecem as mais diversas dúvidas sobre a doença. Entre os conteúdos mais recentes, estão a cartilha sobre a Síndrome Pós-Covid e uma relação de hospitais e clínicas dedicados ao tratamento dessas sequelas da Covid. A ferramenta já registrou mais de 1,5 milhão de acessos desde seu lançamento.

Meu Doutor Novamed

Com objetivo de ampliar a oferta de cuidados disponíveis aos beneficiários, a rede de clínicas Meu Doutor Novamed oferece o teste rápido de antígeno para Covid-19 sem agendamento. Além de não precisar de marcação prévia, os beneficiários da Bradesco Saúde não precisam mais apresentar laudo médico com o pedido para realizar o teste rápido nas unidades Meu Doutor Novamed. O exame também está disponível para crianças a partir de 5 anos de idade.

Os testes rápidos de antígeno para Covid-19 estão disponíveis em todas as unidades e o atendimento é por ordem de chegada, de segunda a sexta, das 8h às 19h, e sábado, das 8h às 13h.

Com base no modelo de Atenção Primária à Saúde (APS), a rede Meu Doutor Novamed ganhou 12 novas clínicas durante a pandemia, chegando a um total de 27 unidades. As clínicas oferecem consultas eletivas em 16 especialidades, consultas por livre demanda (sem necessidade de agendamento prévio), realizam exames laboratoriais e de imagem, além de cirurgias ambulatoriais. O histórico clínico é disponibilizado por meio do uso de

prontuário eletrônico integrado, garantindo qualidade e segurança ao paciente. A Meu Doutor Novamed registra mais de 866 mil atendimentos desde o início de suas operações, em 2015.

A rede de clínicas Meu Doutor Novamed também lançou o Programa Pós-Covid-19, para atendimento especializado aos pacientes que enfrentam as sequelas da doença. Iniciado em três unidades em São Paulo (Paulista, Guarulhos e Osasco), com previsão de chegar também a Rio de Janeiro (Centro, Botafogo e Méier), Porto Alegre e Curitiba, o programa contará com oito clínicas, que foram adaptadas e ganharam espaços e equipamentos de fisioterapia, RPG e fonoaudiologia dedicados ao tratamento do pós-Covid.

Ações para a sociedade

Em paralelo, o Grupo Bradesco Saúde realizou uma série de ações que contribuíram para a prestação de serviços assistenciais à sociedade. Algumas das iniciativas privadas:

- Apoio à reestruturação e adequação de leitos do Hospital do Fundão, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, reativando 98 leitos de enfermagem para atendimento exclusivo a pacientes com Covid-19.

- Construção do hospital de campanha Lagoa-Barra para pacientes do SUS, liderada pelo Grupo Rede D'Or junto a outras empresas do setor privado. Foram mais de 740 pessoas atendidas em 3 meses.
- Consórcio com instituições privadas para ativar 50 leitos no Hospital Federal da Lagoa, destinados a atender exclusivamente pacientes do SUS com Covid-19.
- Viabilização de mais de 25 mil testes de diagnóstico da Covid-19, em São Paulo, por meio de acordo com a Secretaria de Saúde do Estado e o Instituto Butantan para ampliar a capacidade de processamento de exames para diagnóstico da Covid-19 destinados prioritariamente aos profissionais de saúde, que estiveram na linha de frente de atendimento à população.
- Suporte à criação de 56 leitos destinados a pacientes oncológicos e hematológicos do SUS com coronavírus no Hospital das Clínicas de São Paulo, em parceria com a Rede D'Or. Dos 56 leitos, 46 são de internação e 10 de UTI. O aporte financeiro foi realizado para contratação de pessoal especializado e médicos intensivistas.

Corretor, prepare-se para o mercado com a Universeg.

Conte com a plataforma de treinamento pensada especialmente para ampliar seus conhecimentos e prepará-lo ainda mais para os desafios do mercado.

universeg



Acesse* e confira:

*Acesso exclusivo para Corretores credenciados à Bradesco Seguros.

Acesse também o Instagram da Bradesco Seguros para Corretores. @comvocecorretor



**bradesco
seguros**

Com Você. Sempre.



Redação JRS

redacao@jrscomunicacao.com.br

O programa Brasil Urgente, comandado por José Luiz Datena, destacou a operação de apoio realizada pela Porto Seguro durante os alagamentos registrados na Grande São Paulo, no dia 14 de março. A atração da TV Bandeirantes destacou o resgate de 130 pessoas, entre crianças e professores, ilhados em uma escola da cidade de Guarulhos (SP). O telejornal ainda abordou os transtornos causados pelas fortes chuvas que atingiram toda a região no final da tarde de ontem.

“Eu estava registrando algumas imagens e tinha uma seguradora fazendo a varredura dos danos nos veículos”,

revelou o cinegrafista ao explicar as imagens de um jet ski – utilizado durante a ação de apoio desencadeada pela seguradora. “Não tem uma seguradora melhor do que essa, com esse nome, Porto Seguro – que é o contrário dessa água toda”, rebateu Datena ao descobrir que se tratava da companhia paulistana. “Eles foram realizar o trabalho deles, foram salvar um segurado que acionou a assistência, isso? Mesma coisa quando fura um pneu, falha a bateria. Boa ideia essa da Porto Seguro de mandar um jet ski. Tem seguradora que não salva nem no seco, quanto mais no molhado”, completou.

“

“Tem seguradora que não salva nem no seco, quanto mais no molhado”

José Luiz Datena
Apresentador de TV



Porto Seguro Financeira, Porto Seguro Auto e Azul Seguros apresentam: Financiamento + Seguro Auto!



Financiou, tá segurado!

Aproveite as vantagens do Financiamento com seguro Auto incluído.

Dois produtos, diversas vantagens

O seu cliente comprou ou trocou de carro? **O próximo passo é proteger essa aquisição!**

Pensando nisso, a **Porto Seguro Financeira, o Porto Seguro Auto e a Azul Seguros** firmaram uma parceria para oferecer uma solução completa.

- ✓ Financiamento do veículo
- ✓ Prêmio do seguro auto incluído no financiamento
- ✓ Parcelamento em até 48x

E a comissão? **Até 6%** do valor total financiado é seu, além da **comissão do seguro!**

Ofereça uma solução mais completa ao seu cliente agora mesmo.

Aproveite!

Para saber mais, consulte condições no **Corretor Online** ou fale com o seu gerente comercial.



