Jornal dos Corretores de Seguros ▪ 480 ▪ Nov-Dez 2023

JCS

@Sincor SP

SINPODOUVIR

O podcast já conta com 25 episódios publicados, com mais de 10 mil visualizações

NOVO DIRETOR

Cesar Mussi assume a diretoria da Regional Araçatuba do Sincor-SP

Conec da Superação

Depois de cinco anos, o congresso mais aguardado pelos corretores de seguros é realizado de maneira presencial, reunindo cerca de 10 mil pessoas

Sincor Digital

O evento atualiza os corretores de seguros sobre temas que impactam a profissão

Seja sempre nosso associado e garanta o futuro da profissão de corretor de seguros.

Com a sua contribuição, mantemos nossa estrutura funcionando para defender a categoria na esfera política e garantir uma infinidade de benefícios.

Conheça algumas vantagens:

- Defesa política constante
- Grandes eventos (como o Conec)
- Abertura gratuita de empresa
- Seguro de vida gratuito
- Premiações
- Estadão Digital
- Auxílio técnico em seguros
- Colônia de Férias
- E muito mais
- Cursos de especialização
- Seguro de RC para corretor

Baixe o APP Sincor Digital e saiba mais

@Sincor SP

COBERTURA ESPECIAL

20 **Conec da Superação**
Depois de cinco anos, o congresso mais aguardado pelos corretores de seguros é realizado de maneira presencial, reunindo cerca de 10 mil pessoas

08 CERTIFICAÇÃO DIGITAL
Encontro das Ars
Executivos da Certisign apresentam ações de melhoria para as Autoridades de Registro da ID Seguro

06 COBERTURA BÁSICA
Sistema de Consulta de Seguros da Susep

TENDÊNCIAS
Previsões para 2024

09 COM CORRETOR
Dicas de português

BENEFÍCIOS
Colônia de Férias

10 PUBLIEDITORIAL VR
Jacque Dalcim mostra oportunidades em ser um canal de vendas da VR

12 SINCORCAST
Programa com Boris Ber
As edições do programa falam sobre seguro auto, tecnologia, aceitação de riscos e oportunidades

16 CÂMARASIN
Vivien Lys
A saúde da apólice do seguro saúde pode ser salva pela mediação

17 COMISSÕES
Plantão Técnico das Comissões continua atendimento aos associados

Comissão de Saúde oferece mentorias *on-line*

18 PUBLIEDITORIAL CAPEMISA
Fabio Lessa
A importância dos seguros de vida e o papel do corretor

14 SINPODOUVIR
Sucesso do podcast
Já foram produzidos 25 episódios, com mais de 10 mil visualizações

38 DIÁLOGO
Outubro Rosa: Inteligência emocional é tema de *live*

Sincor-SP participa de evento da Porto no mês de conscientização

Previsão Orçamentária para 2024 é aprovada pelos associados

"Conexão Futuro Seguro" aborda Inteligência Artificial

Resultados das ações do Sincor-SP em 2023

41 REGIONAIS
Ações das unidades do Sincor-SP em todo o Estado

43 MOVIMENTAÇÕES
Aconseg-SP/ Akad/ Aon/ AXA/ GBOEX/ MAPFRE/ MDS/ SulAmérica/ Zurich

36 HISTÓRIA DE CORRETOR
Leandro Giroldo
O corretor de seguros fala sobre sucesso dos negócios, com investimento em estudo e networking

44 ESPAÇO DO CLUBE
CCS-SP comemora 51 anos e Dia do Corretor de Seguros

45 BÔNUS
ACONSEG-SP/ AIDA/ ANSP/ CNSEG/ CVG-SP/ UCS

58 PONTO DE VISTA
Rosana Sá
Inteligência emocional: um olhar prático e necessário

37 SINCOR DIGITAL
Atualizar pra Crescer
O evento atualiza os corretores sobre PLC 29, *Open Insurance* e PDMS

#JCS
Jornal dos Corretores de Seguros

Uma publicação do Sincor-SP.
Editora: Elaine Lisbôa - MTB: 59.454
E-mail: jcs@sincorsp.org.br
Telefone: (11) 3188-5000/ Ramal 5061
Redação: Camila Correia, João Pedro Polido, Rebeka Gabrielle e Thaís Ruco
Colaboração: Carlos Pacheco, Karin Fuchs, Márcia Alves e Tany Souza
Comercial: Maurício Rodrigues
Conselho Editorial: Boris Ber, Rogério Freeman, Adevaldo Galegari, Leandro Giroldo, Paulo de Tarso Meinberg e Ricardo Pereira
Diretor de Operações: Márcio Pires
Direção de Arte: Agência Visia

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Boris Ber**
1ª vice-presidente: **Simone Fávaro**
2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**
1º secretário: **Marcos Abarca**
2º secretário: **Rogério Freeman**
1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**
2º tesoureiro: **Fernando Alvarez**
Suplentes da Diretoria Executiva: **Arnaldo Odlevati Junior, Leonardo Elias M. da Silva, Claudemir Machi, João Carlos Garrucho, Arthur Cicone Junior e Roberto Placco**
Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi, Lenira C. Leão Jollo** e **Carlos Alberto Caporali**
Suplente Conselho Fiscal: **Nelson Martins Fontana**
Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos e Boris Ber**
Suplente de Delegados Fenacor: **Álvaro Fonseca**
Vice-presidentes Regionais: **Márcio Silva (Região 1), Carlos Alberto Caporali (Região 2), Lauro Barreto (Região 3), João Garrucho (Região 4)** e **Flávio Machado (Região 5)**

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**
ARAÇATUBA: **Cesar Mussi**
ARARAQUARA: **Carlos Eduardo Melato**
ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**
BARRETOS: **Reinaldo Alves de Lima**
BAURU: **Ildebrando Gozzo**
CAMPINAS: **Betine Theisen de Castro**
FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**
FRANCA: **Luiz Claudio do Val Alcantara**
GUARULHOS: **Claudemir Machi**
JUNDIAÍ: **Luis Pedro Nardin**
MARÍLIA: **Cinthia Carrero Severino**
MOGI DAS CRUZES: **Wilton José Nogueira**
NOVA ALTA PAULISTA: **César Anderson Dias Munis**
OSASCO: **Eduardo Minc**
PIRACICABA: **Silvia da Silva Camacho**
PRESIDENTE PRUDENTE: **Alex Dias Florentino**
RIBEIRÃO PRETO: **José Marcos Alonso**
SANTOS: **Paulo Sergio de Souza**
SÃO CARLOS: **Antônio Gilberto Affonso de André**
SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Gilberto Fadiga**
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Renato Cappelli**
SOROCABA: **Eduardo Lemes**
TAUBATÉ: **Lauro Barreto**
SÃO PAULO CENTRO: **Ivone Elise Gonoretske**
SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**
SÃO PAULO NORTE: **Luis Alberto d'Almenery**
SÃO PAULO OESTE: **Ednir Fornazzari**
SÃO PAULO SUL: **Mara Borges Sutto**

VEJA A RELAÇÃO COMPLETA DA DIRETORIA NO SITE DO SINCOR-SP.

Sincor SP
Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo
Rua Líbero Badaró, 293 – 29º andar
São Paulo – Centro – CEP: 01009-907
Tel.: (11) 3188-5000
www.sincor.org.br sincor.sp

OUVIDORIA
Ouvidoria: Octavio Milliet
Telefone: (11) 3188-5000
Opção 4 - ouvidoriasp@sincorsp.org.br

Um ano de muito relacionamento e qualificação

"O Conec é a amplificação de tudo o que o Sincor-SP faz rotineiramente pelos corretores de seguros"

O trabalho em prol dos corretores de seguros tem como importantes pilares o relacionamento para defender a categoria e a qualificação para desenvolver seu empreendedorismo. O Conec, que em 2023 pôde ser realizado de forma presencial, depois de cinco anos, é a amplificação de tudo o que o Sincor-SP faz rotineiramente pelos corretores de seguros.

O Conec conecta todo o mercado de seguros. A todo tempo o Sincor-SP conecta os corretores de seguros aos colegas e parceiros, às seguradoras, às entidades representativas, às lideranças políticas, para estarem mais prontos para se conectarem aos consumidores. Constantemente buscamos unir forças para objetivos em comum do setor, conectar é fundamental para avançarmos. Com a volta do Conec, pudemos readquirir um dos pontos mais importantes da profissão, que é o nosso relacionamento pessoal e profissional.

Qualificação é constante em nosso dia a dia. Tendo a comunicação em minha veia, esta é uma da área que mais tem crescido no Sincor-SP, levando muito conteúdo e informação aos corretores de seguros. Em 2023, realizamos dezenas de *lives*, apresentações e programas de entrevistas, como o SincorCast, e nosso programa de podcast, SinPodOuvir, lançado neste ano. Também tivemos dezenas de encontros e eventos de qualificação, além do nosso grande congresso.

Com a proposta ousada de levar ainda mais conteúdo em um Conec, trouxemos inovações importantes, que podem nortear os próximos congressos de corretores por todo o Brasil: focamos no que é importante, valorizando todos aqueles que se dispuseram a participar do evento.

A força do corretor de seguros foi evidenciada novamente ao mercado e autoridades públicas em mais uma edição do Conec, quando recebemos um público de 10 mil pessoas buscando, cada vez mais, se aprimorar para o desenvolvimento do setor.

Demos a este evento o nome de Conec da Superação, justamente por ser a retomada do nosso grande congresso pós-pandemia. O tema também retrata a atuação dos corretores de seguros, pois vivemos diversos momentos de superação e novos ainda vêm pela frente. Sem dúvidas, mais uma vez serão superados, pela nossa resiliência, pela nossa capacidade e pelo nosso empenho.

Por falar em 10 mil pessoas, temos orgulho em dizer que o Sincor-SP voltou a ultrapassar a marca de 10 mil associados. É um reconhecimento do trabalho que estamos entregando à categoria. Estamos renovando nosso quadro associativo, atraindo jovens corretores e novos associados, essa tem sido nossa missão para assegurar nossas conquistas.

Todos nós sabemos que temos desafios gigantes pela frente, grandes transformações iminentes, e somente unidos, em consonância com o mercado, poderemos passar por esses desafios da melhor forma possível. Juntos vamos aprimorar, ainda mais, nossa força de distribuição, levando o melhor atendimento ao consumidor. Com qualificação e relacionamento, o corretor sempre continuará tendo um papel fundamental na distribuição de seguros no nosso País. E o Sincor-SP também estará forte e atuante, ao lado de uma profissão de importância cada vez mais reconhecida.

A expectativa para o próximo ano é grande, nossa Agenda de Atividades de 2024 já prevê relevantes eventos, como edições dos "Encontros de Corretores de Seguros Empreendedores", do "Voz do Corretor Empreendedor" e do "Fórum de Oportunidades" por todo o Estado. Teremos ainda reuniões com entidades públicas e do setor, trabalhando pelo desenvolvimento dos seguros e da nossa profissão. Também levaremos conhecimento por meio de importantes iniciativas de comunicação e muitos outros projetos que serão realizados em 2024.

O ano que vem promete mais trabalho e realizações! Ao corretor de seguros que por qualquer motivo não está associado: pense bem! Vem pro nosso time!

Desejo a você boas festas, independentemente de qual seja sua crença ou religião, que 2024 seja um ano de muita saúde para podermos arregaçar as mangas e realizar ainda mais por nossas famílias e pela nossa próspera indústria de seguros.

Um abraço,
BORIS **BER**
PRESIDENTE DO SINCOR-SP

Seguro de Vida
que é para ser usado em Vida.

A **Assistência Vida Saudável do Seguro Vida Individual da Tokio Marine** ficou ainda mais completa! São **5 benefícios** com foco na qualidade de vida, tudo online e com profissionais especializados.

Teleorientação em várias especialidades:

Psicológica
- Controle do estresse
- Controle da ansiedade
- Apoio emocional a perdas e/ou luto
- Apoio a situações que envolvem maternidade e paternidade
- Desafios do relacionamento afetivo

Nutricional
- Alimentação saudável

Atividade Física
- Vida ativa

Fisioterapia
- Movimento sem dor

Fonoaudiológica
- Sono com qualidade

Leve uma vida mais saudável com um pacote completo de benefícios, sem custo adicional, do Seguro Vida Individual.

Quer saber mais?
Fale com o seu Gerente Comercial.

tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora
/TokioMarineSeguradora
tokiomarineseguradora

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.

TOKIO MARINE SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Vida Individual – Processo SUSEP 15414.900142/2017-31. Tokio Marine Vida Individual Sênior – Processo SUSEP 15414.607000/2020-01. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 30 TOKIO (0800 30 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Novembro/2023.

SISTEMA DE CONSULTA DE SEGUROS

A Susep lançou o Sistema de Consulta de Seguros, no dia 7 de novembro, que permite ao cidadão acessar suas apólices através da conta "gov.br". Segundo a autarquia, a ferramenta deve contribuir na redução das inúmeras denúncias de seguros contratados sem o conhecimento do consumidor como, por exemplo, nos casos de venda casada.

SEM INDENIZAÇÕES DPVAT

Desde o dia 15 de novembro, estão suspensos os pagamentos de indenização para vítimas de acidentes de trânsito através do DPVAT. A Caixa Econômica Federal fez reunião com procuradores do seguro para informar a medida. Pelo aplicativo não é possível fazer solicitações de sinistros registrados depois de 14 de novembro.

Tendências

Previsões para 2024

O ano de 2023 chega ao fim e podemos dizer que foi positivo para o setor de seguros. De modo geral – uns ramos mais, outros menos –, o segmento superou a taxa de inflação, beneficiado, entre outros motivos, pelo crescimento econômico favorável do Brasil, que alcançou o patamar de 3%. Quando o País cresce, o setor de seguros também, isso em qualquer lugar no mundo.

A rentabilidade das empresas também foi favorável, tanto para seguradoras como corretores. Em termos econômicos, podemos dizer que a pandemia está ficando para trás, sem considerar, claro, os dramas pessoais de cada um, que ficaram marcados por esses anos terríveis.

Agora, vamos olhar para 2024. Inicialmente, pelo boletim Focus, do Banco Central, esta é a sinalização atual.

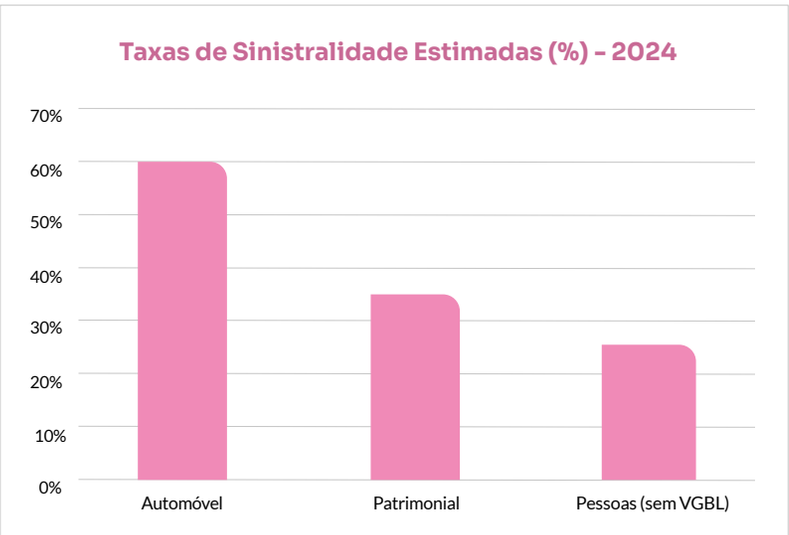
Projeções para 2024	Valores
Inflação (IPCA)	De 4% a 4,5%
PIB	Em torno de 1,5%

Na análise dos dados, um crescimento de 1,5% e uma inflação abaixo de 5%. É o que se espera nesse momento. São números bons, mas não excepcionais.

Para falar do mercado de seguros, vamos ver três ramos. Aqui, as projeções de receita de 2023 e 2024, em uma visão até um pouco conservadora.

Por exemplo, o ramo automóvel faturando R$ 57 bilhões, em 2023, e R$ 63 bilhões, em 2024, uma variação anual de 10% a 15%. Podemos ver também em termos de taxa de sinistralidade, em função do histórico dos dados, embora haja diversas variáveis não controladas.

Projeções Receita (R$ bi)	2023e	2024e
Automóvel	57	63
Patrimonial	27	30
Pessoas (sem VGBL)	65	71



Em função do histórico dos números, a hipótese é de uma sinistralidade de automóvel 60% em 2024. Enfim, até lá, muita coisa pode acontecer. De qualquer maneira, é uma primeira sugestão.

Feliz 2024 para todos!

ESTA COLUNA É ELABORADA PELO CONSULTOR DE ECONOMIA DO SINCOR-SP, FRANCISCO GALIZA

AQUISIÇÃO CONCLUÍDA

A HDI Seguros finalizou o processo de aquisição da Liberty Seguros no Brasil. O negócio engloba as operações da Fácil Assist, Indiana Seguros, Liberty Agrega e da marca Aliro. Após as aquisições, projeta-se que as operações consolidadas do grupo atingirão a 2ª colocação no ranking de prêmios emitidos no segmento de P&C, no valor de R$ 12,8 bilhões.

ACORDO COM MGA

Para retornar ao segmento de grandes riscos patrimoniais, a Akad Seguros anunciou acordo com a Beyond Seguros, um MGA vinculado ao grupo financeiro Multiplica. A companhia busca aumentar a oferta de seguros para os clientes com atividades industriais ou de alta complexidade como, por exemplo, fábricas, galpões, arenas esportivas, aeroportos, rodovias e shopping centers.

SPOC NO *OPEN INSURANCE*

A primeira Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC) do mercado de seguros solicitou autorização à Susep para operar no *Open Insurance*. Com o nome de Guru SPOC e infraestrutura tecnológica da B3, a empresa recém-criada funcionará como provedora de utilidades para os corretores, operando no modelo de negócio B2B2C.

TIRA DÚVIDAS DA LGPD

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) produziu a 2ª edição da "Cartilha Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais", a fim de contribuir no esclarecimento e na propagação dos conceitos e fundamentos da proteção e da privacidade de dados.

Cartilha LGPD

ConectaCor

Escada acima

1. Seguro agrícola cresce mais de 265 vezes em 18 anos *(CNseg)*
2. Varejo fecha o 3º trimestre com alta de 1,3%, o maior avanço para o período desde 2020 *(CNC)*
3. Seguros de danos têm arrecadação de R$ 83,31 bilhões *(Broadcast Financeiro)*

ESCADA

Escada abaixo

1. Saúde suplementar fecha o 1º semestre com resultado operacional negativo em R$ 4,3 bilhões *(O Globo)*
2. Queda nos preços do seguro auto reduz ritmo de arrecadação das seguradoras *(Valor Econômico)*
3. Projeção mediana para o PCA em 2023 teve queda consecutiva, passando de 4,75% para 4,65% *(CNseg)*

NO CASO DO SEGURO DE RD EQUIPAMENTOS DE UM COMPRESSOR 2013, COMO FAÇO PARA CALCULAR A IS CORRETA PARA QUE NÃO HAJA RATEIO?