Exclusivo para automóvel de passeio, com ano/modelo com até 10 anos de uso. Financiamento não disponível para veículos utilitários, motos, caminhões e taxistas ou uso APP, com kit Gás, veículo blindado e para Pessoa Jurídica. Portoseg S/A Crédito, Financiamento e Investimentos. CNPJ 04.862.600/0001-10. Automóvel - CNPJ 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. Azul Seguros | CNPJ 33.448.150/0001-11. Processo SUSEP 154.14.001055.2004.84. Os registros destes planos na SUSEP não implicam por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Consulte as condições gerais no site www.azulseguros.com.br. A liberação do crédito está sujeita à análise de crédito e às demais condições do produto. Condições sujeitas a alteração, sem prévio aviso, consulte a taxa e CET no momento da contratação. Válido para honorários do despachante indicado pela Financeira consulte abrangência na simulação. Central de Atendimento Financiamento: 4004-5215 (segunda a sexta-feira, das 8h às 19h) | 0800 727 2745 (SAC - cancelamento, reclamações e informações - 24 horas) | 0800 727 8736 (SAC - atendimento exclusivo para deficientes auditivos - 24 horas) | 0800 727 1184 Central de Atendimento Porto Seguro Auto e Azul: 333-PORTO - 333-76786 - (Grande São Paulo), 4004-PORTO - 4004-76786 (capitais e grandes centros), 0300 337 6786 (demais localidades) - 0800 727 2766 (SAC - cancelamentos e reclamações) - 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) - 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). Sinistro e assistência 24h: 4004.3700 (Capitais e Grandes Centros) | 0800 703 0203 (Outras regiões) | WhatsApp (11) 98355.9962 | SAC 0800 703 12 80 | 08007278736 (Atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | Ouvidoria 0800 727 1184.



Corretores de seguros são imprescindíveis e qualificados para amparo e proteção das famílias brasileiras

William Anthony

william@jrscomunicacao.com.br

O setor de seguros representa um braço solidário durante todo este período de pandemia", disse Marcio Coriolano (Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg), durante a solenidade de abertura do 22º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. O presidente da CNseg ainda ressaltou a importância do setor de seguros estar em posição central nas discussões públicas e privadas. Esse foi o mote para uma noite recheada de surpresas, reencontros e muita emoção por parte dos congressistas. O evento, organizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) em parceria com o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor SP), aconteceu entre os dias 03 de março e 05 de março de 2022, na cidade de Campinas (SP).

O Presidente do Sincor SP, Boris Ber, demonstrou toda a satisfação em ver as pessoas reunidas novamente em um evento presencial do mercado segurador. "Ainda mais em um evento desta magnitude, que reafirma a importância da missão dos corretores de seguros, assim como a capacitação destes profissionais", enfatizou. Quem também reiterou a importância da indústria seguradora foi Joaquim Mendanha, Presidente do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor). Na mesma linha, o Presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergilio, apontou alguns dos desafios enfrentados pela categoria – assim como a união dos agentes que compõem o setor.

“

“Vivemos um ambiente pacificado no setor, com as instituições trabalhando em conjunto, em um verdadeiro contraponto ao contexto mundial – marcado pelo início de uma guerra e pelo enfrentamento de uma pandemia”

Alexandre Camillo
Superintendente da Susep

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alexandre Camillo, aproveitou o encontro para cumprimentar as instituições e os stakeholders que compõem o mercado brasileiro de seguros. “Conto com 41 anos de experiência no segmento e considero o consumidor como o rei deste setor. Vivemos um ambiente pacificado no setor, com as instituições trabalhando em conjunto, em um verdadeiro contraponto ao contexto mundial – marcado pelo início de uma guerra e pelo enfrentamento de uma pandemia”, revelou. “Cito ainda a importância da política, até por vivermos no Estado Democrático de Direito. Queremos colocar em prática o que o setor de seguros quer, não aquilo que o superintendente ou os diretores da autarquia querem. Claro que sempre averiguando o que é possível e necessário. Não faltarão esforços e abertura para o diálogo, sempre com muito foco e produtividade”, explicou.





Graças a D'us

50
ANOS
vividos intensamente



gente
seguradora

Partidários da Livre Iniciativa e da Livre Concorrência para TODOS
12 de março de 1972 – 12 de março de 2022

Quem também prestigiou o momento foi o Prefeito da cidade de Campinas (SP), onde fica localizado o Royal Palm Hall – palco do 22º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. **Dário Saadi, do Republicanos**, mencionou que este é o primeiro grande evento na região após o início da pandemia de Covid-19.

Já **Armando Vergílio, Presidente da Fenacor (foto)**, pegou o gancho e aproveitou para citar que "sairemos mais fortes da pandemia". Na mesma linha, o anfitrião do evento lembrou que o setor de seguros representa um dos segmentos econômicos que mais se destacaram na economia brasileira nos últimos meses. "Crescemos mais de 12%. Claro que este índice poderia ser bem maior. Isso se não tivessem perdido tempo para atender, cumprir e adaptarem-se a algumas propostas insensíveis propostas pelo regulador em plena pandemia. Tentaram nos destruir", mencionou.

"Os corretores demonstraram o quanto são imprescindíveis, importantes e qualificados para não deixar as famílias brasileiras sem atendimento, amparo



"Os corretores demonstraram o quanto são imprescindíveis, importantes e qualificados para não deixar as famílias brasileiras sem atendimento, amparo e proteção"

Armando Vergílio
Presidente da Fenacor



O cantor Munuzinho / Foto: Filipe Tedesco / JRS



Foto: Filipe Tedesco / JRS

e proteção", seguiu Vergílio ao abordar a proposta realizada pela Federação e pelos Sindicatos Estaduais de Corretores (Sincors) para que as companhias seguradoras passassem a realizar o pagamento de indenizações por conta da Covid-19.

Para o Presidente da Fenacor, cresceu o processo de aculturação do seguro em território brasileiro. "A sociedade quer contar com o seguro. Para isso, precisamos promover alguns ajustes importantes, como rever atos absurdos tais como as sociedades iniciadoras de serviços de seguro. Vamos resolver isso no Congresso Nacional ou na Justiça", prosseguiu. "Precisamos ressignificar e reposicionar o papel dos corretores de seguros. Precisamos avançar na autorregulação para nos fortalecermos como categoria profissional", encerrou.