CINTHIA CASSOLA CARRERO SEVERINO
6 DE DEZEMBRO DE 2023

Inicialmente é pela Nota de compra (Valor de Novo). Se já tem tempo da compra em 2023, verifique na revenda o tipo, modelo e preço corrente de um novo. Esse procedimento deve ser feito a cada trimestre e, havendo insuficiência, a apólice deve ser endossada.

Na renovação, proceder da mesma forma e verificar nas condições do seguro de RD qual o porcentual de depreciação para o equipamento. O resultado é o Valor Atual. Esse procedimento também deve ser feito a cada trimestre e havendo insuficiência a apólice deve ser endossada.

Se ainda assim, não quer correr risco, faça o seguro pelo Valor de Novo. (Veja também se nas condições têm a possibilidade de contratação por Valor de Novo).

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
7 DE DEZEMBRO DE 2023

MEU CLIENTE TEM 4 FUNCIONÁRIOS QUE TRABALHAM MANUSEANDO UMA MÁQUINA EM UMA EMPRESA FARMACÊUTICA. ELE DESEJA UM SEGURO DE RC QUE CUBRA ERRO DE MANUSEIO E LUCRO CESSANTE. TEM ALGUMA SEGURADORA QUE FAÇA ALGO PARECIDO?

ANDRE LUIS IANSEN
25 DE AGOSTO DE 2023

Sugerimos a contratação de um seguro de Responsabilidade Civil Profissional, negociando com a seguradora a cobertura para a atividade em questão, geralmente o conceito de Prejuízo Financeiro do Terceiro inclui Lucros Cessantes.

ASSESSORIA TÉCNICA SINCOR-SP
29 DE AGOSTO DE 2023

ID Seguro aprimora parceria com a Certisign

Ações de melhoria foram apresentadas durante o Encontro das ARs Empreendedoras 2023

A ID Seguro, rede de Autoridades de Registro geridas por corretores de seguros, realizou, no dia 4 de dezembro, no Centro de Atividades do Sincor-SP, o Encontro das ARs. O evento aconteceu de maneira híbrida, possibilitando aos gestores a aproximação com executivos da nova gestão da Certisign.

De acordo com o coordenador de Certificação Digital da ID Seguro, Leonardo Elias, a nova gestão da Certisign traz tecnicidade para a operação. "Os executivos são profissionais com experiência na área de tecnologia, assim as tomadas de decisão passaram a ser mais técnicas, visando retomar a liderança que a empresa sempre teve no segmento", apontou.

O presidente do Sincor-SP e gestor de AR, Boris Ber, disse que a parceria está caminhando para novos tempos. "Todas as vezes que pedimos uma conversa com a Certisign para acertar arestas fomos ouvidos. Temos um novo planejamento estratégico, com diversas melhorias, e naturalmente a Certisign também quer o sucesso da operação."

Diagnóstico de melhorias

O Chief Revenue Officer (CRO) da Certisign, Diego Martins, apresentou o cenário do mercado e da empresa. O diagnóstico interno de melhorias foi elaborado com base na avaliação de resultados históricos, de acordo com seis dimensões de atuação da Certisign: 1) portfólio e oferta; 2) vendas e canais; 3) marketing e comunicação; 4) operacional estrutura; 5) pessoas e gerenciamento; 6) inovação e qualidade.

"Mudanças no ambiente externo – como mercado, concorrência, tecnologia e regulamentação – representam ameaças e oportunidades que afetam o negócio. Porém, são as capacidades da empresa em cada dimensão que a qualificam para lidar com quaisquer condições de mercado, aproveitando ou mitigando as ameaças", disse Martins.

Oportunidades para 2024

A responsável pela área de Canais da Certisign, Nathalia Koga, falou sobre futuro, o que a empresa está fazendo hoje para colher nos próximos anos. "Nosso desafio para 2024 é aumentar em cinco vezes o ticket médio das vendas de certificados digitais", comentou.

> **Os executivos são profissionais com experiência na área de tecnologia, assim as tomadas de decisão passaram a ser mais técnicas, visando retomar a liderança que a empresa sempre teve no segmento**
>
> **Leonardo Elias**
> Coordenador de Certificação Digital da ID Seguro

Plano de recuperação CertiSign

- **Reestruturação operacional –** Redesenho e implantação do novo modelo de gestão; reestruturação de sistemas e processos.
- **Revisão de entrada no mercado –** Reconstrução do departamento de Marketing; revisão atual do portfólio; modelo de precificação e revisão da política comercial; estruturação do canal de vendas corporativo; criação de equipe de planejamento de vendas.
- **Expansão comercial –** Orquestração das ações de marketing; Projeto Praxis, consultoria de canais (parceiros de vendas/ARs); revisão da abordagem de televendas; expansão da estrutura de vendas corporativas.
- **Consolidação de negócios –** Revisão da marca; implantação do modelo orçamentário.

Projetos para 2024

Capacitação das ARs – Treinamentos e metodologias comerciais;

Projeto Venda Mais Certisign – Lançamento de novas ofertas + treinamento + materiais de apoio;

Clube de Benefícios para clientes e ARs – Parcerias com empresas que tragam benefícios financeiros para PF ou PJ;

Validação X Venda – Separação dos conceitos para gestão dos números;

Plano de negócios – Estratégia e acompanhamento em reuniões com os consultores.

Dicas de português

Vamos falar de pronúncia? 10 palavras que muitas pessoas pronunciam errado.

Inexorável (inabalável, inflexível, austero, rígido)
Pronúncia frequente - inecsorável ou ineczorável
Pronúncia correta - inezorável

Rubrica (assinatura abreviada de alguém)
Pronúncia frequente - rúbrica
Pronúncia correta - rubrica (a sílaba forte é **"bri"**)

Ruim (algo que não faz bem, nocivo)
Pronúncia frequente - ruim
Pronúncia correta - ruím (a sílaba forte é **"im"**)

Sintaxe (estudo da estrutura gramatical das frases)
Pronúncia frequente - sintácse
Pronúncia correta - sintásse (som de **"ss"**)

Subsídio (apoio, recurso financeiro, quantia)
Pronúncia frequente - subzídio (com "z")
Pronúncia correta - subcídio (som de **"c"**)

Pudica (pessoa que é pura, inocente, ingênua)
Pronúncia frequente - púdica
Pronúncia correta - pudica (a sílaba forte é **"di"**)

Ínterim (espaço, intervalo, lapso, pausa, período)
Pronúncia frequente - interím
Pronúncia correta - ínterim (a sílaba forte é **"in"**)

Nobel (prêmio internacional atribuído a pessoas que se distinguem em algumas áreas científicas, artísticas ou sociais)
Pronúncia frequente - nóbel
Pronúncia correta - nobél (a sílaba forte é **"bel"**)

Recorde (que ultrapassa o que ocorreu anteriormente)
Pronúncia frequente - récorde
Pronúncia correta - recorde (a sílaba forte é **"cor"**)

Gratuito (que não requer pagamento; de graça, grátis)
Pronúncia frequente - gra-tu-í-to
Pronúncia correta - gratuito (a sílaba forte é **"tui"**)

Quer saber mais? Acompanhem no Instagram: **@suely.marassi**.

ESTE QUADRO É PRODUZIDO PELA DOCENTE DA UNISINCOR, SUELY AGUIAR

Colônia de férias

Através da parceria com o Clube Center Hospedagem, Lazer e Entretenimento, os associados e seus dependentes contam com diversas opções de colônias de férias.

CLUBE CENTER
HOSPEDAGEM, LAZER E ENTRETENIMENTO

Unidades completas

Escolha as opções de hospedagem no litoral norte ou sul de São Paulo.

Comodidade

Com serviços completos, desde café da manhã e jantar, estacionamento interno, apartamentos com suíte, cama casal e beliche em todos os apartamentos, entre outros.

Acessível

Diárias a partir de R$ 85 e condição diferenciada para convidado do associado.

MAIS INFORMAÇÕES

Consulte a sua Regional

Conheça nossos parceiros

Jacque Dalcim mostra oportunidades em ser um canal de vendas da VR

JACQUE DALCIM

É RESPONSÁVEL POR UMA EQUIPE DE, APROXIMADAMENTE, 50 COLABORADORES DEDICADOS AO ATENDIMENTO DOS CANAIS PARCEIROS. FORMADA EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS, COM MBA EM COMUNICAÇÃO E MARKETING E PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS, ESTÁ HÁ MAIS DE 7 ANOS NA VR.

1. A área de Canais Parceiros participou de diversos eventos ao longo de 2023. Você poderia citar quais foram os mais marcantes?

Jacque Dalcim: Participamos de diversos eventos e encontros com nossos parceiros e clientes ao longo do ano, apresentando as novidades e soluções da VR. Foram, sem dúvida, eventos incríveis. Um grande evento que participamos e muito significativo foi o Conec. Ficamos impressionados com a estrutura e organização do evento, e com o número expressivo de participantes. Inclusive, muitos visitaram o stand da VR e se tornaram nossos canais parceiros.

2. Você poderia contar um pouco mais sobre a participação da VR no Conec?

JD: Durante o evento, o nosso foco foi gerar oportunidades de negócios com as corretoras participantes, apresentando todo o nosso portfólio de soluções e as inúmeras vantagens de se tornar nosso canal parceiro. Temos uma rede de Parceiros, de diversos segmentos, que comercializam as soluções da VR e que estão levando mais facilidade na jornada das empresas e dos trabalhadores.

3. Por que se tornar um canal parceiro VR?

JD: Hoje, as corretoras têm um papel essencial em orientar os seus clientes a levar as melhores soluções para os trabalhadores. Baseado nesse elo criado com os produtos e serviços da VR, nossos parceiros encontram oportunidades de potencializar os resultados financeiros e a confiança com o seu cliente, gerando cada vez mais oportunidade de negócios.

4. Como funciona o programa de canais parceiros VR?

JD: O Programa de Canais Parceiros é bem simples! Com uma remuneração crescente, quanto mais clientes o parceiro conquista, maior é o retorno financeiro para empresa. Ele ainda conta com campanha de vendas, bônus semestral e apoio exclusivo desde o primeiro contato.

5. Quais produtos a VR disponibiliza para os parceiros comercializarem?

JD: A VR é uma marca que vai além do vale-refeição. Hoje, possuímos diversas soluções em mobilidade, gestão de pessoas, *marketplaces* e ofertas, serviços financeiros e, claro, benefícios em alimentação, nossa vocação desde a origem. Estamos presentes no cotidiano de milhões de brasileiros com um único propósito: melhorar a qualidade de vida e facilitar a jornada do trabalhador com soluções que resultam impacto social positivo. Tudo com segurança jurídica e economia para as empresas.

6. Qual o caminho para se tornar um canal parceiro VR?

JD: É muito simples, basta acessar o QR Code para enviar os dados de cadastro. Um gerente comercial VR vai entrar em contato para apresentar o programa completo com as vantagens de ser um canal parceiro VR.

Cadastro VR

Jacque Dalcim, diretora Comercial de Canais Parceiros da VR

Jacque ao lado de Vagner Vanderval e Silmara Pimentel (gerentes de Canais Parceiros) e Marcia Machado (gerente Regional SP MG Canais Parceiros)

O ARTIGO ASSINADO É DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DO AUTOR, NÃO REFLETINDO, NECESSARIAMENTE, A OPINIÃO DO SINCOR-SP

Bons motivos para ser um Canal Parceiro VR

Fazemos questão de que a vida de quem acompanha a VR nessa jornada seja repleta de **benefícios e vantagens**.

Remuneração **atrativa**

Especialista VR exclusivo

Vendeu, **ganhou**

Fidelização de clientes

Gestão de vendas **online**

Campanhas de vendas

Suporte **especializado**

Webnários, encontros corporativos e muito mais!

Seja um **Canal de Vendas VR!**

Ofereça todas as soluções que o seu cliente precisa e **aproveite as vantagens desta parceria:**

- Remuneração atrativa.
- Especialista VR exclusivo.
- Vendeu, ganhou.
- Fidelização de clientes.
- Gestão de vendas online.
- Campanhas de vendas.
- Suporte especializado.
- Webnários, encontros corporativos e muito mais.

Acesse o QR Code e **aumente seu faturamento com a VR!**

Edições do SincorCAST tratam sobre seguro auto, tecnologia, aceitação e oportunidades em linhas financeiras

Os programas estão disponíveis no canal da TV Sincor-SP, no Youtube, além das principais plataformas de áudio

De setembro a novembro, o programa SincorCAST, apresentado pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu lideranças importantes do mercado para tratar de assuntos que envolvem o dia a dia dos corretores. As transmissões estão disponíveis no canal da TV Sincor-SP, no Youtube, como também nas principais plataformas de áudio.

14ª edição: com Euclides Naliato

Na 14ª edição, que foi ao ar no dia 27 de setembro, Boris Ber e o 1º secretário, Marcos abarca, receberam o diretor Comercial da Ituran Brasil, Euclides Naliato. Eles conversaram sobre o seguro compreensivo e as oportunidades do seguro automóvel.

Naliato falou sobre o impacto da tecnologia do rastreador na recuperação de veículos e como o alto número de furtos e roubos tem impactado no setor. O profissional também conferiu uma dica para a categoria. "O corretor precisa mudar a chave daquela velha tática do seguro compreensivo. Quantas oportunidades existem em oferecer um produto simplificado, popular e econômico? Muitas vezes, ele deixa de ofertar o seguro, porque o cliente não pode pagar, mas existe uma massa que não é segurada. É papel do corretor fazer o seguro penetrar em todas as classes", apontou.

Assista à 14ª Edição

15ª edição: com Luís Eduardo Assis

A 15ª edição foi transmitida ao vivo, no dia 18 de outubro, quando Boris Ber e o gerente Técnico, Alexandre Fiori, receberam o CEO da Fator Seguradora, Luís Eduardo Assis.

Assis explicou como a Fator atuava exclusivamente no seguro garantia, mas buscou diversificação. "Hoje, o ramo garantia representa cerca de 30% na produção. Temos uma torre de riscos operacionais/ *property*, com cerca de 60%, e outra de responsabilidades, que fazemos RC Geral, RC Profissional e D&O."

O executivo destacou a importância da categoria levar a cultura da contratação do seguro. "Os corretores devem mostrar aos médicos, por exemplo, que não somente eles podem errar, mas os pacientes podem achar que eles erraram. Os hospitais de primeiríssima categoria têm risco maior de sinistros, justamente porque lá o nível de intolerância do paciente é muito grande. Assim, a sinistralidade para médicos renomados e hospitais melhores tende a ser maior, não porque eles errem mais, mas pelo comportamento do paciente."

Assista à 15ª Edição

16ª edição: com Edson Franco

Já a 16ª edição foi ao ar no dia 1º de novembro, com a participação do CEO da Zurich Brasil, Edson Franco, para debater o apoio das seguradoras ao corretor e a necessidade de investimento em tecnologias. O 2º vice-presidente do Sincor-SP, Braz Fernandes, também participou da conversa.

O grupo comentou sobre artigo recentemente publicado na revista Istoé Dinheiro, em que Franco falou das oportunidades do setor. "Estamos diante de uma possibilidade de cumprir nossa missão social de cobrir o 'gap' securitário que existe no nosso País e levar maior proteção às famílias brasileiras."

No tocante a tecnologia, o CEO da Zurich Brasil sabe a importância de investir nesta área. "O corretor tem que ver a tecnologia como uma aliada. Somos uma seguradora com 14 milhões de clientes ativos e regulamos 600 mil sinistros por ano. É impossível pensar em fazer isso manualmente. Temos que automatizar processos para sermos eficientes e levarmos os melhores serviços ao cliente e ao corretor", ressaltou.

Assista à 16ª Edição

Ganhadores das premiações

Todas as edições do SincorCAST contam com premiações de smartphones entre os associados que geraram o Número da Sorte pelo aplicativo Sincor Digital. Os ganhadores do período foram: Debora Cabral de Melo, da Regional Sorocaba, Dirceu Eugenio Sposito Junior, da Regional Campinas, e Leonardo Oliveira Gomes, da Regional São José dos Campos.

Prepare o caminho para o futuro e torne o seu legado seguro

Na ENS, acreditamos na importância da sucessão. É hora de passar o bastão para a próxima geração, garantindo que seu legado continue seguro.

- **Proteja seu patrimônio**
- **Mantenha a qualidade**
- **Crie oportunidades**

INSCREVA-SE
sercorretor.ens.edu.br
0800 025 3322

ens
A sua Escola de Negócios e Seguros.

25 episódios do SinPodOuvir são publicados nas plataformas e contam com mais de 10 mil visualizações

O podcast foi criado pelo Sincor-SP em julho, com apresentadores corretores de seguros e jornalistas

O presidente do Sincor-SP, comunicador e apresentador do Programa Seguro, Boris Ber, deu a missão para o departamento de Comunicação da entidade criar um podcast focado na atividade do corretor de seguros. A ideia se transformou no SinPodOuvir, que já faz sucesso no mercado e está disponível nas principais plataformas de áudio e no canal da TV Sincor-SP, no Youtube.

O primeiro podcast foi ao ar no dia 11 de julho e já conta com 25 episódios, que totalizam mais de 10 mil visualizações (até o fechamento desta edição).

A iniciativa teve a liderança do 2º secretário e diretor de Comunicação do Sincor-SP, Rogério Freeman.

"Além de ser um apresentador, particularmente acompanho de perto o trabalho que é fruto desta gestão. Valorizamos e buscamos sempre a comunicação com os corretores e o mercado. Os programas são descontraídos e, ao mesmo tempo, trazem conteúdo relevante. Além de contarem com hosts de grande talento", comenta Freeman.