Também foram homenageados os senhores Ivan Gontijo (Presidente da Bradesco Seguros); Nilton Molina (Presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros); Patricia Chacon (CEO da Liberty Seguros Brasil); Eduardo Dal Ri (CEO da HDI Seguros); José Adalberto Ferrara (Presidente da Tokio Marine Seguradora) e Ricardo Bottas (CEO da SulAmérica). Tal honraria foi concedida por conta das vastas contribuições das respectivas empresas e profissionais para o desenvolvimento pleno das atividades securitárias no Brasil. Além disso, a cerimônia destacou o forte protagonismo social do setor de seguros. A campanha 'Família em Ação', realizada no ano passado, destinou mais de 22 mil cestas básicas para as famílias mais necessitadas.

Ao longo dos três dias de painéis, atrações culturais e da tradicional feira do mercado segurador, o JRS registrou uma série de entrevistas e conteúdos especiais - disponíveis nos canais digitais. Escaneie o QR Code abaixo e confira todos os detalhes!



Z L B R A S I L
— CORRETORA DE SEGUROS —

AINDA MAIS DIGITAL, CADA DIA MAIS HUMANA.

Em um mundo digital ser atendido por alguém de verdade é uma satisfação que nenhuma tecnologia alcança.

A ZL Brasil é uma corretora construída por pessoas para pessoas. Mesmo com produtos que podem ser adquiridos on-line oferecemos experiência do atendimento humanizado, com a sensação de "olho no olho".

O que nos motiva são nossos clientes que todos os dias nos mostram que estamos no caminho certo.

"Excelente experiência! Atendimento ágil, personalizado, profissional! Fiquei muitíssimo bem impressionada, me passou muita segurança em mudar de corretora onde eu estava há anos."

RAQUEL P.
Belo Horizonte - MG

"Tive uma experiência muito boa na contratação de seguro. O corretor foi sempre muito atencioso e solícito. Esclareceu todas as minhas dúvidas e atendeu as demandas específicas do meu caso."

LÚCIA C.
Campinas - SP

Avaliações reais das localizações da ZL no Google.

PORTO ALEGRE
51 99879.7326

FLORIANÓPOLIS
48 99127.2060

SÃO PAULO
11 97109.4891

Venha nos
conhecer!





GBOEX assegura proteção para famílias do Mato Grosso do Sul

Júlia Senna

julia@jrscomunicacao.com.br

O ano iniciou com ações e com muitas novidades. O GBOEX aproveitou a oportunidade para reunir seus executivos em uma imersão comercial com uma visão voltada para novos negócios, em mercado e inovação, bem como alinhar processos com a matriz. A iniciativa garantiu interação e direcionamento para uma atuação ainda mais focada nas mudanças em relação ao futuro, no novo consumidor.

Com atuação centenária, o GBOEX comemora a expansão dos negócios em diferentes regiões do Brasil e a partir desta edição da Revista JRS, retorna às nossas páginas a apresentação das unidades de negócios da empresa, localizadas em diferentes regiões do país. Entre os destaques, está a Unidade da Capital do Mato Grosso do Sul (MS), que conta com uma população de aproximadamente 900 mil pessoas. Atenta às oportunidades que o Estado, o qual soma mais de 2,62 milhões de habitantes, proporciona em termos de seguros às famílias sul-mato-grossenses e

em conformidade com a estratégia de levar proteção aos brasileiros, a empresa está presente no município.

O gerente Antonio Carlos Carvalho de Souza, que atua há seis anos na empresa e está há dois anos à frente da Unidade, destaca as atividades da equipe focadas no apoio ao trabalho dos corretores de seguros da localidade e na prospecção de novos, treinamentos e capacitação. Ou seja, os parceiros de negócios recebem o suporte integral para a comercialização dos produtos GBOEX, e os associados e beneficiários com todo o apoio necessário. "Nosso atendimento estabelece ainda mais credibilidade e segurança para quem acredita na marca GBOEX. Nossas ações permitem levarmos a tradição da empresa para toda a região", comenta.

A missão de levar os valores de uma marca consolidada e com mais de 100 anos para além das fronteiras do Rio Grande do Sul, berço da empresa, é recebida com tranquilidade pelo executivo. "A solidez e a segurança da entida-

de são nossos pilares e isso nos motiva a sempre fazer mais e, consequentemente, contribuir para o desenvolvimento dos negócios e a entrega de produtos e serviços de qualidade", afirma. "Nosso objetivo é garantir um futuro mais tranquilo para associados e suas famílias. Nos amparamos nos modelos de atuação que já comprovaram resultados positivos e na inovação dos processos, incentivada pela empresa por meio de oportunidades de atualização constante", acrescenta.

O time da Unidade de Negócios de Campo Grande é composto, além do gerente Souza, pela supervisora comercial Elaine Nazário e pelas auxiliares comerciais administrativas Juliana Caxias e Cristiane Finger. "Nossos parceiros e clientes compõem um público acessível, que prefere receber informações de forma clara e objetiva. Por isso, o relacionamento comercial se desenvolve em um ambiente seguro e de grande parceria", explica a supervisora comercial Elaine Nazário Conceição, a qual soma anos de contribuições à empresa, sendo os últimos dois na área comercial.

Com um trabalho diário de estar em contato com associados e corretores parceiros, Elaine salienta a capilaridade

proporcionada pela cooperação com esses profissionais. "Fazer parcerias e buscar novas é fundamental, pois é por meio deles que podemos atingir um grande público e angariar novos negócios. O corretor exerce um papel imprescindível para a empresa e para o consumidor de seguros e previdência. Eles são os responsáveis pela entrega de um amanhã mais equilibrado, com melhores condições de lidar com imprevistos", confia.

A executiva destaca que o GBOEX conta com produtos extremamente competitivos, com características distintas, e que o contexto de terem cunho vitalício é fator que chamam a atenção. "Isso gera ainda mais segurança, além do fato de aceitarmos novos associados até a idade de 80 anos. Todos os clientes e seus familiares podem usufruir de uma ampla Rede de Convênios, a qual possibilita benefícios de descontos e vantagens em estabelecimentos de todo o país", declara.

O gestor da Unidade, Antonio Souza, finaliza reforçando que a tradição da empresa é um importante fator de diferenciação na região, sempre amparada pelos seus valores e pelo compromisso com o futuro das pessoas.

OS ARQUITETOS DO SETOR FINANCEIRO



Rua General Camara 236 - 6º andar - Centro Histórico de Porto Alegre/RS
(51) 3226-3096 | atendimento@atuariabrasil.com.br

FF Orbi
FF Seguros

Na FF Orbi você encontra

Experiência 100% digital
na venda de produtos Fairfax Seguros,
além de benefícios exclusivos,
como programa de pontos
e aprimoramento nos negócios.