11 de Julho
#1 Corretor
Rogério Freeman com Antonio Luiz de Souza

19 de Julho
#2 Vendas
Leandro Giroldo com Rodrigo Primo

25 de Julho
#3 Imprensa
Thaís Ruco com Gustavo Doria

1º de Agosto
#4 Corretor
Rogério Freeman com José Alfredo

8 de Agosto
#5 Parcerias
Camila Correia com Turn2C

15 de Agosto
#6 Imprensa
Thaís Ruco com Kleber de Paula e Rafael Caetano

22 de Agosto
#7 Backoffice
Márcio Pires com Assessoria Técnica, Disque Sincor e ConectaCor

29 de Agosto
#8 Executivas
Mara Sutto com Fernanda Sawczyn

5 de Setembro
#9 Representação
Boris Ber e Simone Fávaro com Rivaldo Leite

12 de Setembro
#10 Benefícios
Vanessa Mendes com André Rezende

19 de Setembro
#11 Corretor
Rogério Freeman com José Basílio Chamiço

26 de Setembro
#12 Imprensa
Thaís Ruco e Boris Bem com Graciane Pereira

3 de Outubro
#13 Vendas
Leandro Giroldo com Claudia Simplicio

17 de Outubro
#14 Acadêmico
Thiago Fecher com Rodrigo Matos

24 de Outubro
#15 Imprensa
Thaís Ruco com Sérgio Vitor Guerra e William Anthony

31 de Outubro
#16 Backoffice
Márcio Pires com Suporte ao Corretor Sincor-SP

7 de Novembro
#17 Executivas
Mara Sutto com Fabiana Sampaio

14 de Novembro
#18 Parcerias
Rebeka Gabrielle com Grupo Vila Velha

21 de Novembro
#19 Vendas
Leandro Giroldo com Amândio Martins

28 de Novembro
#20 Interior
Alex Dias com Tainá Nassar Palma

30 de Novembro
#21 Acadêmico
Thiago Fecher com Luiz Makoto Sakamoto

5 de Dezembro
#22 Imprensa
Thaís Ruco com Sérgio Carvalho e Júlia Senna

7 de Dezembro
#23 Executivas
Mara Sutto com Mara Bernardes

12 de Dezembro
#24 Parcerias
Camila Correia com MT4

14 de Dezembro
#25 Corretor
Rogério Freeman com Itamar Borges Ziliotto

Acesse pela TV Sincor-SP, no Youtube

Acesse pelo Deezer

Acesse pelo Spotify

Acesse pelo Apple Podcasts

Sindseg SP e Corretor de Seguros unidos pelo cliente e o mercado!

O Sindseg SP **renova o compromisso e a sólida parceria que mantém há décadas** com esse profissional fundamental para a evolução do setor de seguros.

www.sindsegsp.org.br

linkedin.com/company/sindseg-sp

WWW.SINDSEGSP.ORG.BR

sindsegsp
Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros

Ao lado do corretor de seguros, seguimos confiantes no desenvolvimento do mercado e em nossa capacidade de continuar oferecendo **proteção, tranquilidade e bem-estar** aos brasileiros.

Para saber mais **acesse nosso site** pelo **QR Code**.

A saúde da apólice do seguro saúde pode ser salva pela mediação

VIVIEN **LYS**

ADVOGADA, PÓS-GRADUADA E MESTRE EM DIREITO CIVIL, MEDIADORA CADASTRADA NO CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (CNJ). É COORDENADORA JURÍDICA DA CÂMARASIN, PROFESSORA UNIVERSITÁRIA, PALESTRANTE E AUTORA DE LIVROS E ARTIGOS JURÍDICOS

A polêmica que envolve processos judiciais entre planos de saúde e consumidores ganhou novo capítulo no final de fevereiro de 2023, quando houve a publicação de um estudo, feito no período de 2018 a 2021 pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo.

O documento apontou que dentre dez ações judiciais, os consumidores ganham seis ações, isso engloba não apenas a condenação das operadoras e seguradoras de seguro saúde para pagar a cobertura securitária – mesmo que se trata de um risco excluído – mas também verbas de danos morais e multas diárias para eventual descumprimento da ordem judicial inicial.

Isso não é novidade para as operadoras e seguradoras de seguro saúde, pois como elas são parte desses processos, o impacto financeiro das decisões quebra a estrutura contratual das apólices, do ponto de vista regulatório, e ultrapassam inclusive a previsibilidade da sinistralidade dos contratos, cujos efeitos financeiros são demasiadamente negativos, pois os pagamentos das condenações judiciais fogem do risco pré-determinado no contrato de seguro.

O efeito nefasto dessas ações judiciais é sofrido pelas operadoras e seguradoras que ofertam seguro saúde, na medida em as decisões dos juízes supervaloriza o direito à saúde, porém extrapolam as regras contratuais e regulatórias da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), pois falta análise judicial quanto aos riscos do desequilíbrio econômico-financeiro gerados pela procedência de ações que não apresentam cobertura securitária no contrato celebrado pelo próprio consumidor.

Esse risco de desequilíbrio econômico-financeiro dos planos de saúde começa a gerar a "morte dessas apólices", pois a decisão judicial que apresenta condenação financeira contra as operadoras e planos de saúde comete a continuidade do próprio plano de saúde, prejudicando, inclusive, os outros segurados, caso a apólice seja coletiva.

> **A CâmaraSIN é o remédio certo para evitar a morte da apólice do seguro saúde, eliminando todos os efeitos nefastos das decisões judiciais, que atualmente são mais favoráveis ao consumidor**

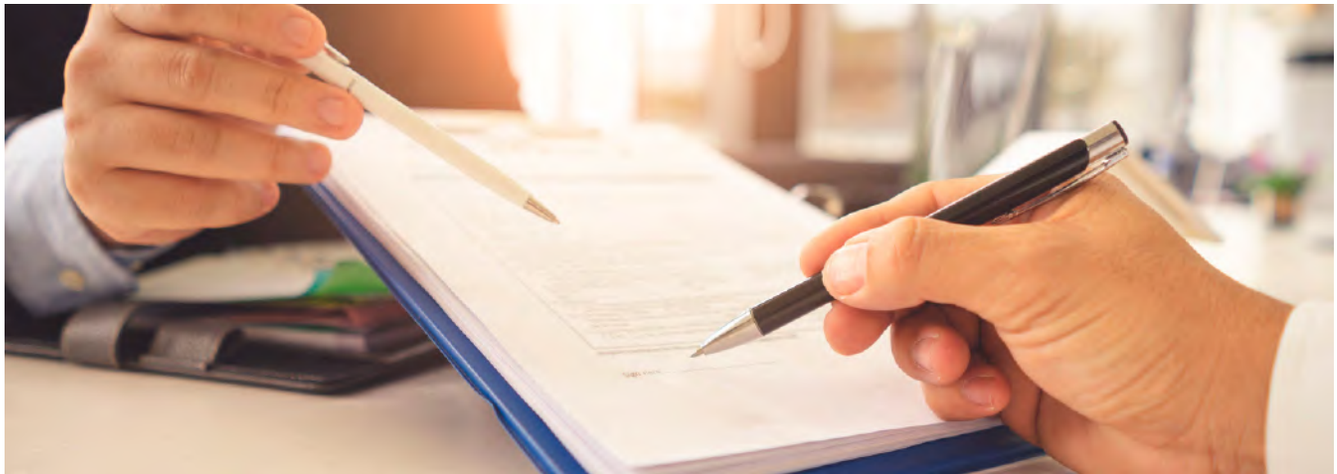
Diante da possibilidade – ainda que remota – do Poder Judiciário poder estar contribuindo com a "morte" das apólices de seguro saúde", é necessário trazer medidas de prevenção de novas demandas judiciais por acesso à saúde, como por exemplo, a mediação.

A mediação no setor de planos de saúde é uma ferramenta poderosa na medida em que poderá fomentar a reformulação do conflito entre segurado e operadora/ seguradora, agilizando a solução de problemas relatados pelos consumidores e dentro do regramento da apólice contratado.

O diálogo facilitado pelo mediador, diante do problema apresentado, atua como um remédio de prevenção contra a má administração de conflitos nesta área, que, se for para o Poder Judiciário, o índice de condenação é maior contra o próprio contrato de seguro saúde, aniquilando-o. Dentro dessa proposta de solução, a CâmaraSIN possui mediadores especializados nesse tipo de conflito, que podem contribuir para que seja visto de maneira positiva e a solução seja construída pelas partes, balizando os interesses, e evitando a morte da apólice do seguro saúde.

Em suma, a CâmaraSIN é o remédio certo para evitar a morte da apólice do seguro saúde, eliminando todos os efeitos nefastos das decisões judiciais, que atualmente são mais favoráveis ao consumidor.

O ARTIGO ASSINADO É DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DO AUTOR, NÃO REFLETINDO, NECESSARIAMENTE, A OPINIÃO DO SINCOR-SP



Plantão Técnico das Comissões continua atendimento aos associados

Os corretores de seguros seguem interessados em discutir com especialistas as pautas técnicas do mercado. Os Plantões Técnicos das Comissões são realizados mensalmente e disponibilizados exclusivamente para associados ao Sincor-SP. As reuniões ficam disponíveis pelo site e aplicativo Sincor Digital.

04 de Setembro
Vida, Previdência e Capitalização

11 de Setembro
Riscos Rurais

13 de Setembro
Riscos Patrimoniais

14 de Setembro
Riscos de Engenharia e Resseguros

21 de Setembro
Transportes e Cascos

26 de Setembro
Responsabilidade Civil

28 de Setembro
Automóvel

02 de Outubro
Vida, Previdência e Capitalização

11 de Outubro
Riscos Patrimoniais

11 de Outubro
Riscos de Engenharia e Resseguros

18 de Outubro
Crédito, Garantia e Fiança

23 de Outubro
Riscos Rurais

26 de Outubro
Automóvel

30 de Outubro
Responsabilidade Civil

30 de Outubro
Transportes e Cascos

06 de Novembro
Vida, Previdência e Capitalização

08 de Novembro
Riscos Patrimoniais

08 de Novembro
Riscos de Engenharia e Resseguros

13 de Novembro
Riscos Rurais

Comissão de Saúde oferece mentorias *on-line*

A Comissão de Saúde Suplementar do Sincor-SP passou a oferecer aos associados Mentorias *On-line*. O objetivo é auxiliar os corretores a ingressarem no ramo. Os encontros aconteceram nos dias 20 de setembro e 29 de novembro.

O processo de mentoria consiste no compartilhamento de experiência entre os especialistas da Comissão e corretores que nunca atuaram na área. "Mostramos o 'caminho das pedras' para a categoria aproveitar ao máximo as oportunidades desse ramo tão necessário para os brasileiros e, ao mesmo tempo, vantajoso para os corretores", explica a coordenadora do grupo, Vanessa Mendes Leite.

A Comissão de Saúde Suplementar ainda é composta pelo conselheiro, Ariovaldo Bracco, e integrantes João Carlos Rodrigues, Leandro Giroldo, Luis Fernando Machado Santana, Marlei Aparecida Duarte Gonçalves, Natasha Skipka e Yvone Damas Lopez.

A importância dos seguros de vida e o papel do corretor

Reflexões a partir da Pesquisa do Data Folha e Fenaprevi

FABIO **LESSA**

DIRETOR COMERCIAL DA CAPEMISA SEGURADORA

Independentemente do momento de vida que a sociedade está passando, a segurança e a proteção são pilares fundamentais para a tranquilidade e estabilidade das famílias. Nesse contexto, os seguros de vida representam não apenas uma salvaguarda financeira, mas também uma rede de apoio emocional em momentos de dificuldade e incerteza.

Contudo, mesmo com sua importância incontestável, uma pesquisa recente realizada pelo Data Folha, a pedido da Fenaprevi (Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência - atualizada em julho de 2023), revelou que, aproximadamente, 82% dos entrevistados não possuem um seguro de vida ativo e 72% nunca tiveram uma apólice de proteção pessoal.

Aprofundando nesse panorama, constata-se que 21% daqueles que possuem seguro de vida o adquiriram por meio de uma contratação empresarial, que pode ter sido motivada pela exigência de uma convenção coletiva de trabalho. Esse número sugere a potência dos seguros empresariais, entretanto fica a ressalva dos baixos capitais exigidos por estes acordos e um amplo espaço para a conscientização individual sobre o seguro.

É interessante notar como alguns marcos familiares estão relacionados à essa contratação, como o nascimento de um filho ou no casamento. De acordo com a pesquisa, cerca de 19% dos entrevistados optaram por contratar um seguro de vida de maneira individual e fizeram esse movimento relacionado a algum marco familiar significativo. Outros 19% fizeram suas contratações motivados pelo evento marcante da pandemia da Covid-19, tendo sido esta catástrofe um catalisador para sua decisão.

Um dado particularmente relevante é que mais de 70% dos entrevistados consideram a oferta de um seguro de invalidez ou acidentes pessoais como um fator decisivo ao aceitar ou permanecer em um emprego atual. Já o seguro de vida também aparece como um atrativo, influenciando a decisão de mais de 60% dos entrevistados.

Olhando para o futuro, a pesquisa revela uma tendência promissora: aproximadamente 57% dos entrevistados planejam contratar algum tipo de seguro no próximo ano. Dentre estes, mais de 30% expressaram interesse em adquirir seguro de vida, invalidez, doenças graves ou funeral.

É inegável que as diversas coberturas de seguros de vida despertam um interesse real em mais de 80% dos entrevistados. No entanto, quando confrontados com a intenção real de contratação, esse número se reduz para uma janela que vai de 63% a 71%, o que sinaliza uma lacuna entre reconhecer a importância e efetivar a contratação.

Os resultados da pesquisa evidenciam a realidade de que o seguro de vida permanece como um produto não procurado de maneira espontânea pela maioria da população, apesar do reconhecimento generalizado sobre a importância desse tipo de proteção financeira. Embora as pessoas reconheçam a necessidade do seguro de vida, muitas vezes, é necessária uma abordagem proativa e incentivadora para promover a adesão voluntária a esse tipo de proteção.

Essa disparidade entre a percepção da necessidade e a ação prática ressalta a importância do corretor de seguros e o seu papel social. É através de uma abordagem consultiva e profissional que os clientes podem ser devidamente orientados sobre os benefícios e coberturas ideais para suas necessidades específicas.

Estamos atualmente imersos na era em que a experiência é amplamente priorizada e valorizada. Nesse sentido, o corretor desempenha um papel fenomenal ao estabelecer uma relação de confiança na tomada de decisão do cliente, essencial para que ele se sinta seguro ao investir em proteção para si e para seus entes queridos.

Por intermédio do corretor, os clientes podem acessar coberturas de seguro de vida que atendam genuinamente suas necessidades. Isso requer dos corretores o desenvolvimento de técnicas de vendas consultivas, capacitando-os a lidar com as objeções naturais encontradas nesse novo contexto.

Na CAPEMISA Seguradora, desenvolvemos um Processo de Vendas Consultivo divido em três módulos e, neste momento, estamos formando turmas de corretores em todo o Brasil para explicar como os corretores podem ter uma atuação ativa na prospecção, levantamento de necessidades e fechamento da venda, a luz deste processo. Já foram impactados mais de 500 profissionais de abril e outubro de 2023. Estes treinamentos são feitos pela equipe Comercial da CAPEMISA que detém total conhecimento para aplicação prática de todas as técnicas que ensinamos.

Em resumo, a pesquisa destaca não apenas a percepção sobre a importância dos seguros de pessoas pelos entrevistados, mas também a necessidade de um esforço coletivo para conscientizar e oferecer informações pertinentes sobre essa modalidade de proteção. Agora é a hora de entender todas as informações e assumir nossa responsabilidade no sentido de levar aos nossos segurados e suas famílias as proteções securitárias que eles precisam e merecem ter.

Por intermédio do corretor, os clientes podem acessar coberturas de seguro de vida que atendam genuinamente suas necessidades. Isso requer dos corretores o desenvolvimento de técnicas de vendas consultivas, capacitando-os a lidar com as objeções naturais encontradas nesse novo contexto

ESTE TEXTO É DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DA EMPRESA, NÃO REFLETINDO, NECESSARIAMENTE, A OPINIÃO DO SINCOR-SP

Para conectar pessoas é preciso investir em nosso(a) melhor parceiro(a): VOCÊ.

EVENTOS

EQUIPE COMERCIAL ALTAMENTE QUALIFICADA

TREINAMENTOS

CENTRAL DO CORRETOR CAPEMISA

CONSULTORIA ESPECIALIZADA

SOU + VOCÊ

Cuidar das pessoas é algo que nos move. Somos uma empresa Especialista em Vida e, por isso, reconhecemos a importância social do Corretor(a) de Seguros como nosso(a) maior parceiro(a) para fomentar conosco a necessidade de segurança e proteção financeira da população. Portanto, há mais de 63 anos, estimulamos o treinamento e capacitação profissional dos nossos parceiros, além de avançarmos com a tecnologia e digitalização, para oferecermos as ferramentas de trabalho mais seguras e otimizadas às suas necessidades. O(a) Corretor(a) é um importante elo da CAPEMISA com a sociedade.

Siga-nos nas redes sociais.

/@capemisaseguradora
/capemisa.seguradora
/company/capemisa_seguradora
/capemisaseguradora
/@capemisaseguradora
/capemisa

CAPEMISA SEGURADORA

www.centraldocorretorcapemisa.com.br

MINE

CAPEMISA Seguradora de Vida e Previdência S/A - CNPJ: 08.602.745/0001-32

Conec da Superação

Paralisado pela pandemia, após cinco anos, o congresso volta a acontecer de maneira presencial, reunindo todo o mercado de seguros

POR CARLOS PACHECO, ELAINE LISBÔA, JOÃO PEDRO POLIDO, KARIN FUCHS, MÁRCIA ALVES E TANY SOUZA

Com o tema "Superação", o Sincor-SP promoveu o Conec 2023, considerado o congresso mais aguardado pelos corretores de seguros, nos dias 5 a 7 de outubro, no Transamerica Expo Center, em São Paulo. A 19ª edição aconteceu após cinco anos de paralisação devido a pandemia de Covid-19, reunindo cerca de 10 mil pessoas.

O evento contou com 24 palestras, exibidas de maneira simultânea. Os associados ao Sincor-SP conseguem assistir ao conteúdo pelo portal ou aplicativo Sincor Digital, mediante login.

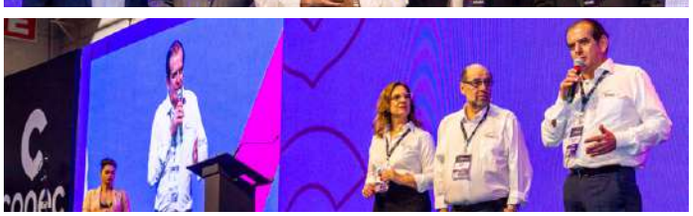
O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, anunciou que o congresso foi feito inteiramente para os corretores de seguros e que desejava um Conec com mais conteúdo e conhecimento. "A retomada do congresso pós-pandemia reafirma o significado do tema. Superamos esse período, além de nos superarmos diariamente como corretores de seguros."

Ele acrescentou que a categoria precisa estar unida para enfrentar os novos desafios que virão. "É preciso capacidade e resiliência para que, juntos, possamos desenvolver, ainda mais, a nossa profissão. Mesmo que, às vezes, haja discordâncias, isso apenas fortalece a discussão. O momento é de ação e eu reforço o compromisso do Sincor-SP com a categoria", apontou.

O presidente do Sincor-SP reuniu ainda no palco a diretoria da entidade e reforçou que o Conec só foi possível com o auxílio desses profissionais e de toda a equipe de colaboradores. Situação evidenciada com a participação da jornalista e apresentadora da TV Sincor-SP, Camila Correia, como mestre de cerimônia.

> **A retomada do congresso pós-pandemia reafirma o significado do tema. Superamos esse período, além de nos superarmos diariamente como corretores de seguros**
>
> **Boris Ber**
> Presidente do Sincor-SP

Assista às palestras do Conec 2023



Talk show

A abertura foi marcada pelo espetáculo dos artistas circenses do Universo Casuo e o *talk show* "O futuro chegou, e aí?", comandado pelo presidente Boris, com a participação do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, do presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e do presidente do SindsegSP, Rivaldo Leite.

Octaviani iniciou a conversa destacando como construir um futuro guiado por três pilares. "O primeiro pilar é melhorar a qualidade da regulação, um desafio para a autoridade reguladora que pensa as leis de seguros com responsabilidade. O segundo é olhar para a qualidade do seguro ofertado; e o terceiro é a poupança popular e como conectar esse patrimônio aos grandes projetos de desenvolvimento nacional."

A democratização do seguro foi um dos pontos colocados pelo presidente da CNseg. "Temos que desenvolver produtos para todos os públicos. Cerca de 67% da população brasileira ganha cerca de dois salários-mínimos e precisamos fornecer seguros para esta camada. A projeção de crescimento do mercado é de 9,4% para este ano. O setor é sólido e atravessa a modernização e digitalização. Estamos preparados para o futuro e temos muito o que crescer. Trabalhamos com pessoas, e o cerne do negócio sempre será a proteção. Precisamos nos unir e achar o melhor caminho", afirmou Oliveira.

Rivaldo Leite falou sobre o diálogo e o potencial de crescimento do setor. "É extremamente importante para o mercado que as lideranças olhem para frente e se unam como agora. Eu torço pela inovação. O caminho está alinhado e temos muito trabalho pela frente. O mercado está inovando e se modernizando cada vez mais. Tenho certeza de que o futuro será próspero", projetou.

No *talk show*, Vergílio parabenizou o congresso. "Um evento como o Conec traz propostas e decisões que criarão as bases para sustentar um futuro melhor, não apenas para o corretor de seguros, mas para a sociedade brasileira. Proponho uma projeção de 10% de representatividade no PIB brasileiro até 2030. Não é uma pretensão absurda. As possibilidades de ampliar os negócios são infinitas."

O entretenimento de pré-abertura do Universo Casuo também repercutiu positivamente. Os artistas circenses fizeram um espetáculo liderado pelo palhaço Marcos Casuo, que interagiu e brincou com a plateia, aliando o show às apresentações de contorcionismo, jogos de sombras, acrobacias, malabarismos, além de música, canto e performances corporais e com bambolês.

Visita do prefeito de São Paulo

O Conec 2023 ficou marcado também pela visita do prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes. Ele ressaltou a importância do setor para desafogar a lotação dos serviços públicos e indicou a criação de um seguro social, destinado à população mais vulnerável. "Para proteger a vida das pessoas, é possível criar um seguro social, mas precisamos de uma discussão mais ampla."

Nunes ainda contou que a prefeitura possui uma ação que pode contribuir com o mercado de seguros. Ele se referiu à instalação de equipamentos em 100 veículos para identificar a variação do asfalto e, com isso, mapear e gerir recapeamentos para evitar acidentes e mais transtornos para os cidadãos paulistanos.

"Foi de grande relevância a participação do prefeito no Conec, isso demonstra nosso alinhamento com os órgãos públicos, que permitem o diálogo constante em benefício dos corretores de seguros", comentou o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

> **Eu torço pela inovação. O caminho está alinhado e temos muito trabalho pela frente. O mercado está inovando e se modernizando cada vez mais**
>
> **Rivaldo Leite**
> Presidente do SindsegSP

89%

dos congressistas avaliaram o evento como Ótimo e Bom

> **O primeiro pilar é melhorar a qualidade da regulação, um desafio para a autoridade reguladora que pensa as leis de seguros com responsabilidade**
>
> **Alessandro Octaviani**
> Superintendente da Susep

Entrevistas da TV Sincor-SP com os executivos do talk show

> **Cerca de 67% da população brasileira ganha cerca de dois salários-mínimos e precisamos fornecer seguros para esta camada**
>
> **Dyogo Oliveira**
> Presidente da CNseg

> **Um evento como o Conec traz propostas e decisões que criarão as bases para sustentar um futuro melhor, não apenas para o corretor de seguros, mas para a sociedade brasileira**
>
> **Armando Vergílio**
> Presidente da Fenacor

Palestra: Superação!

Marcos Rossi (Palestrante motivacional, treinador internacional e autor best-seller)

Caminhos para superar obstáculos e ser feliz

Com a sua história de vida inspiradora, Marcos Rossi prendeu a atenção da plateia que lotou o auditório, no segundo dia, causando comoção geral. Nascido com uma deficiência congênita que impediu o desenvolvimento dos braços e pernas, ele foi além dos limites do corpo para realizar seus sonhos e ser feliz. Superou todos os obstáculos, incluindo os prognósticos médicos que limitavam seu tempo de vida a 30 anos, e não apenas teve uma infância feliz, como na vida adulta realizou desejos que pareciam impossíveis.

Diante dos problemas, muitos se perguntam: "por que comigo?". Mas, segundo Rossi, deveriam assimilar que a vida acontece para elas e não com elas, com a finalidade de trazer evolução. "Não reclame, você não tem problemas. Você pisa no chão, não precisa de ninguém para ajudá-lo a se vestir, ir ao banheiro, fazer coisas básicas. O que você tem na vida são situações que podem ser resolvidas."

4,7 ★

Avaliação média

★★★★½

Palestra: Novo cenário de seguros no Brasil

Mediação: Braz Romildo Fernandes (2º vice-presidente do Sincor-SP)
Debatedores: Adilson Lavrador (Diretor Executivo de Operações, Tecnologia e Sinistros da Tokio Marine Seguradora), Alexandre Camillo (Corretor de seguros e ex-superintendente da Susep), Eduardo Dal Ri (CEO da HDI Seguros), Edson Franco (CEO da Zurich Brasil), Felipe Nascimento (CEO da MAPFRE), Ivan Gontijo (Presidente do Grupo Bradesco Seguros) e Patrícia Chacon (no momento, CEO da Liberty Seguros)
Moderadores: Marcos Abarca (1º secretário do Sincor-SP) e Fernando Alvarez (2º tesoureiro do Sincor-SP)

Mudanças que trazem oportunidades

Abrindo o conteúdo técnico do Conec 2023, a palestra "Novo cenário de seguros no Brasil" abordou situações atuais que têm impactado nas atividades dos corretores, como a influência das aquisições de carteiras de seguradores no dia a dia dos profissionais, a inovação tecnológica, as transformações de comportamento do consumidor, além de oportunidades.

Hoje, são 130 mil corretores de seguros no Brasil e nada substitui essa distribuição. Isso foi reforçado pelo CEO da Zurich Brasil, Edson Franco, quando disse que não existem ameaças ao profissional de seguros. "Antes diziam que a profissão acabaria com a inovação tecnológica, da mesma forma foi ao surgir o *Open Insurance*. Mas não existe essa ameaça, porque a distribuição dos seguros pelo corretor é aceita pela grande maioria da população."

O corretor de seguros e ex-superintendente da Susep, Alexandre Camillo, que tem jornada múltipla, com vasta experiência no mercado de seguros, falou sobre o futuro. "Se constrói o futuro agindo no presente. Estamos diante de mudanças de hábitos, valores, com novos riscos climáticos, ou seja, são muitas transformações ao mesmo tempo e, por conta disso, as necessidades são cada vez maiores. Cabe a nós, corretores, termos atenção a tudo e a todas as mudanças e oportunidades."

Assista à palestra

Palestra: A arte do "in"possível

Guilhermo Santiago (Maestro e palestrante motivacional)

Uso dos talentos pelo bem coletivo

Um show coletivo de interatividade. Esta pode ser uma das definições do que aconteceu na palestra do maestro e palestrante motivacional Guilhermo Santiago, com o tema "A arte do 'in' possível". Natural de Herval, interior do Rio Grande do Sul, Santiago destacou que o desafio é buscar todas as possibilidades dentro de cada um e exteriorizar isso para a comunidade envolvida. "É uma forma de perceber e melhorar a vida", emendou.

O maestro contou sobre sua infância e a influência que a música exerceu desde então, e explicou conceitos de conduta desenvolvidos pelo psiquiatra alemão Gustav Bally. "É preciso captar a percepção do mundo e fazer história. Vocês são incansáveis por tudo o que fazem", disse. Por fim, ele envolveu os congressistas e fez todos tocarem a 9ª sinfonia de Bethovem simplesmente soprando em garrafinhas de água.

4,7 ★

Avaliação média

Assista à palestra

Palestra: Corretor digital

Mediação: Simone Fávaro (1ª vice-presidente do Sincor-SP)
Debatedores: Amit Louzon (CEO da Ituran), Eduard Folch Rue (CEO da Allianz Seguros), Eduardo Borges (Vice-presidente do Grupo Autoglass e Head da Maxpar), Manuel Dantas Matos (1º vice-presidente da Fenacor), Marcelo Mello (Presidente de Investimentos, Vida e Previdência da SulAmérica) e Roberto Santos (CEO da Porto)
Moderadores: Edson Lasse Fecher (1º tesoureiro do Sincor-SP) e Rogério Freeman (2º secretário do Sincor-SP)

Recursos inovadores e diálogo sobre o futuro

O painel "Corretor digital" reuniu líderes do setor e de companhias seguradoras para falar sobre o perfil dos profissionais que apostam na inovação tecnológica. Eles apresentaram conceitos importantes sobre a necessidade de atualização dos corretores e de seus colaboradores, o envolvimento no *Open Insurance* e a utilização de ferramentas que auxiliam nesse processo, como o Chat GPT-4.

"A grande mudança é pensar no que o cliente precisa. O consumidor de hoje precisa de simplicidade, velocidade e resolução", disse o presidente de Investimentos, Vida e Previdência da SulAmérica, Marcelo Mello.

Sobre o *Open Insurance*, o 1º vice-presidente da Fenacor, Manuel Dantas Matos, acredita ser necessário discutir as consequências e os caminhos a serem traçados. "Para isso, precisa haver, mais uma vez, aquilo que é o melhor dos corretores de seguros: a capacidade de dialogar, de ouvir, de saber avançar e o momento de recuar. É um desafio para todos nós, pois estamos numa zona desconhecida."

Assista à palestra

Palestra: Tendências & desafios digitais

Tiago Mattos (Co-fundador da Aerolit e expert em futuros)

Novo fenômeno: a economia da expectativa

Tiago Mattos acredita que toda empresa é de tecnologia, isso porque esse mercado influencia todos os outros. "A tecnologia transversalizou, ou seja, foi para todos os lados, e criou uma característica concomitante."

A partir disso, durante a palestra ele mostrou diversas ferramentas que utilizam da tecnologia para trazer inovações na experiência do consumidor. Ele comentou ainda que a maioria das pessoas olham para o presente e não se antecipa para o que pode ser um futuro. "Por exemplo, saber exatamente o que se comeu e o quanto precisa fazer de atividade física são situações que influenciam diretamente no cálculo do seguro de vida."

Com diversos exemplos, Mattos alertou que está nascendo o fenômeno da economia da expectativa. "Quando experimentamos algo em um mercado e gostamos, passamos a exigir que todos sejam da mesma forma. Ou seja, quem usa ar-condicionado não quer mais ventilador. As empresas que oferecerem a melhor experiência de compra, serão padrão para todas outras."

Por fim, ele afirmou que o olhar se torna mais amplo depois de conhecer outras ferramentas. "Será que a inovação não é o grande legado que vamos deixar?"

4,2 ★

Avaliação média

Quiver

figital

O ***Digital*** mais ***Humano*** e ***Seguro***.

O crescimento do mercado, sua produtividade, escala e rentabilidade com eficiência, ***só acontecerá com apoio da tecnologia.***

Visando melhoria de **processos**, de **atendimento**, da **experiência** do cliente e da qualidade envolvida, a combinação do **físico** com o **digital** desponta como uma nova maneira de fomentar o **crescimento** do mercado de seguros e aprimorar o **relacionamento** entre o **corretor** e seus **clientes** potenciais com a ajuda da **tecnologia**, abrindo espaço para **uma nova era**.

Bem-vindo(a) à nova era Quiver Figital.

Um posicionamento **inédito** para mercado de Corretores de Seguros, tendo a **tecnologia** como agente direta do aumento do potencial da maior **habilidade** do **corretor de seguros**, que nada e ninguém substitui:

O ***relacionamento*** com seus ***Clientes!***

Com o pacote de ***Soluções Quiver Figital*** e esta ***habilidade*** indispensável, torne-se um verdadeiro ***corretor on-line*** focado na construção e manutenção de ***relacionamentos*** de maneira cada vez mais ***humana*** e ***segura*** através do ***digital***.

—

Figital é a ***inovação*** para valorizar de forma permanente e crescente o corretor de seguros como ***dono absoluto do relacionamento***, oferecendo os meios necessários para ***aumentar as ofertas*** contínuas e ***impulsionar o crescimento*** do mercado.

—

As possibilidades tecnológicas do ***futuro*** no horizonte do mercado segurador são, de fato, animadoras, mas só a ***Quiver*** oferece ***hoje*** as melhores ***soluções*** para começar a ***crescer agora*** nesta nova era.

Quiver Figital, o ***Digital*** mais ***Humano*** e ***Seguro***.

*Conheça o conceito, soluções e descubra o que você precisa para tornar-se um verdadeiro **Corretor Figital!***

quiver.net.br

Quiver

1ª Jornada da Transformação

Trilha 01 · Porto

Como gerar conexões por meio do seguro

Rivaldo Leite (CEO da Porto Seguro)

"Gerar conexões por meio do seguro" foi o tema da apresentação do CEO da Porto Seguro, Rivaldo Leite, que mostrou como a companhia está inserida neste contexto e como o corretor pode gerar conexões e fortalecer a sua marca. "São várias as oportunidades para estarmos mais próximos do consumidor final. Quando aproximamos a nossa marca dos jovens, ela rejuvenesce, por isso queremos levar à população a imagem de uma marca leve e conectada com todos os públicos."

E oportunidades não faltam. "Mais de 80% das casas no País não têm seguro residencial, mais de 70% dos veículos não estão segurados. Não existe mais produto empacotado, 83% dos consumidores desejam produtos e serviços personalizados. Estamos evoluindo nisso e ainda há um trabalho grande a ser feito", afirmou.

Assista à palestra

#1º Lugar
Trilha preferida de
26,33%
dos congressistas

Trilha 02 · Allianz

Jornada do cliente

Arthur Igreja (co-founder da AAA Plataforma de Inovação),
Karine Barros (diretora executiva Comercial da Allianz),
Marlon Teixeira (diretor de Sinistros Auto da Allianz) e
Rosely Fonseca (diretora de Operações e Tecnologia da Allianz)

Não basta realizar o melhor atendimento ao cliente, também é preciso oferecer a melhor experiência em todos os pontos de contato ou interação com a empresa. "Trata-se de um grande desafio, porque na cabeça do cliente não existe a categoria seguro, o padrão ouro será a empresa que oferecer a melhor experiência", disse o especialista em inovação e tecnologia, Arthur Igreja.

Com a ajuda da Inteligência Artificial, alguns temas foram apresentados no telão para o debate. A diretora executiva comercial, Karine Barros, foi questionada sobre a possibilidade de extinção da corretagem de seguros. Ela respondeu que o papel do corretor é fundamental, por sua experiência e relação de confiança com o cliente. "A tecnologia pode servir ao corretor para adaptar a oferta ao cliente. A Allianz trabalha para simplificar a oferta e servir de suporte ao corretor para que ele possa brilhar", disse.

Assista à palestra

Trilha 03 · CNP Seguradora

Por um mundo mais aberto a oportunidades

Marcelo Mascareti (diretor comercial da CNP Seguradora)

O diretor comercial da CNP Seguradora, Marcelo Mascareti, apresentou alguns produtos oferecidos pela companhia e as oportunidades para os corretores. "Temos uma diversidade de produtos adaptados ao canal de distribuição", reforçou. A empresa aposta no que denomina de "parcerias sólidas e sustentáveis", propiciando a plena jornada de seus clientes.

Essas alianças, segundo ele, ajudam a levar informações sobre seguros a um contingente excepcional de pessoas. "Tenho certeza de que vamos mudar como o mercado de seguros se relaciona com o brasileiro", considerou o executivo. Essa união de esforços, segundo ele, objetiva, sobretudo, ampliar o acesso da sociedade aos mais diversos produtos de proteção.

Assista à palestra

Trilha 04 · MAPFRE

Attendvation – A inovação na jornada de atendimento do corretor

Hugo Assis (diretor geral da MAPFRE)

O diretor geral da MAPFRE, Hugo Assis, comentou sobre as ações que os corretores de seguros devem fazer para se empoderar, evoluir e conquistar mais clientes. "Os consumidores estão antenados. Hoje, mais de 70% preferem visitar o site da empresa antes de falar com alguém, mais de 60% escolhem enviar mensagens de voz, cerca de 50% aumentaram a comunicação via redes sociais. Após 2020, o consumidor se tornou uma bancada digital. Não precisa estar em um lugar para comprar, a venda é feita digitalmente."

Ele fez um paralelo cronológico relembrando que, nos anos 1980, era necessário um mercado de distribuição, além do produto. Em 1990, foi preciso não só um produto e um canal de distribuição, mas também segmentar o cliente e, 20 anos depois, o cliente valorizava mais a experiência. Hoje em dia, é a soma da experiência e a personalização. "Houve uma evolução do consumidor e o mercado acompanhou", finalizou.