FF Seguros conta com plataforma multiprodutos para facilitar a vida de corretores e segurados

FF Seguros
fforbi.com.br

A FF Seguros conta com o FF Orbi, uma plataforma multiprodutos das Fairfax Seguros exclusiva para corretores. Assim, o parceiro consegue disponibilizar Seguros de Responsabilidade Civil com experiência 100% digital, além de benefícios exclusivos, como o programa de pontos e aprimoramento nos negócios.

O foco da plataforma FF Orbi é facilitar o dia a dia do corretor, tanto para consultas quanto emissão de apólices, movimentando o mercado e aumentando as oportunidades de negócios e sua relação com clientes. A iniciativa da FF Seguros marca sua expansão no mercado de seguros e une conceitos de transformação digital e experiência para toda cadeia de relacionamento.

Entre outras vantagens, os corretores podem montar suas carteiras de clientes, projetando a rentabilidade das operações, volume diário, semanal e mensal de vendas, simulador de ganho de comissões, campanhas promocionais, sistema de pontuação e prêmios, entre outras. Isso vai no sentido da FF Seguros em ajudar, especialmente, os pequenos e médios corretores a estruturar suas operações permitindo que possam crescer por meio da parceria com a plataforma

digital.

A plataforma também conta com dois programas exclusivos para corretores cadastrados: FF ORBI PULSO e FF ORBI VIP. Pulso é o programa de aprimoramento contínuo para corretores, incluindo cursos, palestras e treinamentos com foco no crescimento do seu negócio. E, o programa de incentivo e recompensas, VIP, foi pensado especialmente para o corretor parceiro.

A FF Seguros, com mais de 35 anos de operações em território brasileiro, é uma seguradora que trabalha com soluções sob medida, conta com recursos globais e autonomia local, promovendo soluções diferenciadas e inovadoras. A companhia busca assegurar um crescimento sustentável e um relacionamento de longo prazo com os clientes, fornecedores e colaboradores.

**Escaneie o QR Code abaixo e saiba
todos os detalhes sobre o FF Orbi!**



PARA TUDO FICAR BEM, GBOEX.

O GBOEX é uma das maiores Entidades Abertas de Previdência Complementar do país.
São mais de 108 anos de atuação no mercado, oferecendo tradição, solidez
e segurança para os clientes e muitas vantagens para você.

Faça parte do nosso time!

VANTAGENS PARA VOCÊ

- Campanhas de Incentivo mensais e anual*
- Excelente agenciamento
- Atendimento diferenciado
- Treinamento individualizado
- Ampla Rede de Convênios

VANTAGENS PARA SEUS CLIENTES

- Planos de Previdência e Seguro de Pessoas
- Mensalidades acessíveis e fácil contratação
- Campanha com sorteio*
- Ampla Rede de Convênios
- Serviço de Assistência Funeral (individual ou familiar) e de Emergência 24 Horas

0800 541 2483 | www.gboex.com.br
comercial@gboex.com.br

PARA TUDO FICAR
BEM

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para os seus clientes.



Foto: Jac Oliveira

Clube da Bolinha PR: 60 anos de contribuições ao setor

Júlia Senna e Marcelo de Araújo
redacao@jrscomunicacao.com.br

Em 22 de fevereiro de 1962, o Restaurante do Clube do Comércio, em Curitiba (PR), recebia 17 seguradores para um jantar em que todos estavam inspirados em sacramentar a ideia de levar para o território paranaense um case de sucesso do Estado vizinho, São Paulo. Era o começo da trajetória do Clube da Bolinha do Paraná, entidade que completa 60 anos mantendo a missão original de estimular o debate sadio entre os players do mercado regional, estreitar os relacionamentos entre eles e ser um campo fértil para a descoberta de soluções úteis a todo o mercado segurador.

Já em junho de 1962, perto de completar o quinto mês de atividades, o Clube da Bolinha PR agregava os primeiros novos integrantes, depois do pessoal que fundou a entidade. Por votação que envolveu as hoje famosas “bolinhas brancas” indicando aprovação aos in-

dicados e “bolinhas pretas” indicando reprovação. Em março de 1963, dias depois do primeiro aniversário, ocorreu a primeira reunião em que ficou registrada a escolha de um anfitrião para o encontro subsequente do Clube, formalidade que virou tradicional, permanecendo viva até os dias de hoje.

Conforme registros do Clube, no encontro de 12 de dezembro de 1969, realizado também no Restaurante do Clube do Comércio, na Capital paranaense, aprovada a determinação de que o Clube da Bolinha passaria, também, a cumprir um papel social, beneficiando mensalmente uma entidade de caridade. Atualmente, o sexagenário Clube da Bolinha PR conta com mais de 50 integrantes, que zelam pela tradição de manter viva a missão original da entidade e, por extensão, contribuir para a saúde do mercado segurador do Paraná.

Confira entrevista exclusiva com o atual reitor, Aristides Damião Junior:

JRS: O Clube da Bolinha-PR foi fundado em 1962 por 17 seguradores. Com o tempo, corretores de seguros também passaram a compor a confraria. Detalhe esse histórico, por favor.

Aristides Damião Junior: Atualmente com 51 integrantes, o Clube da Bolinha do Paraná reúne – e reuniu durante toda a sua história, os grandes profissionais do mercado paranaense de seguros. Quando da fundação, apenas o primeiro escalão das seguradoras que atuavam no Paraná participavam do Clube. Com o tempo, muitos dos integrantes “mudaram de lado”, passando a atuar como corretores de seguros, o que fez com que a mescla de profissionais seguradores e corretores de seguros se tornasse natural, inclusive permitindo que corretores de seguros passassem a ingressar diretamente.

Aliás, para se tornar um membro do Clube, é preciso ser indicado por um de seus participantes. A indicação é, então, colocada em votação em uma das nossas reuniões. Para ser aceito, é necessária a aprovação de 80% dos presentes na reunião. A votação é feita utilizando “bolinhas brancas” para aprovação e “bolinhas pretas” para a recusa. Eis o porquê do nome do Clube.

JRS: Qual a grande contribuição dos bolinhas paranaenses ao mercado de seguros brasileiro, ao longo dessas seis décadas?

ADJ: Para entender o papel do Clube da Bolinha, é preciso imaginá-lo como um grande “mastermind” do mercado de seguros. Quase todas as personalidades do mercado de seguros fazem ou fizeram parte do Clube. Em resumo, o Clube da Bolinha reúne, mensalmente, a maioria das pessoas que têm poder de decisão sobre os rumos do mercado de seguros.

O Clube da Bolinha tem como mérito reunir essas mentes e estimular o debate de ideias, além de estreitar os relacionamentos entre eles, tornando-se um campo fértil para a busca de soluções

de problemas que afetam todo o mercado. A entidade também tem a missão de zelar pela harmonia entre os players do nosso mercado.

JRS: Ao longo de 60 anos, muita coisa mudou, mas os bolinhas se mantiveram firmes em seus propósitos de liderança. Como isso foi possível?

ADJ: O conceito e o propósito do Clube da Bolinha mudou muito pouco, desde a fundação. O Clube nasceu para facilitar a troca e acordo de cosseguros entre seus membros, mas logo o objetivo se tornou muito maior, ou seja, estreitar relacionamentos e zelar pelo mercado de seguros. Como os critérios de ingresso também mudaram pouco durante este tempo, conseguimos manter a qualidade e representatividade dos nossos membros, com um grande poder de decisão, tanto na esfera regional quanto nacional, o que mantém o Clube sempre forte, principalmente em termos de representatividade.

“

“O Clube nasceu para facilitar a troca e acordo de cosseguros entre seus membros, mas logo o objetivo se tornou muito maior, ou seja, estreitar relacionamentos e zelar pelo mercado de seguros”

Aristides Damião Junior
Reitor do Clube da Bolinha (PR)



Para ser aceito, é necessária a aprovação de 80% dos presentes na reunião. A votação é feita utilizando “bolinhas brancas” para aprovação e “bolinhas pretas” para a recusa. Eis o porquê do nome do Clube.

Pode nos contar um pouco sobre a trajetória do reitor dentro do Clube e na sua vida profissional?

ADJ: Entrei no mercado de seguros em novembro de 1982, em Curitiba, na Bamerindus Cia de Seguros, na área de O&M, onde fiquei por sete anos. Depois fui para a área comercial, trabalhando em Porto Alegre, Florianópolis, Goiânia e Brasília. Em 1998, voltei para Curitiba, onde trabalhei na Bradesco Seguros por três anos e, em seguida, me transferi para a Tokio Marine, companhia em que permaneci até minha aposentadoria. Foram 30 anos de serviços na área de seguros.

Em 2003, fui indicado pelo amigo José Antônio Santa Ritta, para integrar o Clube da Bolinha, onde atuei como secretário e também tesoureiro em gestões distintas. Estou reitor desde março de 2020, compondo a reitoria com Vladimir Sipoli (secretário) e Elexandro Carvalho de Brito (tesoureiro). Assumimos justamente no começo da pandemia e tivemos o mandato renovado automaticamente para o ano seguinte, pois não conseguimos nos reunir de forma presencial. Ficamos até março deste ano.

Devido a toda situação enfrentada nestes últimos dois anos, conseguimos realizar apenas quatro encontros presenciais, mas entendemos que foi uma gestão vitoriosa. Desenvolvemos o site www.clubedabolinhadoparana.com.br, e estamos digitalizando toda a história do clube desde sua fundação. Durante toda a pandemia, utilizamos o valor arrecadado – facultativamente – dos membros do

Clube, para ajudar os necessitados neste período difícil. No total, foram mais de 50 mil reais arrecadados, que beneficiaram 25 instituições de caridade, indicadas pelos próprios sócios do Clube.

JRS: Um recado final para realçar a comemoração dos 60 anos?

ADJ: Vale destacar que, dentre os fundadores originais do Clube, ainda temos a honra e o prazer de ter João Gilberto Possiede. Além disso, a importância da existência do Clube da Bolinha, tanto do Paraná quanto em outros estados, é fundamental para o desenvolvimento do mercado. Tenho certeza de que, se Dimas Maia não tivesse criado o primeiro Clube da Bolinha, o nosso mercado de seguros seria muito diferente. Se para melhor ou para pior, não ousa dizer, mas seria bem diferente, sem sombra de dúvidas.



“A importância da existência do Clube da Bolinha (...) é fundamental para o desenvolvimento do mercado”

Aristides Damião Junior
Reitor do Clube da Bolinha (PR)

SEGUROS



Todas as assistências Sabemi, estão diretamente ligadas a contratação de algum produto de seguro. Para assistências, consulte regulamento no site. A Assistência Residencial compreende somente a prestação do serviço, não estando incluso o fornecimento de cortinas, lâmpadas, ou demais utensílios. O serviço de limpeza da residência oferece (mão de obra em caso de incêndio, enchente ou explosão, se a residência do segurado ficar inabitável devido à lama, fuligem e outros detritos).

Pensando em trocar as cortinas?



Assistência Residencial

Com os Seguros Sabemi você conta com **Assistência Residencial** para facilitar e resolver problemas comuns do seu lar.

Conheça essa e outras assistências pensadas para a sua vida.

- ✓ Troca de cortinas
- ✓ Troca de lâmpadas
- ✓ Reparos em válvulas de hidra
- ✓ Limpeza da residência
- + E MUITO MAIS!**

Consulte nosso site, lojas, representantes ou corretores autorizados.



Siga a Sabemi
@sabemibrasil

Baixe o nosso app



Ouvidoria 0800 880 1999
WhatsApp (51) 99528 0140
SAC 0800 880 1900

0800 880 7733
www.sabemi.com.br

Zurich passa a oferecer telemedicina no seu seguro Vida Empresa PME

Zurich Seguros
zurich.com.br

Seguradora que coloca cada vez mais o cliente no centro de tudo o que faz, a Zurich acaba de promover mais uma melhoria no seu produto Vida Empresa PME. Agora, as empresas clientes que tiverem esse tipo de seguro contratado poderão oferecer aos seus funcionários consultas médicas virtuais por meio da telemedicina emergencial com um clínico geral.

“Com os riscos de contágio da Covid-19, as consultas online se tornaram o principal meio de manter a saúde em dia sem necessidade de exposição ao vírus, se transformando em um meio que traz agilidade, praticidade e segurança ao atendimento médico”, explica Rodrigo Barros, Diretor de Vida, Previdência e Capitalização da Zurich no Brasil. “A Zurich já havia incluído o serviço de telemedicina no seu produto de Vida Indivi-

dual. Agora, trouxemos a novidade para o PME”, complementa.



“A Zurich já havia incluído o serviço de telemedicina no seu produto de Vida Individual. Agora, trouxemos a novidade para o PME”

Rodrigo Barros

Dir. Vida, Previdência e Capitalização da Zurich no Brasil

O Zurich Vida Empresa PME é um seguro de vida voltado a companhias de 3 a 500 funcionários. O produto oferece diversas coberturas, como: indenizações por morte e invalidez, assistência e auxílio funeral, além da cesta natalidade, que garante o fornecimento de um cartão alimentação ao beneficiário após o nascimento do(a) filho(a) para auxiliar na compra de itens de higiene e alimentação.