Assista à palestra

2ª Jornada da Transformação

Trilha 05 · Ituran

Seguro do futuro é HOJE! Saiba como reter clientes com o novo tipo de seguro

Euclides Gerenutti Naliato (diretor comercial da Ituran Brasil) e
Roberto Posternak (diretor comercial Varejo da Ituran Brasil)

O diretor comercial Varejo da Ituran Brasil, Roberto Posternak, apresentou aos congressistas o que chamou de "oceano de oportunidades" no seguro de automóvel, principalmente para a frota mais antiga. "A frota circulante é de 50 milhões de veículos e 34 milhões não têm seguro". Ele completou que, entre a frota circulante com mais de 10 anos, 18% estão seguradas e 42% tiveram algum tipo de sinistro. "Para ajudar as seguradoras a mitigarem o risco é necessário a colocação de rastreadores. A alta taxa de recuperação mitiga o risco e possibilita preços mais acessíveis das apólices."

Nas palavras de Euclides Gerenutti Naliato, diretor comercial da Ituran Brasil, o seguro de automóvel é voltado para as classes A e B, e falta atenção às classes C e D. "Há uma grande oportunidade para trazer esse cliente que deixa de fazer o seguro, pois não cabe no bolso dele o compreensivo. Tem que atrair o cliente para um produto mais básico, para ele garantir o seu patrimônio. O nosso produto parte do básico, simplificado, e dependendo da combinação de coberturas, fica mais completo", indicou.

Assista à palestra

Trilha 06 · Seguros Unimed

O novo consultor de vendas! As atitudes para vencer no mercado de seguros

Domingos Cordovil (palestrante especialista em Gestão de Vendas e Trade)

A Seguros Unimed trouxe um dos mais renomados especialistas em gestão de vendas e trade para apresentar o tema "O novo consultor de vendas! As atitudes para vencer no mercado de seguros". De forma irreverente, o especialista Domingos Cordovil forneceu dicas importantes para os corretores de seguros sobre técnicas de vendas, incluindo abordagem, argumentação, divulgação dos serviços e atendimento, dentre outras, além das principais tendências do varejo.

"Quem está aqui para ser o primeiro em vendas?", perguntou à plateia. "Mas, é preciso se ver como o primeiro, ter atitude", foi a primeira orientação. Outro requisito para vender mais, segundo ele, é nunca deixar de ofertar seguros. Aliás, Cordovil frisou várias vezes que a oferta é o que faz a diferença no aumento das vendas, bem como a diversificação da carteira.

Assista à palestra

Trilha 07 · Tokio Marine Seguradora

Assistência 24h

Andrea Ribeiro (diretora de Operações da Tokio Marine Seguradora)

"O nosso time não mede esforços. Temos campões no atendimento", definiu a diretora de Operações, Assistência 24h e Fraude da Tokio Marine Seguradora, Andrea Ribeiro, ao abrir a Trilha 7. Andreia reforçou: "a jornada do cliente é o mais importante."

Ela revelou que 46% das solicitações de assistência e 35% dos chamados da área patrimonial da seguradora são formalizados no meio digital. "Quando imprimimos maior agilidade no atendimento, facilitamos a busca de soluções. Em 2022, realizamos 800 mil serviços. De janeiro a setembro deste ano, já registramos 700 mil, devido ao crescimento da carteira", enfatizou.

Assista à palestra

Trilha 08 · Liberty Seguros

Agilidade para fortalecer a lealdade do cliente e capturar novas oportunidades

Marcos Machini (vice-presidente comercial da Liberty Seguros)

Agilidade e lealdade parecem dois termos antagônicos. Como entregar uma demanda com pressa, mas sendo leal ao que foi requerido? Esta foi a reflexão que o vice-presidente comercial da Liberty Seguros, Marcos Machini, trouxe à tona para conceitualizar sua palestra.

Para ele, a palavra agilidade tem uma associação direta com rapidez e quando se fala de pressa, gera a ideia de falta de qualidade. "Ninguém consegue tratar urgência o tempo inteiro, por isso, temos que tratar agilidade diferente de urgência. Trabalhar agilidade é entregar valor de maneira constante. Se não fizermos da agilidade uma cultura, não conseguiremos implementar transformação."

Assista à palestra

3ª Jornada da Transformação

Trilha 09 · Sincor-SP

Seguro saúde: reflexões e propostas

Mediação: Márcio Silva (vice-presidente da Região 1 do Sincor-SP)
Debatedores: Flavio Bitter (diretor-gerente da Bradesco Saúde), Heitor Augusto (diretor comercial Saúde & Odonto da SulAmérica), Marcelo Reina (CEO da Brazil Health), Wilson Roberto Ferreira Leal (diretor executivo de Mercado e Tecnologia da Seguros Unimed), Jobel Cândido Venceslau Júnior (diretor da Regional Assis do Sincor-SP) e Vanessa Mendes (coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico do Sincor-SP)
Moderador: Flávio Machado (vice-presidente da Região 5 do Sincor-SP)

Na trilha "Seguro Saúde", os temas mais discutidos foram a sustentabilidade da saúde suplementar, a prevenção de fraudes e a participação dos corretores de seguros na venda consultiva. O diretor executivo de Mercado e Tecnologia da Seguros Unimed, Wilson Roberto Ferreira Leal, defendeu que é preciso envolver todos os *players* do setor. "Muitas empresas do ramo estão com o resultado operacional negativo diante das instabilidades que temos no sistema. Temos que discutir o que precisa ser feito com todos os envolvidos para o setor voltar a ter a sustentabilidade que tinha antes da pandemia."

Nas palavras do diretor comercial Saúde & Odonto da SulAmérica, Heitor Augusto, o setor vive o pior momento. "São vários fatores impactando os nossos resultados, como fraudes e reembolsos. Todo mundo destravou o reembolso digital no momento da pandemia, sem ter a preocupação com as camadas de segurança, pois precisavam de respostas rápidas. Hoje, muitas camadas foram colocadas para evitar a fraude. Talvez, o mercado nunca tenha encarado a fraude como deveria, o que agrava os nossos custos. E o apoio do corretor nesse entendimento é necessário para a sustentabilidade e continuidade do setor."

Assista à palestra

Trilha 10 · Sincor-SP

Riscos não aceitos: o que fazer?

Mediação: Edson Fecher (1º tesoureiro do Sincor-SP)
Debatedores: Antonio Penteado Mendonça (advogado), Boris Ber (presidente do Sincor-SP), Danilo Silveira (diretor executivo da FenSeg), Gustavo Galrão (head of Underwriting da Latú), Rodrigo Botti (vice-presidente executivo de Finanças, Atuário e Tecnologia do IRB Re), Alex Dias Florentino (diretor da Regional Presidente Prudente do Sincor-SP), Betine Theisen de Castro (diretora da Regional Campinas do Sincor-SP) e Carlos Eduardo Melato (diretor da Regional Araraquara do Sincor-SP)
Moderador: Lauro Barreto (vice-presidente da Região 3 e diretor da Regional Taubaté do Sincor-SP)

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber registrou que a discussão em torno dos riscos não aceitos, que já foram chamados de riscos excluídos e declináveis, remonta a duas décadas. Nos últimos tempos, porém, o Sincor-SP decidiu participar do enfrentamento do problema. "Resolvemos encarar de forma efetiva e em parceria com a FenSeg", disse. Um grupo formado por ambas as entidades e a participação de outros membros, segundo ele, iniciou o trabalho pela identificação dos riscos.

Para o advogado Antônio Penteado Mendonça, "o risco declinável pode ser um bom negócio, desde que se saiba subscrevê-lo". Ele acrescenta que o problema não afeta os grandes riscos, mas os de pequeno e médio portes.

Assista à palestra

#2º Lugar
Trilha preferida de
11,14%
dos congressistas

Trilha 11 · Sincor-SP

Oportunidades para vender +!

Mediação: Carlos Alberto Caporali (vice-presidente da Região 2)
Debatedores: Eva Miguel (diretora comercial Brasil da Porto), Leonardo Pereira de Freitas (diretor comercial da Bradesco Auto/RE), Paulo Ricardo Cesário Costa (vice-presidente comercial da HDI Seguros), Cinthia Carrero Severino (diretora da Regional Marília do Sincor-SP), Luis Alberto d'Almenery (diretor da Regional São Paulo Norte do Sincor-SP) e Luis Pedro Nardin (diretor da Regional Jundiaí do Sincor-SP)
Moderador: João Garrucho (vice-presidente da Região 4 do Sincor-SP)

Uma pesquisa recente do Sincor-SP, apontou dados palpitantes: 20% dos corretores possuem apenas um colaborador em suas atividades e 25%, dois colaboradores. Qual é, então, a forma de melhorar a produtividade na comercialização de produtos? "É preciso ressaltar a importância do seguro para o brasileiro e estabelecer uma nova narrativa de venda", apontou o diretor comercial da Bradesco Auto/RE, Leonardo Freitas.

"Corretor é para sempre". Assim Eva Miguel iniciou a sua exposição. Ela mencionou dois fatores fundamentais para o corretor vender mais: relacionamento e experiência, com a construção de estratégias, processos e ferramentas. Igualmente é imprescindível, segundo ela, se comunicar de forma permanente com o segurado para a relação não cair no esquecimento.

Assista à palestra

Trilha 12 · ENS

O corretor de seguros e a nova forma de vender

Diego Maia (palestrante de Vendas, Escritor e Comunicador)

"A venda é uma ciência exata, mas tem uma porção de fé, que alguns intitula como sorte", foi assim que o renomado especialista em vendas e convidado especial da ENS, Diego Maia, começou a sua palestra. Ele acredita que saber vender é um antídoto para quase todos os males. "O principal veneno é achar que sabe de tudo. Essa pessoa está fechada ao aprendizado. Se não pensarmos em crescer, teremos sempre menos", enfatizou.

Segundo ele, é importante ter a visão de que venda é conexão. "Quanto maior a capacidade de se conectar com o cliente, mais sucesso financeiro teremos. O cliente não quer apenas o desconto para fechar uma proposta, ele quer ajuda, o auxílio do corretor. Por isso, quanto mais a gente se doar, mais receberemos de volta."

Assista à palestra

4ª Jornada da Transformação

Trilha 13 · Bradesco Seguros

A magia do seguro

Flavio Bitter (diretor-gerente da Bradesco Saúde), **Gabriel Louchard** (ilusionista), **José Pires** (diretor da Bradesco Vida e Previdência) e **Leonardo Freitas** (diretor comercial da Bradesco Auto/RE)

"A magia do seguro" foi o tema da trilha comandada pela Bradesco Seguros. O ilusionista Gabriel Louchard mediou as apresentações. Um trio de respeito explicou como o seguro ajuda a transformar a vida das pessoas: o diretor-gerente da Bradesco Saúde, Flávio Bitter; o diretor da Bradesco Auto/RE, Leonardo Pereira de Freitas, e o diretor da Bradesco Vida e Previdência, José Pires.

Freitas fez a seguinte provocação: "porque o seguro é mágico?" Uma das respostas aponta para a reposição de vida e reparo de danos. "Estar seguro e ter seguro são conceitos diferentes", advertiu. Em sua análise, a magia está na capacidade de promover a transformação na vida das pessoas, com tranquilidade, paz e expectativa de crescer a venda dos produtos.

Assista à palestra

Trilha 14 · Icatu Seguros

Venda consultiva de vida e previdência: como encantar clientes e estimular a proteção financeira completa

Renato Gomes (superintendente de Venda Consultiva da Icatu Seguros)

O superintendente de Venda Consultiva da Icatu Seguros, Renato Gomes, trouxe ideias de como ter conexões autênticas com seus clientes, oferecendo soluções personalizadas e construindo relacionamentos sólidos. Ele explicou que venda consultiva é a compra consciente pelo cliente, com percepção clara de seus desejos. "Por isso, temos que aprender a necessidade de cada cliente, para que ele tenha conforto e segurança."

Gomes exaltou os benefícios da venda consultiva para o corretor de seguros. "A venda consultiva é rápida e inteligente, aumenta o índice de conversão e afasta as objeções, além de trazer comissões expressivas, porque o corretor de seguros se preocupa com valores e, assim, os prêmios começam a ser mais atraentes. Há também, cada vez mais, confiança gerando processo contínuo de fidelização."

Assista à palestra

Trilha 15 · HDI Seguros

Como ser insubstituível num mundo de máquinas e tecnologia

Andrea Piscitelli (psicóloga e consultora na área de Serviços e Varejo da HDI Seguros) e **Paulo Ricardo Cesário Costa** (vice-presidente comercial da HDI Seguros)

Com o tema "Como ser insubstituível num mundo de máquinas e tecnologia", o vice-presidente comercial da HDI Seguros, Paulo Ricardo Cesário Costa, e a psicóloga e consultora na área de serviços e varejo, Andrea Piscitelli, conduziram uma palestra envolvendo os congressistas, sobre romantismo no universo corporativo.

Segundo eles, isso é o que diferenciará humanos das máquinas, citando dois exemplos: Steve Jobs dizia que a única forma de sobreviver no mundo de máquinas é ser romântico e, de acordo com a Deloitte, a única maneira de não ser substituído por robôs e máquinas é ser mais humano diante delas. Os primeiros fazem o trabalho e o humano faz o super job.

Assista à palestra

Trilha 16 · Lojacorr

Como transformar a sua corretora em uma máquina de vendas

Dirceu Tiegs (CEO da Lojacorr)

"Este é um Conec diferente. O cenário é de menos ameaças e mais oportunidades aos corretores". Foi esta a percepção do CEO da Lojacorr, Dirceu Tiegs. Ele lembrou que ao longo dos anos muitos disseram que a profissão de corretor deixaria de existir, mas, contrariando as previsões, a categoria se fortaleceu, se consolidou e cresceu.

Tiegs observou que algumas novidades, a princípio, foram consideradas ameaças à profissão, caso dos canais alternativos, da internet e, mais recentemente, da transformação digital. "Os consumidores não estão contratando seguro nas plataformas digitais e seguem confiando no corretor."

Assista à palestra

5ª Jornada da Transformação

Trilha 17 · SulAmérica

A magia do seguro

Adriana Lins Pereira (superintendente regional comercial da SulAmérica), **Fábio Wayand** (head comercial do RJ da SulAmérica), **Solange Zaquem** (diretora comercial da SulAmérica) e **Victor Bernardes** (diretor comercial Varejo da Operação de Vida, Investimentos e Previdência da SulAmérica)

A SulAmérica realizou pesquisa inédita e recente, ouvindo 1,5 mil beneficiários, que traz *insights* relativos à inovação, digitalização, ferramentas, vendas, sinistros e fraudes, além de explorar questões de como os corretores podem se conectar mais e melhor com os seus clientes.

A primeira pergunta aos palestrantes reside na seguinte questão: como o cliente avalia o atendimento? Sobre isso, Solange Zaquem, diretora comercial da companhia apontou: "a pesquisa traz dados bem interessantes e que, certamente, vão ajudar os corretores em sua jornada". O levantamento – concordam os executivos – é um estímulo ao trabalho constante de venda de produtos e soluções, a partir da análise de seus resultados.

Assista à palestra

Trilha 18 · Zurich Seguros

Sustentabilidade no mundo e as oportunidades e tendências para seguros no Brasil

Fabio Leme (diretor executivo de Personal Lines & Marketing da Zurich Seguros)

A temperatura global está subindo e um dos seus impactos são as mudanças climáticas, que no Brasil têm causado estragos. o diretor executivo de Personal Lines da Zurich Seguros, Fábio Leme, apresentou um quadro preocupante para o futuro do planeta, mas também mostrou que cada um poderá fazer a sua parte no enfrentamento do problema.

Leme apresentou gráficos de institutos de pesquisa meteorológica que demonstram o aumento de 1°C na temperatura da terra de 1950 a 2020. "Está subindo e, neste ano, foi ainda maior. Se o gráfico mostrasse 2023, veríamos que subiu 1,5°C em relação a 1930", disse. Para quem acha que 1°C não é nada, ele lembrou que mais de dois terços da superfície da terra são cobertos por água e que o aquecimento traz consequências drásticas. "O Brasil tem sofrido os efeitos de catástrofes, como inundações no Sul e Sudeste e secas no Norte e Nordeste", disse.

Assista à palestra

Trilha 19 · Bradesco Seguros

Felicidade

Bruna Lombardi (atriz)

A atriz, escritora, poetisa e palestrante brasileira, Bruna Lombardi, foi a convidada especial da UniverSeg - Universo do Conhecimento do Seguro, do Grupo Bradesco Seguros, para falar sobre "Felicidade". Na ocasião, ela provocou uma reflexão aos congressistas: "vocês acreditam que a gente atrai para a vida tudo o que queremos?". A resposta da atriz é que não atraímos o que queremos só pensando. "O universo exige ação e determinação de pensamento, desejo e vontade de conseguir as coisas que se quer."

Segundo ela, todo mundo precisa de felicidade. "Quando não se está feliz, a pessoa não consegue trabalhar direito, produzir e amar. Não há uma relação amorosa nem com ela, nem com a vida. Felicidade é essencial, ela nos traz autoconhecimento, pensamento positivo, vontade de fazer e ter atitude com a vida. Isso não quer dizer que não haverá momentos tristes e de melancolia, nós somos humanos". Em outras palavras, Bruna quis dizer que na busca de felicidade é preciso que se tenha um movimento constante de Superação!

Assista à palestra

Trilha 20 · CAPEMISA Seguradora

Futuro das vendas e o marketing digital

Alfredo Soares (Palestrante Referência em Empreendedorismo e Vendas) e
Fabio Lessa (diretor comercial da CAPEMISA Seguradora)

Palestrante referência em Empreendedorismo e Vendas, Alfredo Soares, falou sobre "Futuro das Vendas e o Marketing Digital", em um painel promovido pela CAPEMISA Seguradora e apresentado pelo diretor comercial da companhia, Fabio Lessa.

Soares disse que a venda é a arte de entender a ciência do comportamento humano. "Com a velocidade como as coisas acontecem, não há mais como vender da mesma forma, porque estamos falando da era de multigerações. Porém a venda ganhou uma grande aliada, que é a tecnologia."

Assista à palestra

#3º Lugar
Trilha preferida de
7,09%
dos congressistas

Espaço Inovação: conteúdo no meio da feira de negócios

Novidade no Conec 2023, o Espaço Inovação foi ideia desenvolvida em conjunto ao CQCS, com o objetivo de fornecer palestras rápidas, focadas em tecnologia para o corretor de seguros.

BrazilHealth: o CEO Marcelo Reina palestrou sobre como tornar a concorrência irrelevante, usando como referência o livro "A estratégia do oceano azul."

Akad Seguros: o CEO Danilo Gamboa falou sobre marcas e como possuir uma variedade de produtos pode aumentar as possibilidades para novos negócios.

Wellbe: a head de Marketing Desirée Vilas Boas falou sobre como transformar a gestão de saúde da corretora utilizando dados sensíveis para ampliar a carteira de clientes.