Agora, caso o serviço seja contratado, os colaboradores das empresas terão acesso a uma plataforma de teleconsulta emergencial, em que um clínico geral fornece as orientações necessárias ao paciente. E caso o médico prescreva medicamentos, o usuário receberá a receita por e-mail.

O serviço poderá ser acessado por meio do site do parceiro da Zurich “Tem Saúde”, o mesmo definido pela seguradora ao lançar o mesmo serviço para os clientes do seguro de vida individual, em 2021.

“A parceria com o Tem Saúde trouxe ótimos resultados com o serviço de telemedicina no nosso seguro de vida para pessoas físicas. Por isso, trouxemos este parceiro conosco para oferecer, tam-

bém para os nossos clientes PME, consultas que podem ser realizadas em qualquer hora e dia do ano”, explica Rodrigo.

O executivo informa que clientes do Vida PME com apólices vigentes que queiram incluir o novo serviço, podem fazê-lo mediante endosso e possível adequação do prêmio do seguro.

Como funciona o serviço de telemedicina

Os serviços de telemedicina do seguro de vida da Zurich são disponibilizados por meio da Tem Saúde, uma empresa que soma mais de 4 milhões de cartões emitidos e é uma plataforma certificada e autorizada pelo Conselho Federal de Medicina.

Para ter acesso à plataforma, vinte e quatro horas após a emissão da fatura, basta cada segurado/colaborador fazer a ativação pelo site do parceiro ou pela Central de Atendimento: 0800 836 8836.

Quarenta e oito horas após essa etapa, o titular já pode solicitar atendimento por esse mesmo site. Logo depois de um rápido procedimento de login, já é possível passar pelas consultas, que acontecem 24 horas por dia, 365 dias por ano.



Foto: Edward Jenner / Pexels



Instituto Remo Meu Rumo auxilia no tratamento de crianças e adolescentes com apoio da Europ Assistance e CEABS Serviços

William Anthony

william@jrscomunicacao.com.br

A Europ Assistance Brasil e CEABS Serviços reuniram executivos e parceiros convidados para prestigiar o momento – onde o Instituto Remo Meu Rumo batizou novas embarcações e celebrou o apoio oferecido pelas empresas ao projeto. A iniciativa é voltada para crianças e adolescentes entre 06 e 22 anos que estejam em algum tratamento no Instituto de Ortopedia e Traumatologia do Hospital das Clínicas, da AACD Osasco e Ibirapuera e do Hospital Universitário da Universidade de São Paulo (USP).

“Tenho orgulho por trabalhar em uma empresa que ajuda um projeto tão maravilhoso e composto por pessoas tão sérias e comprometidas em ajudar as crianças. É muito bom. A gente reconhece que devemos aprender e ajudar cada vez mais, além de aprender com

todos. Essa participação é muito importante para podermos ver na prática e colaborar cada vez mais com esse e outros projetos. Só estando aqui para vermos a grandiosidade de um projeto desses”, comentou Fernando Mansilha Campoi, Gerente Executivo Comercial da Europ Assistance Brasil.

Essa não é uma ação isolada, conforme explica a Gerente Executiva de Produtos e Marketing da Europ Assistance Brasil, Luciana Volante. Ainda de acordo com a executiva, as companhias estão sempre acompanhando novos projetos para apoiar. “É muito importante estar aqui hoje. A gente tem uma política social muito importante dentro das companhias. Parte do exemplo. A gente tem PCDs dentro de casa, todo um processo de inclusão, e também o processo de ajudar a sociedade – tanto eco-

nomicamente – quanto pelo ponto de vista social e de saúde. A gente aporta em projetos como o Instituto Remo Meu Rumo, que ajuda crianças. A gente tem aportes relacionados à saúde de idosos, câncer... A gente tenta abranger todos os segmentos sociais para ajudar a população brasileira e é muito orgulho participar de um projeto como esses”, revelou. “Vem mais por aí. Estamos sempre em busca de novas ações para abranger ainda mais todos os aspectos sociais de inclusão. Relacionados à mulher. Participamos do projeto Mães da Favela, por exemplo, então a gente está sempre em busca de novas oportunidades de ajudar a sociedade com esse papel importante das companhias privadas”, completou.

O Instituto Remo Meu Rumo atua desde 2013 na missão de auxiliar no tratamento dessas crianças e adolescentes, bem como promover sua inserção na sociedade através da prática do remo. O Fundador e Diretor Executivo do projeto, Ricardo Marcondes Marcéa, destacou que a atmosfera da Raia Olímpica da USP – no coração da cidade de São Paulo – é recheada de natureza, esporte e auxilia o emocional dos pacientes – impactado pela série de tratamentos, ci-

rurgias ou reabilitações. “A gente fez um protótipo com algumas crianças, antes do projeto ganhar essa dimensão através da Lei do Incentivo ao Esporte. Então fomos confirmando que o remo, a canoagem e depois a natação, eram esportes muito importantes para reabilitação e muito democráticos – acima de tudo. A gente faz adaptações. A criança que não tem os membros inferiores consegue remar, por exemplo”, contou ao reforçar que o intuito do Remo Meu Rumo é auxiliar no tratamento desses jovens através da prática social-esportiva de modo inclusivo. “As pessoas costumam associar o esporte a rendimento, para formar atletas para competir. Nós já até tivemos alguns casos de alunos que estão no Comitê Paralímpico Brasileiro, foram para Clubes de Remo. Mas aqui a gente faz reabilitação”, acrescentou.

Ricardo ainda aproveitou para agradecer o apoio da Europ Assistance Brasil e CEABS Serviços. Os logotipos de ambas as empresas ficarão estampados nas embarcações utilizados pelo projeto. “Ficamos extremamente honrados em tê-los como parceiros importantes para que esse trabalho aconteça. Esse recurso incentivado, recurso do Imposto





de Renda, é um recurso público que a Europ Assistance Brasil e a CEABS Serviços – ao invés de pagar para o Governo Federal estão oferecendo para uma instituição séria. A gente tem uma preocupação muito grande com prestação de contas, escritório de contabilidade super sério, temos consultoria também que nos acompanha em relação à Lei de Incentivo, por ter muitos detalhes. É um trabalho em que não se pode errar, temos muitos prazos. Anualmente vamos renovando as turmas do projeto”, mencionou o Diretor Executivo do Instituto Remo Meu Rumo.