Aconseg-SP: a sócia da Ragaz Assessoria, Claudia Simplicio, forneceu dicas de como criar mercados com o marketing digital. O diretor Administrativo da Aconseg-SP, Leandro Henrique Silva, divulgou métodos para decentralizar operações, vender mais e rentabilizar uma corretora. E a fundadora da Axpert, Juliana Santos, falou sobre MGAs, tema recorrente durante o congresso e cada vez mais relevante no mercado.

Coris: o gerente de corretoras, Erick Lorga, indicou as vantagens do seguro viagem.

SegPartners Brasil: o CEO Paulo Rogério dos Santos ofereceu soluções para corretoras.

HealthBit: o coordenador Comercial Kleber Ribeiro e o executivo de Vendas, Kauê Silva explicaram dados que podem garantir a seleção e o direcionamento preciso de clientes.

Entretenimento marcado por shows de grandes artistas

O Conec ofereceu aos congressistas três shows especiais de Tiago Abravanel, Paulo Ricardo e Rionegro e Solimões.

No dia 6 de outubro, Tiago Abravanel encerrou a noite em grande estilo. O show resgatou a dança, atrativo principal nas festas dos anos 70, que, com o passar dos anos, foi sendo cada vez mais desvalorizada pelos frequentadores das noites brasileiras.

Já no dia 7, Paulo Ricardo trouxe o show "Rock Popular", que comemora seus mais de 35 anos de carreira com grandes sucessos, tanto no RPM quanto no solo, homenageando o rock nacional com clássicos de grandes artistas.

E Rionegro e Solimões, uma das duplas mais importantes da história da música sertaneja, foram a última atração do Conec 2023, sacramentando de vez o sucesso do congresso.

Diversas premiações para os corretores

Como de costume, durante o congresso, os corretores de seguros foram contemplados com diversos sorteios imperdíveis. No Conec 2023, foram sorteados três Renault Kwid 1.0, uma moto, quatro notebooks, além da ação social "Passaporte do Bem".

Ganhadores dos carros

O primeiro ganhador de um carro foi o corretor de Campinas (SP), da Central de Benefícios Corretora de Seguros, Wilson Pires Alves. "Sou corretor de seguros desde 2011, mas estou no mercado há 34 anos. Sou sindicalizado desde que me tornei corretor. Desde 2000, eu participo do Conec, primeiro como seguradora e depois como corretor. Sempre participei dos sorteios e esta foi a primeira vez que ganhei. Esse carro representa exatamente o que foi a palestra de Marcos Rossi: pensamento positivo, que as coisas acontecem".

A corretora da zona norte da capital, Regina Maria Tofolo, foi outra premiada com um automóvel. Ela contou que veio ao congresso focada em ganhar o carro no sorteio. "Mentalizei que iria ser sorteada porque me tornei avó e precisava de um carro para levar minha netinha à escola, ao médico e para passear.

Por fim, a última a ser sorteada com um dos veículos foi Neide Terezinha Attolini, da Attolini Assessoria e Corretagem de Seguros, de Novo Hamburgo (RS). "Sou corretora de seguros desde 2005, mas trabalho com seguros há 45 anos. Decidi vir de última hora, pensando que desta vez levaria o prêmio e o carro veio."

A nossa empresa tem pouco mais de um ano e está é a primeira vez que participo do Conec. É o maior evento de seguros que já fui, em termos de estrutura e conteúdo. Foi fenomenal! Uma oportunidade de ver todos os envolvidos nesse mercado em um único lugar e uma oportunidade ímpar para fazer relacionamento

Eduardo Marcellini
CEO da STOA, em Belo Horizonte (MG)

Notebooks para o trabalho

Os corretores tiveram chance de concorrer a quatro notebooks, um deles cortesia do Circuito Inovação. Os ganhadores foram: Edmilson Veiga (Ribeirão Preto/SP), Luiz Carlos Hoda (Campo Belo/SP), Renata Pacheco (Pernambuco) e Luiz Beluchi (Guarulhos/SP).

"Queria adquirir um novo computador nos próximos meses e estou muito feliz. É uma ferramenta de trabalho, talvez mais que o próprio veículo, pois estamos sempre com ele em mãos para atender melhor o nosso cliente", disse Beluchi.

Passaporte do Bem

Além dos carros, foi sorteada uma moto entre os participantes do "Passaporte do Bem". A ação une auxílio social e o sorteio de um prêmio, contando com o apoio de diversas empresas do mercado de seguros. Desde 2008, a ação auxilia entidades do Estado de São Paulo.

O prêmio sorteado na presença de toda a diretoria executiva, regional e eleita do Sincor-SP, foi uma Scooter Haojue Lindy de 125 cilindradas, e a vencedora foi a corretora de seguros Lucia Karina Alves, da Aslea Corretora de Seguros, Capitalização e Previdência Privada (Manaus/AM). "No ano que vem, a nossa corretora fará 30 anos de mercado. Ela foi fundada e é gerida pela minha mãe. Não é o primeiro Conec que participamos, mas este ano só viemos porque já estava tudo pago. Minha mãe fez duas cirurgias no olho e ainda está com dificuldade para enxergar, mas viemos mesmo assim. Sábado choveu muito em São Paulo e só conseguimos chegar um pouco antes do sorteio. Ainda no hotel, disse para minha mãe que a gente tinha que ir ao evento para ganhar o prêmio. Só tenho a agradecer a Deus e aos organizadores do Conec. Vamos vender a moto e investir na empresa", declarou Lucia.

Conec também reforça inclusão social

Em sintonia com o tema "Superação!" e para estimular a inclusão, o Conec cedeu espaço para quatro ONGs na Exposeg, além de contar com cadeirantes para recepcionar os corretores que chegavam para o congresso. Participaram da feira o Instituto Caminho Contra Injustiça, a ONG Fazer o Bem Transforma, o Instituto Techmail e a Associação Beneficente Vivenda da Criança.

Eu participo do Conec desde a primeira edição, sempre que ele é realizado em São Paulo. A organização caprichou e foi uma oportunidade para nos atualizarmos e sabermos o que acontecerá no futuro

Milza Claudio Geraldo
Corretora de seguros de São Paulo

TV Sincor-SP inova com SinPodOuvir e Carona Conec

De maneira inédita, o Conec fez a exibição ao vivo do podcast SinPodOuvir, com entrevistas de diversos executivos do mercado, conduzidas pelos apresentadores Alex Dias, Boris Ber, Fernando Ber, Leandro Giroldo, Mara Sutto, Rogério Freeman, Simone Fávaro, Thiago Fecher e Vanessa Mendes.

Outra novidade foi o "Carona Conec". O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, e os apresentadores Rogério Freeman e Leandro Giroldo conduziram carrinhos de golfe pela Exposeg, convidando os congressistas para uma carona recheada de conversas interessantes.

Assista ao SinPodOuvir e ao Carona Conec

Exposeg reúne mais de 70 empresas do setor

A Exposeg, feira de negócios que reúne as principais seguradoras e prestadores de serviços do setor, contou com 72 empresas, que capricharam em seus estandes e ações para receber corretores de seguros de todo o Brasil.

Com espaço maior, foram montados ambientes criativos e inovadores, além de oferecer serviços especiais para os congressistas, como o ambulatório da BrazilHealth e MedSênior, a ambulância da Amil, o espaço para carregar celular com a Metlife e o *workstation* da Suhai.

De modo especial, a feira também prestigiou a mídia especializada, com estandes do CQCS e do SeguroCast, e exibição de totens digitais da Apólice, Cobertura, Insurance Corp, JNS, JRS, Seguro Nova Digital e Universo do Seguro.

- Aconseg
- Agger
- Akad
- Allianz
- American Life
- Amil (Ambulância)
- AXA
- Bradesco Seguros
- BrazilHealth e MedSênior (Ambulatório)
- BrazilHealth
- CâmaraSIN
- Caom
- CAPEMISA Seguradora
- Centauro-On
- Coface
- Coris
- CQCS
- Darwin
- Delta
- doHub
- ENS
- Excelsior
- For Risk
- GBOEX
- HDI Seguros
- HealthBit
- Icatu
- ID Seguro - Certisign
- Infocap
- Ituran
- Latú Seguros
- Liberty Seguros
- Localiza
- Lojacorr
- Loovi Seguros
- MAPFRE
- Maxpar
- Megaluzz
- Mentor do Corretor
- Metlife (Carregador de Celular)
- Mitsui Sumitomo Seguros
- Moltrio
- Odontogroup
- ONG Fazer o Bem Transforma
- ONG Instituto Caminhos Contra Injustiça
- ONG ITM Instituto Techmail
- ONG Vivenda da Criança
- Partwork
- Porto
- Potência Seguros
- Sancor
- Savana
- Segpartners
- Segurocast (Podcast)
- Seguros Unimed
- SGCor
- Sicoob Credicor-SP
- Sincor-SP
- Sompo Seguros
- Starken
- Stere
- Suhai (Workstation)
- SulAmérica
- Suridata
- Tex
- Tokio Marine Seguradora
- Trucks Control
- Up Hold
- Vila Velha Corretora de Seguros
- Vital Card
- VR
- Wellbe
- Zurich

Porto

ANS - nº 00058-2

#CORRETOR é pra **SEMPRE**

PortoBank PortoSaúde PortoSeguro

Todo cuidado é Porto.

Campanha produzida com Corretores reais durante o Conec de 2023.

Empreendedorismo para crescer no setor desde jovem

Leandro Giroldo investiu em estudo e networking para ampliar os negócios

Aos 41 anos, o corretor de seguros Leandro Giroldo construiu uma trajetória profissional de sucesso. Ele ingressou no setor de seguros aos 20 anos, ajudando sua mãe, Irene Giroldo, que era produtora de planos de saúde para uma corretora. Leandro jogava futebol profissionalmente e viajava bastante, até que desistiu do esporte para passar mais tempo em casa com a família, em São Caetano do Sul. Sem saber com o que trabalhar, ele conseguiu um bico, com amigos da academia, como segurança em casas noturnas.

Paralelamente, ajudava sua mãe a levando de carro para visitar clientes. "Naquela época o atendimento era presencial, precisava estar nos lugares para preencher contratos. Também era comum realizar plantões de vendas dentro de centros médicos", recorda. Certa vez, sua mãe não pôde trabalhar em dia de plantão em um centro médico muito concorrido, por isso pediu que ele fosse em seu lugar. "Neste primeiro dia no plantão eu vendi, na época, R$ 175, e as primeiras parcelas são do corretor. Para mim, que ganhava R$ 35 por noite, foi um valor impressionante. Três dias depois fui novamente substituir minha mãe e vendi R$ 350. Não sai mais", lembra.

Irene viu que ele levava jeito para as vendas e criou uma parceria, em que ela ficava em casa fazendo atendimentos ao telefone, e o filho ia até os clientes fechar os contratos. Dois anos depois, em 2004, seu tio Rubens trouxe a ideia de montar uma corretora de seguros, e que Leandro precisaria ter habilitação profissional da Susep. Apesar das dificuldades com a distância e o valor do curso, na época, Leandro estudou, mas o tio mudou de planos, e ele ficou com a habilitação guardada.

Em 2008, a corretora para a qual produziam começou a passar por dificuldades e então Leandro convidou o gerente, Moacir Cavalcante, para juntos venderem seguro de saúde dentro de uma corretora de um amigo que só atuava com seguro automóvel. Nesta mesma época, a mãe de Leandro se mudou para a Espanha, onde mora até hoje.

Inauguração da nova sede em São Bernardo do Campo

Leandro e Moacir ficaram na corretora por 10 meses, mas não deu certo, e foi quando resolveram sair e montar a Lemmo Corretora de Seguros, cujo nome significava "Leandro Mais Moacir". A Lemmo nasceu em maio de 2009, atuando apenas com saúde.

No início, eles entregavam produção para uma corretora parceira, até que Leandro lembrou que tinha sua habilitação na Susep, poderia habilitar e trabalhar diretamente em saúde e outros seguros também.

Por anos, eles estavam acomodados com a receita da empresa, que pagava as contas, mas não garantia maiores ambições. No final de 2018, Leandro começou a se incomodar com a situação, e decidiu investir em estudos. "Comecei a pisar no acelerador e entrei em uma ascensão de estudos e mentorias. Estudei diversos cursos e isso foi abrindo minha cabeça", conta. "Até que, em novembro de 2020, fiz uma proposta para o meu sócio e comprei a parte dele. Tenho orgulho dessa parceria de sucesso, que acabou por uma decisão adulta e consensual, mas que nos tornou amigos até hoje."

A Lemmo nasceu no centro de Santo André, onde permaneceu por um ano, depois ficou 10 anos no centro de Diadema, e agora completa três anos em São Bernardo do Campo. Quando se mudaram para São Bernardo, a empresa contava com quatro funcionários e atuava apenas com saúde e automóvel, e hoje, três anos depois, atua com todos os ramos e conta com 28 colaboradores.

"Nesta última mudança de cidade foi quando comecei a apostar no crescimento da corretora e em pessoas. Trabalhamos a cultura da empresa, visão de crescimento, começamos a trabalhar outros ramos, exploramos nossa carteira e fomos crescendo gradativamente. Começamos com uma sala e, um ano e meio depois, já havíamos expandido para três. Hoje, temos 28 colaborares e a meta é chegar ao fim de 2024 com 50, porque tem campo para isso", relata.

Leandro é casado há 12 anos com a Raíza Giroldo, com que tem dois filhos: Henrique (10) e Júnior (6). A família ainda conta com o primogênito Felipe (16), fruto do primeiro casamento de Leandro, e Pietro (14), seu enteado.

Em sua visão, o que ajudou foi a participação no mercado e o *networking*. "Conversar com outros corretores é fato relevante no meu crescimento. O Sincor-SP me ajuda muito neste sentido, assim como o Clube dos Corretores de Seguros do ABC (CCSABC) e a União dos Corretores de Seguros (UCS). O relacionamento, bem como cursos e palestras, contribui para maior desenvolvimento pessoal, além de aproximar das operadoras e seguradoras", avalia.

Recentemente, Leandro passou a atuar no Sincor-SP nas Comissões de Comunicação e de Saúde. Ele também é um dos apresentadores do podcast SinPodOuvir, categoria imprensa. "Estou muito feliz, quero me engajar cada vez mais e levar a voz do Sincor-SP para o corretor. Por muito tempo pagava mensalidade e não participava. O Boris (presidente) me descobriu em um jantar do CCSABC, quando ele falava dos benefícios da entidade e eu apontei que o corretor não sabe de tudo o que ela oferece. Hoje, sou assíduo no Sincor-SP, uso o Disque Sincor em qualquer dificuldade, e agora oriento colegas a ligarem também, pois é uma fonte segura, de acesso direto às companhias, que pode ajudar o corretor, desde que participe e procure a ajuda do Sincor-SP."

Família Giroldo

Leandro com seus pais e irmão

Equipe Lemmo Corretora de Seguros

Sincor Digital 2023 atualiza corretores de seguros sobre temas que impactam a profissão

Evento *on-line* discutiu o PLC 29/2017, o *Open Insurance* e o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros

O Sincor-SP realizou, no dia 22 de novembro, mais uma edição de seu evento *on-line* anual Sincor Digital – Conectando o Mercado de Seguros. Com o título "Atualizar para Crescer", o evento destacou temas que impactam o corretor de seguros, e que muitos profissionais ainda estão distantes de informações, como o Projeto de Lei Complementar (PLC) nº 29/2017, que trata de uma grande transformação no setor de seguros; o sistema aberto de seguros *Open Insurance*, que foi ajustado para atender pleitos; e as propostas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS).

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, mediou o debate, que teve como palestrantes Antonio Penteado Mendonça, advogado especializado em seguros; Armando Vergílio, presidente da Fenacor; e Roberto Santos, presidente do Conselho Diretor da CNseg. "Temos a satisfação de realizar um Sincor Digital especial, com uma banca bem escolhida, para fechar o ano levando informação aos corretores de seguros", apontou.

PLC 29/2017

De acordo com Boris Ber, o Projeto de Lei Completar que transforma o mercado de seguros recebeu contribuições dos corretores de seguros, por meio da Fenacor, e das seguradoras, por meio da CNseg, e foram aparadas arestas. "Voltamos a trabalhar unidos pelo bem do nosso mercado".

Antonio Penteado Mendonça disse que se reuniu com o advogado Ernesto Tzirulnik, "pai" do PLC 29/2017, e garante que é inevitável o Brasil ter uma "Lei de Seguro". "Podemos ter uma lei boa, que é o projeto de lei da forma como está agora redigido, fruto de acordo com a CNseg, a Fenacor e os profissionais de resseguradoras; ou podemos ter um projeto de lei de forma não tão boa, que é o PLC 29/2017 em seu texto original", afirmou.

No que impacta os corretores de seguros, Antonio Penteado Mendonça destacou alguns pontos. "O seguro massificado, que a maioria dos corretores está habituada a trabalhar, não terá maior mudança. Será uma lei que vai privilegiar o trabalho do corretor, porque determina prazos que o profissional será obrigado a atender e são bastante interessantes, principalmente para os seguros de automóvel, residencial e pequenas empresas. O projeto impacta mais nos grandes riscos, que estão fora da atuação da maioria dos corretores no Brasil. Em relação aos resseguros, muda que toda regulamentação deve ser escrita em português e adotar a legislação brasileira, o que é muito positivo."

Open Insurance

O *Open Insurance* foi inserido no mercado na esteira do *Open Banking*, para formar o *Open Finance*. "O problema é que as primeiras regulamentações foram extremamente equivocadas. Fizeram um 'copia e cola', mas seguro é completamente diferente de banco, no seguro já tem o corretor que avalia as propostas e a melhor relação custo-benefício, num trabalho consultivo para o segurado. Criaram o *Open Insurance* deixando o corretor de seguros de fora, e aí nos levantamentos para ajustar", argumentou Armando Vergílio.

A Susep ajustou o projeto e as Sociedades Iniciadoras de Serviço de Seguro (SISS), que excluíam os corretores de seguros, foram substituídas pelas Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOC), para incluir os profissionais.

"Uma SPOC precisa ser muito bem estruturada, exige-se capital mínimo de R$ 1 milhão, além de investimentos em tecnologia, portanto pouquíssimos conseguiriam atuar. A Fenacor foi buscar informação, vimos que o *Open Insurance* é inexorável, e que precisamos incluir o corretor. Então, estamos constituindo uma SPOC, chamada OpenCor, na missão de oferecer ferramentas para que o corretor continue desempenhando seu papel de forma competitiva. Buscamos nos antecipar, pois não queremos ser pegos desprevenidos. Teremos a ferramenta que o corretor, se precisar, poderá utilizar para que continue exercendo seu papel", argumentou.

PDMS

A CNseg lançou, em março, o plano de desenvolvimento do setor, que reúne metas e mudanças a serem realizadas. "O Brasil é um país subdesenvolvido em seguros por causa da baixa penetração no PIB – tem 6%, mas ainda é pouco. Isso ocorre por não termos uma cultura de seguro no Brasil", disse Roberto Santos. "Seguro entrega proteção e as pessoas só veem a necessidade de proteção quando o risco está muito próximo, por isso vimos um avanço do setor depois da pandemia."

Segundo ele, a solução identificada foi desenvolver um programa estruturado com quatro pilares: 1) Imagem do Seguro, 2) Canais de Distribuição, 3) Produtos e 4) Eficiência Regulatória – que foram divididos em 44 iniciativas que irão guiar as ações da CNseg até 2030.

O PDMS é resultado de um trabalho realizado ao longo de seis meses por entidades supervisionadas pela Susep e pela ANS, representadas pelas quatro Federações que compõem a CNseg – FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde, FenaCap – e por corretores de seguros, por meio da Fenacor.

"Vamos continuar falando desses temas no Sincor-SP, orientando os corretores, levando informação e conhecimento, para deixar os profissionais, cada vez mais, inteirados do que vem pela frente. Dúvidas causam incerteza e queremos o contrário: que o mercado continue evoluindo", garantiu Boris Ber.

Confira o programa na íntegra

Ganhadora de um notebook

No Sincor Digital foi realizada a premiação de um notebook, cuja ganhadora foi a corretora de seguros Sidneia Bortolozo da Silva, associada da Regional São José do Rio Preto.

Outubro Rosa: Inteligência emocional é tema de *live*

O Sincor-SP realizou, no dia 26 de outubro, uma *live* de conscientização sobre a campanha Outubro Rosa, com o tema "Inteligência emocional: como está a sua?". A apresentação de Rosana Sá, CEO da Cyclos Consultoria, teve mediação de Simone Fávaro, 1ª vice-presidente do Sincor-SP.

"A campanha tem essa missão de nos estimular a reservar um tempo de qualidade para cuidar da nossa saúde e isso envolve todas as áreas das nossas vidas. Para viver bem, precisamos cuidar também do espiritual e do emocional", frisou Simone

A Organização Mundial de Saúde (OMS) afirma que bem-estar é um estado subjetivo que vai além de ter saúde. "A inteligência emocional é importantíssima para obter o bem-estar ou conseguir entender quando não estamos bem para fazermos algo", apontou Rosana Sá.

O maior desafio de uma mulher é ter percepção equilibrada de quais são as suas próprias necessidades e o que fazer com elas. Rosana trouxe uma pesquisa da Faculdade Lyon, na França, que diz que as pessoas estão com a cabeça no presente apenas 5% do tempo, o passado as chama para conversar 70% do tempo, e o futuro durante todo o resto. "Essa estatística nos alerta coisas importantes. Uma delas é que a nossa conversa com o passado tem dois indicadores interessantes, um é a gratidão e outro é o aprendizado. Aprendizado e gratidão fazem com que conversemos de forma saudável com nosso passado. No tempo presente, devemos pensar no futuro, ser gratos com o passado e aprender com o que deu certo e o que deu errado".

Para a consultora, são investimentos necessários: tempo de qualidade para estudar, abrir-se para novos relacionamentos pessoais e profissionais, gerar uma visão clara de onde está (realidade), olhar com expectativas positivas para o futuro (planejar). "A inteligência emocional apoia e impulsiona a alteração de destinos. Olhares mais nítidos alteram destinos e decisões, então aí está a importância de buscar profissionais, de estudar. Alterar destinos é ressignificar, e inteligência emocional apoia alteração de destinos. Ressignificar é uma das mais poderosas ferramentas para sermos felizes."

Ao fim do evento, foram sorteados vouchers da Vivara para as mulheres corretoras de seguros associadas que geraram o número da sorte no aplicativo Sincor Digital.

Assista à *live* Outubro Rosa

Sincor-SP participa de evento da Porto no mês de conscientização

Em apoio à campanha "Outubro Rosa", o Sincor-SP também participou de evento da Porto, no dia 26 de outubro. A iniciativa contou com o *talk show* "Mulheres Inspiradoras", com a participação da 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, e apresentação da peça "Sylvia – Uma comédia romântica", no Teatro Porto.

No *talk show*, Simone contou sua história de vida ao lado de grandes executivas da Porto: Eva Miguel (diretora Executiva de Produção Brasil), Carolina Zwarg (diretora Executiva de Pessoas e Sustentabilidade) e Lucimara Santos (gerente Comercial de Vida e Previdência).

"Comecei minha carreira muito nova, aos 17 anos, e tive uma grande oportunidade de entrar numa corretora, acho que esse foi o grande aprendizado que trouxe uma vontade de querer crescer mais. São 33 anos de carreira com vários desafios, pois há tantos anos o mundo era ainda mais masculino, e por mais que ainda passamos por isso atualmente mudou um pouco o papel. Hoje estou como vice-presidente do Sincor São Paulo, e é uma posição que eu tenho muito orgulho. Orgulho, porque eu entendo que dentro da minha carreira toda de corretora de seguros, eu passei muitos desafios que não foram fáceis, muitos obstáculos, e muitas vezes eu pensei em desistir. Mas depois do dia seguinte você acorda, fala, tô pronta, maravilhosa e segue em frente. Porque mulher é assim, né?". Simone complementa abordando o quanto hoje conseguimos ver mais mulheres em posições que antes não eram tão recorrentes, "até a gestão passada eram 36 homens e eu como única mulher, dentro da executiva e nesta gestão atual, hoje eu tenho um grande prazer, um grande orgulho de estar com as minhas diretoras regionais que estão aqui.

Mudamos para um universo de 7 mulheres hoje dentro do Sincor-SP, e é uma grande satisfação de poder agregar essas mulheres e trazê-las para dentro, então eu as agradeço de acreditarem, no meu convite, acreditarem na minha pessoa e virem para o Sincor-SP".

Previsão Orçamentária para 2024 é aprovada pelos associados

Acesse a Previsão Orçamentária 2024

Os corretores de seguros associados ao Sincor-SP participaram, no dia 28 de novembro, da Assembleia Geral Ordinária (AGO) para deliberação sobre a Previsão Orçamentária para 2024. O documento, disponível no portal da entidade de maneira restrita, foi aprovado por unanimidade.

A mesa diretiva da AGO contou com Braz Romildo Fernandes, como presidente, e Leonardo Elias da Silva, como secretário, além de Boris Ber, presidente do Sincor-SP, Edson Fecher, tesoureiro, e Eduardo Vidal Pileggi, conselheiro fiscal.

"Construímos a previsão com base no que foi gasto no ano anterior e nos reajustes que os itens devem sofrer, além de incluir novas iniciativas. Mas é importante destacar que o Conselho observa trimestralmente os dados financeiros para um controle apurado no dia a dia da entidade", disse Pileggi.

O presidente do Sincor-SP agradeceu a confiança dos corretores. "Planejamos uma série de iniciativas para o próximo ano, que precisamos provisionar adequadamente para uma gestão segura, que não coloca em risco a saúde financeira da entidade. Preparamos este material, com embasamento técnico, e agradecemos a confiança dos associados", comentou Boris Ber.

Na sequência da AGO, foi realizada a Assembleia Geral Extraordinária (AGE). Na ocasião, os corretores aprovaram, também de maneira unânime, que a diretoria do Sincor-SP faça as negociações da Convenção Coletiva da categoria com o Sindicato dos Securitários no próximo ano.

ARRANHOU?

MAXPAR Grupo Autoglass

Com a assistência de Lataria e Pintura, o seu cliente roda tranquilo.

BENEFÍCIOS DA ASSISTÊNCIA MAIS COMPLETA DO MERCADO:

- REPARA DESDE DANOS LEVES ATÉ MAIS PROFUNDOS NA LATARIA DO VEÍCULO
- COBRE ATÉ 1.000 REAIS DE MÃO DE OBRA DE REPARAÇÃO
- PROTEGE O CLIENTE EM DANOS QUE NÃO ATINGIRAM A FRANQUIA DE CASCO

FRANQUIA PAGA PELO SEGURADO
R$150,00

"Conexão Futuro Seguro" aborda IA para potencializar atuação dos corretores

A 4ª edição do "Conexão Futuro Seguro", evento remoto para capacitação de corretores de seguros, realizado pela Fenacor, reuniu especialistas e lideranças do setor para mostrar como é possível utilizar a Inteligência Artificial (IA) para gerar novos negócios, aprimorar o atendimento e fidelizar clientes, no dia 10 de outubro.

O evento foi aberto com o "*Connection Talk*", um bate-papo com lideranças sobre o tema "O setor de seguros: realidades e perspectivas". Participaram os presidentes da Fenacor, Armando Vergilio; da ENS, Lucas de Castro Santos; e da CNseg, Dyogo Oliveira; além do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani. Todos destacaram a importância da categoria no mercado.

"O corretor de seguros, responsável no Brasil por 90% da distribuição, funciona como um redutor de assimetrias de informação", apontou Octaviani. "Como professor de Direito, que tanto já ensinei sobre contratos, sei que quanto mais complexa é a relação que um contrato de seguro visa proteger, maior é o número de páginas. O corretor é aquele que reduz a assimetria de informação, torna fácil o entendimento para quem não entende, fazendo com que a pessoa possa sentir confiança e dar o passo para a compra. O papel do corretor em uma cultura como a nossa é extremamente importante", garantiu o superintendente da Susep.

Dyogo de Oliveira comentou sobre o momento entusiasmante do mercado de seguros, com muitas mudanças e inovações. "O mercado tem investido em digitalização, eficiência das operações, facilitando a vida de segurados e corretores."

Nos desafios, a maior dificuldade ainda é a falta de conhecimento da sociedade do produto seguro, "por isso, temos feito uma campanha pela comunicação do seguro, para que levemos à população com termos simples e uma linguagem acessível para fazer o seguro chegar mais longe, que é o que tanto desejamos e trabalhamos para que aconteça", destacou o presidente da CNseg.

Lucas Vergílio declarou que a categoria está preparada para trabalhar com inteligência artificial nos meios digitais. "O corretor pode investir em IA para prospectar novos clientes, negócios e obter novas formas de se comunicar. Podemos ter a distribuição aliada à IA. Para isso, a ENS, que vem qualificando os profissionais do setor e busca se antecipar a tendências, criou um curso de *Open Insurance* com a presença do corretor de seguros", exemplificou o presidente da ENS.

Armando Vergílio também frisou que o corretor de seguros está pronto para a IA. "O mercado de seguros tem como base quem vende e quem compra, e no Brasil 90% é o corretor é quem vende, e é quem compra também, ao contratar as coberturas em nome de seu cliente segurado, evitando que ele compre coberturas desnecessárias ou que deixe alguma essencial. Esse assessoramento vai desde uma consultoria que antecede a contratação e vai durante toda a vigência, e pode ser otimizado com o uso das ferramentas adequadas de tecnologia".

No fim do evento, foram sorteados uma Scooter elétrica, quatro inscrições para congressos regionais de corretores de seguros e um pacote especial para participar do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que vai acontecer em outubro de 2024, no Rio de Janeiro.

Assista ao Conexão Futuro Seguro

Resultados das ações do Sincor-SP em 2023

As diretorias executiva e regional do Sincor-SP participaram de reunião, no dia 28 de novembro, para discutir os resultados das ações da entidade no ano. Na ocasião, foi entregue o Relatório Estatístico das Regionais 2023, com as estatísticas relacionadas a números de associados alcançados, participantes nos eventos, downloads do aplicativo Sincor Digital, Contribuição Associativa, entre outras situações.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, esclareceu que gosta do trabalho com foco em resultado e para alcançar boas experiências dos associados, a participação da diretoria é muito importante. "A nossa gestão é construída em conjunto. Os diretores regionais devem ouvir os corretores nas bases e compartilhar sugestões e indicações para as áreas internas. Essa troca vai fazer a nossa entidade crescer."

Equipes engajadas com campanhas de saúde

Os colaboradores do Sincor-SP vestem a camisa das campanhas de conscientização contra o câncer de mama e de próstata do Outubro Rosa e Novembro Azul.

Cesar Mussi assume diretoria da Regional Araçatuba

O corretor de seguros Cesar Mussi é o novo diretor da Regional Araçatuba do Sincor-SP. Ele participa ativamente da entidade há sete anos, como assistente regional nas Comissões de Vida e Previdência, e Agente do Bem-Estar Social.

Mussi tem 44 anos e iniciou sua atuação como corretor de seguros logo que se formou como bacharel em Análise de Sistemas, no ano 2000, passando a trabalhar na empresa da família, a Mussi Corretora de Seguros, sediada em Birigui-SP (cidade ao lado de Araçatuba) junto a seu tio, tia e primas. A habilitação como corretor de seguros foi concluída um ano depois, em 2001.

Ele é casado com Aline, corretora de seguros especialista em vida e previdência. "Gosto e acredito no trabalho do Sincor-SP. Sempre participei das reuniões, mas há sete anos me aproximei, integrando as Comissões, e agora estarei ainda mais atuante. Espero contribuir para o fortalecimento da classe, somar para os corretores da minha região", declara Mussi.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, agradece a disponibilidade. "Este é um trabalho voluntário, que exige dedicação e comprometimento para benefício de todos os corretores. Nossos associados da Regional Araçatuba estão bem representados", diz.

Treinamento com encarregadas regionais tem foco na mudança de *mindset*

Para atender melhor os corretores de seguros, as Regionais passaram por um treinamento com o consultor de negócios, Elias Lifante. Ele abordou a necessidade de mudança de *mindset* para reconfigurar a mentalidade e responder aos desafios da entidade e do setor.

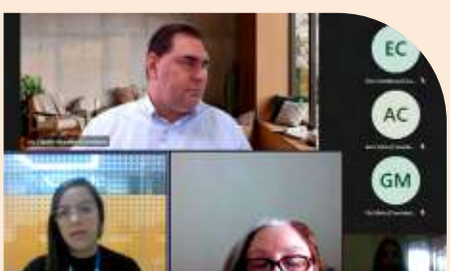
Encontro da Regional Guarulhos com seguradoras

Com o intuito de apresentar os pleitos dos corretores da região às seguradoras, o diretor da Regional Guarulhos, Claudemir Machi, promoveu encontro com as companhias HDI Seguros, Ituran, MAPFRE, Porto, SUHAI, SulAmérica e Tokio Marine Seguradora. Os executivos também falaram sobre a participação no Conec 2023 e a importância de o corretor de seguros começar a atuar como PJ (Pessoa Jurídica) ao invés de continuar como PF (Pessoa Física).

Plantão Regional traz direcionamento aos associados

Para dar orientações profissionais, tirar dúvidas sobre os benefícios da entidade, receber demandas regionalizadas, além de fortalecer o *networking* da categoria, os vice-presidentes e diretores regionais promoveram os Plantões Regionais de maneira.

VP 3: Taubaté, São José dos Campos, Guarulhos, Mogi das Cruzes, Jundiaí e Santos – 26 de Setembro



Franca – 17 de Outubro

Voz do Corretor Empreendedor reúne mais de 1,9 mil associados

As Regionais do Sincor-SP realizaram 96 Voz do Correto Empreendedor em todo o Estado, com a participação de 1.941 associados. Essas reuniões contam com a participação de diversos players do setor para apresentar oportunidades comerciais aos corretores.

05 de Setembro
Guarulhos e Tokio Marine Seguradora

13 de Setembro
SP Centro e Leste e CAPEMISA Seguradora

19 de Setembro
Mogi das Cruzes e Tokio Marine Seguradora

20 de Setembro
São José do Rio Preto e Tokio Marine Seguradora

21 de Setembro
ABCDMR e Tokio Marine Seguradora

27 de Setembro
Piracicaba e Tokio Marine Seguradora

17 de Outubro
Ribeirão Preto e Tokio Marine Seguradora

18 de Outubro
Bauru e Tokio Marine Seguradora

18 de Outubro
Fernandópolis e Porto

19 de Outubro
Presidente Prudente e Porto

19 de Outubro
Franca e CAPEMISA Seguradora

24 de Outubro
SP Centro, Leste, Oeste e Sul e Fator Seguradora

25 de Outubro
Jundiaí e Tokio Marine Seguradora

26 de Outubro
Araraquara e Tokio Marine Seguradora

08 de Novembro
Jundiaí e Porto

08 de Novembro
São José do Rio Preto e Fator Seguradora

09 de Novembro
São João da Boa Vista e Tokio Marine Seguradora

09 de Novembro
Barretos e Porto

16 de Novembro
Sorocaba e Tokio Marine Seguradora

ACONSEG-SP

RICARDO MONTENEGRO, PRESIDENTE

Representantes das 40 assessorias associadas à Aconseg-SP participaram de processo eleitoral para a escolha do novo presidente da entidade, no dia 19 de setembro. Foram duas chapas capitaneadas por integrantes da atual diretoria: Jairo Christ, vice-presidente, e Ricardo Montenegro, diretor Financeiro.

A chapa conduzida por Ricardo Montenegro foi eleita para o biênio 2024-2025 e é composta por Milton Ferreira (vice-presidente), Alberto Novais (diretor Financeiro), Mônica Dargevitch (diretora Administrativa), Maria Guadalupe (diretora para o Interior) e Marcos Holanda (presidente do Conselho), além de Jorge Teixeira Barbosa, Luiz Philipe Baeta e Wilson Lima no conselho fiscal.

O novo presidente assumirá o cargo em janeiro de 2024, quando a diretoria liderada por Helio Opipari Junior concluir o mandato.

AKAD

CAROLINA LIMA, HEAD DE GENTE E GESTÃO

A Akad Seguros nomeou Carolina Lima como a nova head de Gente e Gestão. Referência do chamado RH Estratégico, a executiva chega para otimizar os processos e decisões da área com uso de tecnologia, dados e indicadores. Carolina tem MBA pela Universidade de Brigham Young, nos Estados Unidos, referência nos estudos em recursos humanos. Ainda nos Estados Unidos, começou a absorver experiência em empresas com foco em inovação e modelos de negócio disruptivos. Participou do pilar de "People Transformation" da PricewaterhouseCoopers (PwC), atuando no hub de São Francisco, na Califórnia, onde prestou consultoria para empresas do Vale do Silício, como Apple, Facebook e Symantec.