Ricardo Marcondes Marcéa demonstrou que “o mais satisfatório, o mais legal e – muitos voluntários vem aqui atrás disso – é o sorriso de uma mãe, de um jovem. É a vivência do esporte. É um esporte para uma criança que está em um hospital, que passa por cirurgias corretivas, 70% dos alunos têm paralisia cerebral – e o remo traz uma questão de equilíbrio, o que ajuda na mente, na confiança e queremos que ele leve isso para a vida. Uma coisa muito legal e das mais marcantes, foi um aluno que me disse

“

“O remo traz uma questão de equilíbrio, o que ajuda na mente, na confiança...”

Ricardo Marcondes Marcéa
Diretor Executivo - Instituto Remo Meu Rumo

(temos 20% dos alunos cadeirantes): eu preciso de rodas para me locomover na rua, agora quando eu vou para a água eu não preciso de roda. É um mindset totalmente diferente. O barco é mais democrático. Essa parte na água vai dando muita autonomia, muita confiança, que é o nosso propósito. Uma criança de baixa renda, boa parte das vezes, vem para cá, tem essa estrutura, tem uma equipe capacitada, vai vivenciando valores”, finalizou.

CHUBB

A solução para que o pequeno empresário possa dormir tranquilo!

Imprevistos sempre vão acontecer. Porém, o que boa parte dos pequenos e médios comerciantes não sabem é que a contratação de um seguro para proteger os seus negócios tem um custo muito inferior do que imaginam. O seguro de Comércio e Serviços da Chubb, tem a proteção ideal, com coberturas e assistências diferenciadas, de acordo com a necessidade de cada cliente!

- 60 tipos de cobertura
- Assistência 24h
- Proteção para a empresa e para terceiros
- Cotação simplificada
- Preço acessível

Entre em contato com seu Gestor de Negócios e confira o que mais a Chubb pode fazer para você!



ChubbNet
chubb.com.br/chubbnnet



Grupo Caburé e App Anjo firmam novas parcerias com hospitais para a proteção de colaboradores

Júlia Senna

julia@jrscomunicacao.com.br

Prestes a completar 59 anos de atuação como especialista em Vida, o Grupo Caburé Seguros, juntamente com o App Anjo, estão firmando novas parcerias com Hospitais por todo o Brasil para garantir a proteção dos colaboradores dessas instituições, através de uma apólice de seguro de vida. Com o uso da tecnologia que o aplicativo Anjo proporciona, as vendas estão batendo recordes diários de adesão, sendo que, em um único dia, a contratação alcançou a marca de 623 vidas protegidas pelo Seguro de Vida Anjo.

Além das contratações em que os próprios funcionários pagam o valor mensal do seu seguro, muitos Hospitais estão contratando o Seguro de Vida para todos os seus colaboradores com os custos destes planos pagos integralmente pelas próprias instituições.

“Os Hospitais estão, assim, entregando a proteção do seguro como um reconhecimento pela entrega e abnegação de seus préstimos durante todo o período da pandemia do COVID-19 e também por entenderem cada vez mais a importância deste benefício para estes

profissionais”, destaca o CEO do Grupo Caburé, José Luiz Mota.

Ainda, em alguns casos especiais, para a adesão a este seguro de vida, são usadas propostas físicas em que os próprios segurados preenchem todas as informações da contratação para firmarem a garantia de seus benefícios. “Alguns Hospitais indicam instituições beneficentes para receberem uma participação sobre cada seguro contratado, quando o pagamento do prêmio é custeado pelos Hospitais. Isso aumenta ainda mais os benefícios estendidos pelo Seguro de Vida, auxiliando um número ainda maior de pessoas da comunidade”, explica. “Para o Grupo Caburé, os profissionais da saúde provam diariamente que são verdadeiros anjos na vida de toda a nossa população brasileira e nada mais justo do que agora serem lembrados e protegidos por um seguro de vida”, finaliza.

Seja você também um parceiro do Grupo Caburé Seguros.

Siga no Instagram @grupocabure @anjo.app e acesse o site 1anjo.com.

Entrevistas, conteúdos especiais e os fatos mais relevantes do ecossistema de seguros

Júlia Senna Carvalho e William Anthony trazem isso e muito mais na web e no Canal 20 da NET Porto Alegre!



SEGURO⁺
SEM MISTÉRIO

Assista às terças e quintas, a partir das 17h30min, em bit.ly/canaldojrs
Consulte os horários de apresentação na TV em bahtv.com.br



Projeto que apoia 200 crianças e jovens receberá apoio da Capemisa Seguradora e Capitalização

Capemisa
capemisa.com.br

Valorizando a prática esportiva e incentivando talentos brasileiros, a Capemisa Seguradora e a Capemisa Capitalização anunciam apoio ao Projeto Sem Barreiras. A iniciativa atende cerca de 200 alunos, com idades entre 6 e 17 anos, moradores em sua maioria das comunidades que formam o Complexo do São Carlos, no Rio de Janeiro, e em bairros próximos.

Com três modalidades esportivas, o Sem Barreiras foi o primeiro projeto de inclusão social que a empreendedora Adriana Samuel desenvolveu para além do vôlei, combinando também práticas de judô e atletismo. Irmã do também medalhista olímpico Tande, ela entrou para a história no esporte brasileiro ao se tornar uma das quatro primeiras mulheres a receber uma medalha de ouro pelo Brasil, em Atlanta nos jogos de 1996. Depois, ainda viria o bronze, em Sydney 2000.

O projeto tem metodologias esportivas próprias, propiciando cerca de 1000 aulas por ano a todos os assistidos. São beneficiados alunos das escolas públicas da região, que têm estimulados seus sentimentos de empatia, autoestima, determinação e excelência em suas ações.

Para a Capemisa, o esporte é um importante meio de inclusão social, revelando atletas e mantendo jovens e crianças envolvidos, além de contribuir para uma vida melhor e mais saudável.

Adriana Samuel também destaca os resultados deste incentivo: "O esporte mudou a minha vida e a do meu irmão. Eu sempre trago esse sentimento e tento devolver para as crianças aquilo que eu recebi: oportunidades reais de transformações. Quem trabalha com projeto social, sabe que a gente recebe mais do que dá e aprende mais do que ensina".

PLANEJAR UM
FUTURO SEGURO
PARA QUEM VOCÊ AMA
É UM ATO DE
CUIDADO E AMOR.