AON

ISABEL BLAZQUEZ SOLANO, CEO DE SOLUÇÕES EM RESSEGUROS NO BRASIL

A Aon anunciou a nomeação de Isabel Blazquez Solano como a nova CEO de sua unidade de negócios de Soluções em Resseguros no Brasil. A executiva, que tem ampla experiência na indústria de seguros da América Latina e Europa, ingressou na Aon em outubro de 2022, tendo passado anteriormente pela IRB (Re) como Chief Underwriting Officer e atuado na União Europeia para a resseguradora MAPFRE RE.

Baseada no Rio de Janeiro e reportando-se à CEO de Reinsurance Solutions para a América Latina, Paula Ferreira, a nova líder da unidade ficará responsável pelo escritório de São Paulo, além da sede na capital fluminense.

(Residências, Empresarial, Equipamentos, entre outros). O executivo atuava como gerente departamental na companhia, até junho deste ano.

AXA

JOSEANE DE OLIVEIRA, SUPERINTENDENTE DE PARCERIAS

Com 34 anos de experiência no mercado de seguros e 17 deles dedicados à área de Afinidades e Parcerias, a executiva teve passagens por empresas como Real Seguros e Tokio Marine Seguradora. Joseane já liderou times de farmer, implantação e faturamento e fez a gestão de importantes operações visando a eficiência comercial junto aos parceiros. Na AXA, seu foco é aumentar a carteira de parcerias da companhia.

PAULO LISBOA, SUPERINTENDENTE DE PROPERTY E CONSTRUCTION

O executivo tem 25 anos de experiência em seguros, com passagens pela Bradesco Seguros, Itaú e Chubb, onde atuou nos últimos oito anos com foco na subscrição de grandes riscos e atendimento a mega brokers, SME e varejo. Ele traz essa experiência para a companhia, com o objetivo de seguir fomentando o crescimento da empresa no segmento. Paulo Lisboa é engenheiro civil, com especialização em Engenharia de Segurança do Trabalho.

GBOEX

ROGÉRIO MARINO BULBOTKA, GERENTE COMERCIAL NACIONAL

Com mais de 30 anos de atuação no mercado, nas áreas administrativa, técnica, operacional e comercial de corretoras e seguradoras, Rogério Marino Bulbotka tem entre as estratégias de trabalho conhecer, cada vez mais, os corretores cadastrados, oportunizar formas de crescimento para os profissionais e para a empresa, além fidelizar esse parceiro e agregar novos.

MAPFRE

ANTONIO EDMIR RIBEIRO DA SILVA FILHO, DIRETOR REGIONAL INTERIOR DE SÃO PAULO

A MAPFRE anunciou mudanças na estrutura regional de suas sucursais. As alterações visam aperfeiçoar a eficiência operacional da companhia e fortalecer a relação com gerentes, assessores comerciais e parceiros estratégicos locais, como corretores e escritórios de assessorias. No Estado de São Paulo, Antonio Edmir Ribeiro da Silva Filho, diretor Regional Interior de São Paulo, passa a responder também pelas Sucursais Campinas e Sorocaba.

MDS

JULIANA REDÓ, DIRETORA DE RESSEGUROS

A profissional traz mais de 20 anos de experiência no segmento, o que aportará à companhia em sua consolidação como líder no Brasil. Formada em Administração de Empresas, pela UERJ, e com vivência internacional, a executiva acumula 12 anos como broker e gestora no departamento de riscos, com foco nos ramos de aeronáuticos, cascos marítimos, operador portuário e riscos de transportes. Além disso, atuou cinco anos no departamento de sinistros, o que proporcionou experiência em situações adversas e complexas do segmento e, mais de três anos, em liderança de riscos facultativos.

SULAMÉRICA

HEITOR AUGUSTO, DIRETOR COMERCIAL

Heitor Augusto assumiu a posição de diretor Comercial da SulAmérica. Dentre as suas metas estão: impulsionar o crescimento, aumentar a receita, melhorar a participação no mercado e garantir a satisfação dos clientes. O executivo está há 25 anos na SulAmérica, iniciou como superintendente de Relacionamento, em 1998, foi promovido a diretor Técnico e Relacionamento com Clientes & Odonto, em 2019. Em seguida, atuou como superintendente Técnico de Saúde & Odonto por sete anos e neste ano foi promovido a diretor Comercial Saúde & Odonto.

ZURICH

RICARDO MODESTO DE OLIVEIRA, SUPERINTENDENTE DE RISCOS

O executivo, que nos últimos oito anos atuou na companhia como superintendente de Auditoria, possui MBA em Tecnologia da Informação, pela FGV, e em Administração de Negócios, pela UCI (University of California – Irvine). Oliveira também possui certificação em Auditoria de Sistemas, pelo Information Systems Audit and Control Association (ISACA), e ampla experiência em Varejo, Compliance Corporativo e Auditoria Interna. Com histórico de liderança em equipes e amplo conhecimento de mercado, o executivo dará continuidade ao trabalho de fortalecimento da área.

CCS-SP comemora 51 anos e Dia do Corretor de Seguros

Almoço com a participação de associados e convidados exaltou trajetória da entidade para a consolidação e desenvolvimento da categoria

O tradicional almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado no dia 25 de outubro, no Circolo Italiano, reuniu diretoria, associados, representantes de seguradoras parceiras e imprensa para uma dupla celebração. Na ocasião, foram comemorados o aniversário de 51 anos do CCS-SP, completados no dia 5 de outubro, e o Dia do Corretor de Seguros.

O mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, dividiu a mesa de trabalho com profissionais que fazem parte da história da entidade, começando pelo ex-mentor e um dos fundadores Henrique Elias. Ao lado deles, os ex-mentores Boris Ber, presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, ex-superintendente da Susep, e Adevaldo Calegari, além dos diretores da atual gestão Marco Cabral e Gilberto Januário.

O mentor lembrou a origem do CCS-SP, que foi criado em pleno regime militar para dar voz aos corretores de seguros, que estavam impedidos de se manifestarem por meio de seu sindicato. "O Clube tem uma história linda, representativa, de muita luta, tornando-se, ao longo dos anos, um celeiro de lideranças. A trajetória dos corretores de seguros na consolidação da profissão se mistura com a história do Clube", disse.

Para Fonseca, a categoria conquistou não apenas a valorização da profissão como também se firmou como o principal canal de distribuição. "Somos os melhores. Tanto é que algumas das empresas que entraram no setor dispostas a atuar sem o corretor, hoje reconhecem a sua importância e valor", disse. Ele também destacou o papel social do corretor. "Somos agentes do bem-estar social, porque somos preparados, abnegados e abrimos mão de muitas coisas para levar tranquilidade aos nossos clientes", disse.

Como parte da celebração do aniversário, a diretoria do CCS-SP homenageou com uma placa os ex-mentores Henrique Elias, Boris Ber, Adevaldo Calegari e Alexandre Camillo. "Espero que o Clube tenha uma vida longa e que possamos continuar fazendo o melhor para os nossos segurados", disse Elias. "Ser associado ao Clube é como um selo de qualidade para os corretores", disse Calegari.

"Como falei na minha palestra no Conec, às vezes focamos tanto nos desafios que nos esquecemos das oportunidades. Comecei no Clube como associado, em 2000, participei da diretoria, fui mentor, presidente do Sincor-SP, vice-presidente da Fenacor e autoridade máxima do mercado por um breve período. Cheguei até aqui com o apoio e a confiança de vocês, e essa força, às vezes, a gente não percebe. Vocês podem ser tudo o que quiserem", disse Camillo.

"Agradeço o reconhecimento de toda a diretoria do Clube. Foi aqui que comecei e aprendi sobre liderança. Por isso, o Clube tem um papel fundamental", disse Boris Ber. Em seguida, agradeceu a participação dos corretores no Conec. "A palavra é gratidão. Nos empenhamos bastante para trazer novidades, tivemos um número excepcional de corretores participantes, inclusive de outros Estados, atingimos a nossa meta", disse.

As empresas parceiras do CCS-SP convidadas para o almoço, Allianz Seguros, Bradesco Seguros, Bradesco Vida e Previdência, Porto, Liberty, Tokio Marine Seguradora e Ituran, sortearam brindes para os associados. Em seguida, o aniversário do Clube foi comemorado com um bolo.

> **Somos os melhores. Tanto é que algumas das empresas que entraram no setor dispostas a atuar sem o corretor, hoje reconhecem a sua importância e valor**
>
> **Álvaro Fonseca**
> Mentor do CCS-SP

AIDA — SIMONE FÁVARO FALA SEGURO AUTO NO MUNDO PÓS-PANDEMIA

No dia 9 de novembro, a 1ª vice-presidente do Sincor-SP, Simone Fávaro, participou do evento "Seguro Auto no mundo pós-pandemia", promovido pela AIDA Brasil, no auditório da ENS, em São Paulo. Simone falou sobre a era digital, a Circular Susep Nº 639, os novos produtos do mercado, concorrência com locadoras, montadoras, bancos e APVs, além de oportunidades para o corretor. O evento contou ainda com palestras do presidente da Comissão de Seguros da Automóvel da Fenseg, Marcelo Sebastião, do superintendente Jurídico na HDI Seguros, Eduardo D'Amato, e do diretor de Sinistros na Allianz Brasil, Denis Nogueira.

ACONSEG-SP — SEGURADORA AMPLIA BASE DE CORRETORES COM AS ASSESSORIAS

O presidente da Aconseg-SP, Helio Opipari Junior, destacou o resultado da MAPFRE no último ano. A companhia passou a se dedicar em atender as necessidades dos corretores e das assessorias no processo comercial. Das 41 assessorias que fazem parte da Aconseg-SP, 11 trabalham com a MAPFRE e há uma predisposição para aumentar esse número. A informação foi compartilhada em evento promovido pela entidade, no dia 30 de outubro, no Terraço Itália.

ANSP — 36 NOVOS ACADÊMICOS EMPOSSADOS

No dia 31 de outubro, a ANSP, que está comemorando 30 anos de atuação, elegeu 36 novos acadêmicos, sendo 51% mulheres, cumprindo um dos pilares da nova gestão: a equidade. A cerimônia aconteceu no MAM (Museu de Arte Moderna de São Paulo), no Parque do Ibirapuera. A abertura do evento contou com a palestra "ANSP 30 anos: exercitando um olhar inclusivo!", que foi ministrada pela diretora de Diversidade, Equidade e Inclusão da academia, Solange Guimarães. Logo após, foi realizada a abertura do evento pelos presidentes da ANSP, Rogério Vergara, e do Conselho Superior, Mauro Batista.

Leia a Revista de Seguros

CNSEG — LANÇADO SITE DA REVISTA DE SEGUROS

A CNseg anunciou o lançamento do portal da Revista de Seguros, no início de outubro. A edição impressa trimestral permanece disponibilizada gratuitamente. Carla Simões, superintendente-executiva de Comunicação e Marketing da CNseg, comenta que a estratégia de oferecer o conteúdo digital da Revista, o periódico mais antigo do setor lançado em 1920, faz parte do esforço de modernizar a comunicação e democratizar o acesso ao seguro no Brasil.

CVG-SP — RESSEGURO PODE ALAVANCAR SEGURO DE VIDA NO PAÍS

"Entendendo o papel do resseguro para o mercado de vida" foi o tema da segunda edição do Café CVG-SP, realizado no dia 19 de outubro, na Swiss Re, que é associada anfitriã do CVG-SP. O presidente do Clube, Marcio Batistuti, destacou que o mercado conhece superficialmente as possibilidades que o resseguro oferece para impulsionar o seguro de vida. A abertura do evento foi realizada pelo diretor de Relações com Mercado, Renato Barbosa. Sob a mediação do diretor adjunto de Seguros, Marcos Salum, o evento contou com a participação dos debatedores Gustavo Silvestre, senior Pricing Actuary para a região do Cone Sul da América Latina da Swiss Re; Ronald Poon Affat, head Life & Health do IRB Re; e Alessandra Monteiro, diretora de Subscrição de Vida e Saúde da Austral Re.

Assista ao 6º Trocando Ideias

UCS — PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A UCS recebeu a equipe comercial da Allianz Seguros, liderada pelo diretor regional de São Paulo Capital, ABC e Baixada Santista, Flavio Rewa, no dia 31 de outubro, na Charles Pizzaria, em seu 6º Trocando Ideias de 2023. Rewa apresentou o programa Alliadoz, que visa intensificar a parceria com corretores de seguros por meio de treinamentos, benefícios, campanhas e remuneração. "Acreditamos fortemente que o corretor tem que vender mais seguros para mais clientes. Este é o desafio de todas as companhias e dos corretores. Pesquisas apontam que um cliente com dois seguros na mesma companhia dificilmente troca. Isso está conectado com a capacitação dos corretores, de falar de outros seguros". O executivo ainda apresentou melhorias nos sistemas AllianzNet e no chatbot, que auxiliam o corretor no dia a dia.

Inteligência emocional: um olhar prático e necessário

Para vencer e encontrar saídas, é necessário conectar-se às pessoas e perceber as emoções

ROSANA **SÁ**

MENTORA DE LÍDERES E TIMES, CEO E FOUNDER DA CYCLOS CONSULTORIA, DIRETORA DE CÁTEDRAS DA ANSP, PROFESSORA UNIVERSITÁRIA, CONFERENCISTA, *COACH* EXECUTIVA E DE CARREIRA. É FORMADA EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS, PÓS-GRADUADA EM MARKETING, NEUROCIÊNCIA E COMPORTAMENTO, ALÉM DE POSSUIR CERTIFICAÇÃO EM EDUCAÇÃO VIRTUAL PELO SENAC-SP)

A maioria das pessoas - se não todas - desejam ser bem-sucedidas, exitosas, reconhecidas, com ótimos relacionamentos. Quem não quer ter parcerias produtivas, amar e ser amado, honrado... É saudável, não é mesmo? Para alcançar esses objetivos, precisamos aliar à colaboração, solidariedade, criatividade e adicionar um ingrediente especial: Inteligência Emocional (IE).

Daniel Goleman define a Inteligência Emocional como a "capacidade de identificar os nossos próprios sentimentos e os dos outros, de nos motivarmos e de gerir bem as emoções dentro de nós e nos nossos relacionamentos". Para Goleman, a Inteligência Emocional é a maior responsável pelo sucesso ou insucesso dos indivíduos.

A ausência de Inteligência Emocional pode ser letal para qualquer empreendimento, seja no âmbito pessoal ou profissional, pois mina a vitalidade, seja numa perspectiva interna (ao lidar erroneamente com os próprios sentimentos) ou externa (ao ter uma atitude hostil ao interagir com as pessoas). Os efeitos nocivos são muitos e podem passar despercebidos, levando à confusão, baixa autoestima, raiva, dor, angústia, deformação de identidade, brigas, falta de autoconfiança, fadiga, medo, ansiedade e tantas outras mazelas, tanto em nós como nos outros.

Uma notícia excelente!

Se estudiosos afirmam que a Inteligência Emocional é a definição de resultados positivos ou negativos quando pensamos em nossa vida e conquistas, porque insistimos tanto em permanecer com baixa "capacidade" nesse importante quesito? Precisamos despertar para a necessidade de desenvolvê-la. Já!

A excelente notícia é que qualquer pessoa pode aprimorar a Inteligência Emocional, desde que se empenhe a rever hábitos e a construir novas formas de pensar e se comportar. Uau!

Nesse contexto, é interessante revisitar um conceito partilhado por Jack Ma, CEO da Alibaba:

> **Para ter sucesso, é necessário um alto quociente emocional. Para não perdê-lo rapidamente, é necessário um alto quociente intelectual. E, para ser respeitado, é necessário um alto quociente de amor**

Plano de ação

Diante de momentos difíceis e delicados que, talvez, esteja vivendo, quero inspirá-lo a tomar atitudes que te ajudarão a lidar com as circunstâncias de modo mais leve, sábio e promissor. Aliás, em alguma área de nossas vidas esses momentos sempre estão presentes.

Desejo incentivá-lo a desenvolver novos comportamentos que o levarão a patamares mais humanos, mais restauradores e, consequentemente, que lhe darão melhores resultados em todas as áreas, incluindo a autoestima e o relacionamento interpessoal.

Profissionais de seguros especializam-se em mitigar riscos, proteger patrimônios e vidas e precisam estender essa perspectiva às suas emoções e aos seus relacionamentos profissionais e pessoais.

Movimente-se em direção a sua autoestima (preserve-se o melhor possível para viver mais e melhor). Que tal? Tome nota de algumas das dicas a seguir. Veja o que faz sentido para você, sua carreira, liderança, equipe, família e negócios. Após ponderá-las, escreva em um papel por qual deseja começar. Se sentir dificuldade, mantenha a calma. Persista no objetivo e avance. Micro avanços são bem-vindos!

- Decida autoconhecer-se e autorreconhecer-se
- Acesse potenciais até agora desconhecidos
- Peça ajuda a amigos e, se necessário, a profissionais
- Acolha, encoraje e apoie pessoas
- Tenha um propósito
- Fortaleça suas relações
- Peça perdão aos seus familiares ou colegas no trabalho, caso os tenha ferido e entristecido
- Tenha clareza sobre o que precisa implementar ou tirar de sua vida
- Seja gentil, reconheça que a grosseria não produz resultados positivos
- Elogie com especificidade e maior frequência
- Deixe o criticismo, o exagero e o perfeccionismo
- Expresse gratidão mais vezes e para mais pessoas
- Conecte-se a pessoas e projetos alinhados ao seu propósito
- Respeite as diferenças nas relações
- Exponha suas ideias e percepções com comunicação eficaz
- Retome sua vida para um novo rumo
- Volte a sonhar e vibre com os sonhos dos outros
- Afaste-se de pessoas que o contaminam
- Ative seu radar para o futuro
- Continue a sonhar e a buscar seus objetivos

A hora é essa!

Agora que você anotou o plano de ação, o que acha de revisar a receita para enfrentar os desafios atuais com mais firmeza, propósito e sabedoria? Gosto da definição que "sabedoria é inteligência aplicada". Vamos lá?

Colaboração + solidariedade + criatividade + união + um toque especial = Inteligência Emocional (IE).

Eu decidi me desenvolver neste tempo. E você?

Siga o **@comvocecorretor**

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.

Acesse nosso perfil pelo QR Code.

bradesco seguros

Com Você. Sempre.

Feliz 2024

Desejamos a todos um Ano Novo **seguro de amor**, **prosperidade** e **tranquilidade**.

Agradecemos aos corretores de seguros que estiveram ao nosso lado em 2023!
Juntos, **superamos desafios e celebramos conquistas**, unidos pela nossa paixão pelo **seguro**! Aguardamos ansiosos para continuar essa jornada com vocês em 2024!

Assista à mensagem da nossa diretoria para você.

@Sincor SP

O Sincor-SP estará em Férias Coletivas de 18 de dezembro a 05 de janeiro, retornando em 08 de janeiro de 2024.