Siga-nos nas redes sociais:



www.capemisa.com.br

CAPEMISA
SEGURADORA



Kipp Saúde lança campanha de incentivo ao corretor com prêmios de até R\$ 5 mil

Kipp Saúde
kippsaude.com.br

Como forma de incentivar e reconhecer a atuação dos corretores que vendem os planos de saúde, a Kipp, empresa do Grupo Omint que comercializa planos de saúde individuais e familiares com foco na Atenção Primária da Saúde (APS), lança a sua primeira campanha anual de incentivo às vendas com o mote "Seleção de Vendas Kipp".

A ação acontece até o dia 30 de novembro de 2022 e vai premiar os corretores cadastrados, de acordo com as vendas: para cada plano Kipp, o parceiro ganhará R\$ 750,00 por vida. Ao vender 10 vidas no trimestre, receberá R\$ 5 mil.

"Estamos prestes a comemorar o primeiro aniversário da Kipp Saúde e é uma enorme satisfação realizar essa campanha de incentivo aos corretores, nossos pares estratégicos, por quem temos um enorme respeito e estima", afirma o diretor Comercial e de Marketing da Omint, Cícero Barreto. "Nosso propósito é valorizar a atuação deles, por meio do mérito profissional, em reconhecimento ao esforço e à dedicação de nossos parceiros", complementa o executivo.

Para participar, o corretor deve ser

cadastrado na Kipp e realizar o aceite da campanha pelo site oficial da ação.

Atenção Primária à Saúde

A Kipp chegou ao mercado para oferecer um novo jeito de cuidar das pessoas. Com foco na Atenção Primária à Saúde (APS), o objetivo é cuidar, proteger e prevenir, por meio de diagnósticos, tratamentos, redução de danos, reabilitação e manutenção da saúde.

"O modelo de atendimento da Kipp foi desenvolvido após um estudo aprofundado sobre os modelos internacionais de gestão de saúde. Nesse contexto, A Atenção Primária à Saúde (APS) é priorizada por possibilitar um acompanhamento próximo, customizado e perene para cuidar da saúde dos nossos clientes", finaliza o gerente Comercial da Kipp, Leandro Rodrigues.

A Kipp também possui soluções completas em atenção secundária, com acesso aos melhores laboratórios, médicos especialistas e ainda a atenção terciária, para casos de maior complexidade, em renomada rede hospitalar com acomodações em apartamentos.

R\$ 5,7 BILHÕES

Foi o valor das indenizações por Covid-19 pago pelas seguradoras até novembro (FenaPrevi)



Quer uma Prova de Amor de verdade?

Contrate um Seguro de Vida!

Assim, você e seus amores estarão resguardados contra os imprevistos do dia-a-dia :)



SEGURO: SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS!



A democratização dos serviços de assistência

Newton Queiroz

CEO da Europ Assistance Brasil e CEABS Serviços

Com as transformações ocorridas nos últimos dois anos por conta da pandemia, entender as vontades e desejos dos consumidores se tornou um grande desafio. O perfil e os interesses dos clientes mudaram, e com isso o ramo de serviços também precisou se reinventar para oferecer soluções que levem facilidade, comodidade e inovação.

Com mais tempo em casa, as prioridades foram mudando e, com isso, os serviços de assistências foram ganhando relevância. O mercado segurador, que tradicionalmente oferece assistências aos segurados, vem acompanhando este movimento e cada vez mais investe em serviços adaptados às necessidades atuais. Afinal de contas, acredita-se que cerca de 50 milhões de pessoas não tem acesso a essas soluções!

Com foco nesse cenário, ainda em 2021, a Europ Assistance Brasil (EABR) decidiu liderar o processo de democratização das assistências para a população que não possui acesso a esse tipo de serviço. Com esse objetivo, idealizamos, junto aos parceiros, as melhores formas de disponibilizar a oferta de serviços diferenciados, mas alinhados às principais demandas do segmento.

Este ano queremos estar cada vez mais em sintonia com o consumidor. Porque esse crescimento pela busca de produtos que facilitem a vida dos clientes se apresenta como uma oportunidade ideal para colocarmos em prática ideias inovadoras e transformar a realidade do setor de seguros.

Assim, entramos em uma nova fase de oferecer produtos que proporcionem ao corretor acessar clientes em diversos segmentos da sociedade, apresentando a assistência como so-

lução para problemas reais, com custos-benefícios acessíveis, que permitam que cada vez mais brasileiros tenham acesso a algum tipo de proteção, independentemente de contarem com um seguro.

É com base nessa estratégia que em breve lançaremos o Portal do Corretor, um espaço online para que os corretores e as assessorias possam comercializar assistências, um produto complementar de proteção, que não concorre com o seguro. A nossa proposta é que a assistência seja sinônimo de comodidade, para ser usada quando o cliente quiser, e não apenas associada a um serviço emergencial.

Em nosso segmento, temos que ter claro o que é mais emergencial no dia a dia do cliente, e o que não é considerado emergencial, como o acesso a serviços de chaveiro, por exemplo. Se oferecermos o que o cliente deseja, satisfazendo sua expectativa com o acesso e a qualidade dos serviços, não tenho dúvida que seguiremos em crescimento, principalmente por oferecer produtos atraentes, tangíveis, de fácil compreensão e uso, que agregados a tecnológica irão permitir a democratização do setor.



Foto: Frank McKenna / Unsplash Images

DELTA
GLOBAL

TECNOLOGIA
& INOVAÇÃO
É O QUE NOS
Move

E a parceria com você, Corretor de Seguros, nos impulsiona a irmos juntos cada vez mais longe

Conte com o maior ecossistema de tecnologia e serviços para frotas da América Latina.



Assistência 24h, rastreamento e atendimento especializado em frotas.



Fábrica própria de hardware, software, apps e sistemas.



Produtos e serviços diferenciados no mercado, com formatos comerciais que aumentam a sua receita.

FIDELIZE SEU CLIENTE COM AS NOSSAS SOLUÇÕES:

Nossa fábrica de tecnologia oferece produtos personalizados para a sua Corretora de Seguros como **0800 dedicados** e sistemas com a sua marca.



FAÇA PARTE DA INOVAÇÃO. VEM JUNTO!

deltaglobal.com.br/corretor

VOCÊ, DIRIGINDO SUA PRÓPRIA VIDA.

SEGURO MAPFRE AUTO

Você escolhe as coberturas que desejar
e só paga pelos serviços que contratar.

Peça MAPFRE para o seu corretor.

**VOCÊ,
COBERTO DE
CONFIANÇA.**



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança