

SEGUROS

Resiliência conduz o crescimento

Empresas e entidades do setor comemoram a continuidade dos bons resultados

No primeiro semestre deste ano, a receita do setor de seguros, considerando ramos típicos, como automóvel, residencial, de pessoas e empresarial, alcançou R\$ 53,5 bilhões, o que significa crescimento de 6% em relação aos mesmos primeiros seis meses do ano passado. O valor é influenciado pela subtração da receita do Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT), que, se fosse incluída nos dois períodos comparados, elevaria a variação para 7%.

Os dados foram divulgados pelo Sindicato dos Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), por meio da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, de julho último. No entendimento da entidade, a evolução foi satisfatória, em especial levando-se em conta aspectos como a manutenção da taxa de desemprego, a não aprovação de reformas estruturais e a greve dos caminhoneiros, que frustraram as expectativas em relação ao Produto Interno Bruto (PIB).

A resiliência do setor está demonstrada também no crescimento de 10% da receita do segmento de seguros de pessoas (sem VGBL) no primeiro semestre, comparativamente a igual período de 2017. Essa variação nominal levou à expansão de R\$ 16,6 bilhões para R\$ 18,3 bilhões, superior à inflação dos primeiros seis meses do ano. "Quando vivenciamos períodos de crise, as pessoas têm uma preocupação maior em relação à necessidade de repor um bem", explica Boris Ber, presidente do Sincor-SP. Outro aspecto que, segundo ele, justifica a resiliência, é que alguns setores começam a sinalizar recuperação diante da expectativa da retomada de crescimento, o que ativa, por exemplo, o seguro garantia, cujo objetivo é assegurar o cumprimento de obrigações assumidas na participação em licitação, em contratos pertinentes a obras, serviços, compras, concessões ou permissões no âmbito governamental. O mesmo vale para os planos de saúde, ou seja, à medida que a economia



ndofranz

se recupera, as pessoas que tiveram de abrir mão de seus seguros, por estarem desempregadas, voltam a contratá-los.

O ritmo de evolução do primeiro semestre de 2018 está em linha com os resultados do ano passado, reunidos no estudo "Mercado de Seguros em 15 tópicos", realizado pelo Sincor-SP, segundo o qual os principais ramos movimentaram R\$ 144 bilhões em prêmios no período, 6% mais do que em 2016. Saúde foi o segmento que mais se destacou, somando R\$ 39 bilhões, seguido do ramo de pessoas, com R\$ 38 bilhões, e de automóveis, com R\$ 34 bilhões em prêmios.

Diante da manutenção do faturamento do setor e da queda da sinistralidade, a expectativa do presidente do Sincor-SP é otimista. "No entanto, apesar de o setor ser o último a sofrer com a crise, sua recuperação também é lenta, já que as pessoas levam um tempo para começarem a investir novamente e traçar seus projetos", pondera Ber, afirmando que, assim, em 2019, a tendência é de melhora, e em 2020, será ainda mais aprofundada.

Radiografia do setor

- 59** Grupos seguradores atuam no Brasil
- 44** Empresas operam no ramo de pessoas
- 16%** Participação do Brasil no mercado mundial de seguros
- 17** milhões Número de veículos segurados
- 10** milhões Residências protegidas por apólices de seguro

Fonte: Sincor-SP

Proteção da renda e de projetos de vida



Natalia Merzlyakova

Diante de cenários economicamente adversos, a tendência é de expansão dos seguros que visam proteger o orçamento – a exemplo do prestamista, que garante a quitação de dívida ou planos de financiamento em caso de morte ou invalidez do segurado ou, até mesmo, desemprego involuntário ou perda de renda – e dos que são destinados a assegurar a realização de projetos pessoais, como o educacional.

A ampliação dessa estratégia de proteção está refletida em dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), segundo os quais as contratações de seguros com coberturas para riscos pessoais (de vida, acidentes pessoais, prestamista, entre outras) somaram R\$ 19,94 bilhões no primeiro semestre deste ano, aumento de 8,5% em relação ao período de janeiro a junho de 2017. As indenizações alcançaram R\$ 4,35 bilhões, valor também maior na mesma comparação.

Por modalidade, o seguro de vida registrou a maior carteira do mercado de

pessoas, com prêmios de R\$ 7,20 bilhões, e o volume de contratações cresceu 9,0%. Outro destaque foi o seguro prestamista, com expansão de 23,74% no volume de contratações de coberturas para proteção do crédito e total de prêmios de R\$ 5,49 bilhões no semestre. O seguro auxílio-funeral também

figurou entre os mais procurados no período: as contratações das coberturas foram 11,03% superiores e os prêmios foram de R\$ 304,61 milhões.

Ainda de acordo com a FenaPrevi, a preocupação dos brasileiros quanto às despesas inesperadas com saúde refletiu no desempenho dos seguros com coberturas para custear gastos com doenças graves. As contratações foram 12,55% superiores e os prêmios somaram R\$ 417,84 milhões; no primeiro semestre de 2017, haviam totalizado R\$ 371,26 milhões.

O seguro educacional, por sua vez, que garante o pagamento das mensalidades do colégio e cursos durante todo o ciclo disponível contratado pela escola despontou, em 2017, como o quarto produto com maior crescimento relativo, fechando o acumulado do ano com R\$ 54,68 milhões e evolução de 13,24% na comparação com os R\$ 48,29 milhões de 2016.

Recurso para imprevistos

Modalidade do seguro de vida tradicional – em que o valor aplicado é recebido pelo beneficiário em caso de morte ou invalidez permanente do segurado –, o seguro de vida resgatável é um aliado de peso também para enfrentar imprevistos financeiros. Ele permite o resgate em vida de um percentual do valor investido, a partir de determinado período de contribuição – a chamada carência, em geral de 24 meses, mas que pode variar de acordo com a seguradora. À medida que o tempo de contribuição aumenta, no entanto, maior é o percentual disponível para resgate, ou seja, quanto mais tempo o segurado investir, maior o valor relativo a que terá acesso. Conhecida como 2 em 1 – por mesclar características de seguro e previdência privada, pois o valor é resgatado com garantia de rentabilidade –, a modalidade foi a terceira com o maior desempenho relativo no ano passado: evoluiu 21,80% e somou prêmios de R\$ 2,78 bilhões no período.

Consultoria agrega valor

Contratar um seguro por meio de um corretor agrega vantagens a quem deseja fazer um bom negócio, já que, além de capacitado para exercer a atividade – o profissional é habilitado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) –, mantém relacionamento com diversas seguradoras. Assim, é capaz de oferecer o produto mais adequado ao perfil do segurado e de sua família e buscar e negociar os melhores contratos de coberturas patrimoniais ou de vida, a preços competitivos. E mais: como a relação de negócio não termina com a assinatura da apólice, poder contar com um profissional confiável para sanar dúvidas sempre que necessário ou auxiliar nos procedimentos em caso de sinistro amplia a tranquilidade do segurado. O corretor de seguros, portanto, atua muito mais como um consultor do que um vendedor.

De acordo com a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), há no Brasil 93.859 corretores ativos, dos quais 49.558 são pessoas físicas. Ao escolher um deles para intermediar a contratação, o consumidor deve pedir indicações a amigos e familiares, buscar na internet profissionais habilitados e dar preferência aos que atuam com diversas companhias seguradoras, o que amplia o leque de escolha e pode reduzir o custo final.

Já os corretores devem procurar aprimoramento constante. Nesse caso, uma dica é apostar em cursos de extensão, focados em nichos específicos do setor, como os oferecidos pela Escola Nacional de Seguros. Os temas acompanham a evolução do mercado e buscam sempre atender às demandas identificadas em cada segmento. Os alunos aprovados nessa modalidade ainda podem solicitar aproveitamento de créditos em cursos regulares de MBA, de acordo com os respectivos programas.

Contratação

Variáveis podem resultar em economia

Valor de seguros de veículos está atrelado, entre outros fatores, à condição do motorista

O custo de um seguro de automóvel é calculado com base nos riscos aos quais o segurado está exposto: quanto maior forem eles, maior será também o valor da cotação. Para dimensioná-los, são considerados fatores relacionados ao perfil do motorista, às características do veículo e aos planos de seguro.

Motorista – A data de emissão da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) evidencia, muitas vezes, o nível de experiência do motorista. Normalmente, aos recém-habilitados são fixados valores mais altos. No entanto, ocorrências anteriores em acidentes envolvendo o

motorista também são levadas em conta.

A frequência de uso do motorista também é levada em consideração. Quem utiliza o carro apenas nos fins de semana paga menos em relação a quem costuma dirigir diariamente, e, para quem tem o veículo como instrumento de trabalho, o valor é ainda maior.

Veículo – Há marcas de automóveis mais visadas para furtos. Nesse caso, a dica é conversar com o corretor de seguros, que poderá orientar sobre como obter desconto, instalando alarmes, bloqueadores e rastreadores, por exemplo, ou guardando o carro em garagens e estacionamentos. Em prédios

e condomínios fechados, com segurança privada, os veículos ficam menos expostos a riscos e, por isso, o valor a ser pago tende a ser ainda menor.

Outro aspecto que interfere no valor do seguro é o custo médio de conserto e manutenção. Para carros que demandam peças importadas ou fora de linha são fixados preços mais altos.

Planos de seguro – O valor do seguro auto também varia dependendo das coberturas e assistências contratadas. Quanto menor a franquia, maior o preço. Assim, novamente, é preciso definir, com a ajuda do corretor, o plano mais adequado a cada perfil.



pressmaster

Acesso mais fácil à proteção

Indicado aos consumidores de baixa renda e que não possuem reserva financeira, o microsseguro se caracteriza por valores acessíveis de contratação e uma combinação de coberturas que pode incluir morte acidental ou natural, em que são arcados os custos de funeral e auxílio financeiro à família do segurado; doença, com suporte para a aquisição de medicamento ou despesas extras, incluindo médicas e odontológicas; desemprego, para assegurar renda até a situação ser normalizada; e até pagamento de diárias, no caso de o segurado ter de se afastar do trabalho.

De acordo com o plano contratado, pode estar prevista indenização até mesmo para casos de incêndio; desastres naturais, como vendavais e enchentes; roubos, ocorridos na residência do segurado; e acidente que cause incapacidade total, parcial, permanente ou temporária.



Anelanda

Pequenas empresas, grande potencial

Estudo divulgado pela consultoria PwC estima que, em 2017, apenas 30% das cerca de 10 milhões de pequenas e médias empresas (PME) no Brasil mantinham algum tipo de cobertura para imprevistos, o que revela uma grande oportunidade de crescimento para o mercado de seguros nacional nos próximos anos. Outra pesquisa da empresa, mais recente, aponta que, das PME seguradas, 20% fizeram suas contratações via *online*, o que, na avaliação da consultoria, apesar de demonstrar que há demanda não atendida por esse tipo de serviço, impõe desafios às seguradoras, como desenvolver estratégias para oferecer soluções em vários canais, entender a evolução das necessidades dos clientes atuais e futuros

e se preparar em termos de pessoas, processos e tecnologia para oferecer uma experiência personalizada e multicanal.

Por identificar o grande potencial das PME, muitas seguradoras desenvolvem produtos específicos para elas, como a Capemisa, que, entre 2017 e este ano, registrou aumento de 15% no número de cotações de seguros de vida para funcionários dessas empresas, além de faturamento 32% maior na linha de negócio. Entre as principais coberturas estão as tradicionais, de morte e invalidez, mas também aquelas para uso em vida, como doenças graves, diária para internação hospitalar por doença ou acidente e perda de renda por desemprego, por exemplo.

CHUBB

Para Você, para sua Família, para sua Empresa.

Quando você pensa em seguros, provavelmente imagina algum acidente ou desastre. Na Chubb, pensamos de maneira diferente. Para nós, o seguro é uma habilidade técnica superior. É quem somos e o que fazemos. Nossas soluções são moldadas exatamente da maneira que nossos clientes precisam. Combinamos a paixão pelo serviço com décadas de excelência para oferecer os melhores seguros para pessoas e para grandes, médias e pequenas empresas.

www.chubb.com.br Chubb. Insured.

Reajustes visam melhoria da qualidade dos serviços

Em junho deste ano, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) fixou em 10% o índice máximo de reajuste a ser aplicado, entre

maio de 2018 e abril de 2019, aos planos de saúde médico-hospitalares individuais/familiares. Assim, cada operadora pode calcular seus acréscimos, que se baseiam em fatores como aumento dos preços dos honorários médicos e dos materiais e alta demanda de pedidos de exames, procedimentos, internações e terapias.

10%

Reajuste máximo a ser aplicado até abril de 2019

De acordo com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg),

os reajustes são necessários para manter o equilíbrio da carteira segurada e dar continuidade ao padrão de qualidade das coberturas contratadas.

No mesmo sentido, sob a justificativa de que a qualidade do atendimento está vinculada à satisfação dos médicos com sua remuneração e tratamento

dispensado a eles pelas operadoras, tramita no Senado um projeto de lei que beneficia a categoria profissional, prevendo que qualquer reajuste de mensalidade seja obrigatoriamente repassado, no mesmo percentual, à tabela de remuneração pelos serviços prestados. A ANS, nesse contexto, passaria a ter competência para homologar e fiscalizar o cumprimento dos acordos que reajustem a remuneração dos médicos. O texto, já aprovado pela Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), seguirá para a Comissão de Assuntos Sociais (CAS).

Qualificação impulsionada

Restar bons serviços aos clientes está relacionado também à qualificação dos profissionais que os atendem. Nesse sentido, a Escola Nacional de Seguros

está promovendo palestras em diversas regiões do país, a fim de difundir o conhecimento sobre o mercado de seguros e alcançar os mais diferentes públicos.

Com duração de uma hora e meia, os encontros abordam temas como inovação, competitividade, vendas, entre outros em evidência no mercado. Confira a agenda de novembro:

6/11

- Vendendo o Invisível: o guia completo do marketing moderno, aplicado a seguros (Vitória/ES) 11h30

- Como utilizar a PNL em Vendas de Seguro (Araçáji/SE) 12h00

- Mídias Sociais como Canal de Relacionamento (Governador Valadares/MG) 18h00

- Garantia, Riscos de Engenharia e Responsabilidade Civil: Oportunidades em seguros especializados (Vitória da Conquista/BA) 18h00

- Desafios Estratégicos do Negócio para Corretores de Seguros (Brasília/DF) 18h30

22/11

- Inovação, competitividade e crescimento no mercado de seguros na era da humanização (Salvador/BA) 18h00

27/11

- Previdência Privada: Tudo o que você precisa e deve saber, para seu futuro e de seus colaboradores (Rio de Janeiro/RJ) 18h30

29/11

- Seguro condomínio - evolução e atualização - discussões aplicadas (Palmas/TO) 19h30

Até o fim de novembro, serão confirmados eventos em outras localidades. A programação completa e as fichas de inscrição estão disponíveis no site: www.ens.edu.br/eventos

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

DIVULGUE SUA MARCA EM CADERNOS NOS PRINCIPAIS JORNAIS DO PAÍS

(11) 3167-0821
WWW.POINTCM.COM.BR

Setor

Atividade incrementa o PIB nacional

Participação de seguros no total de riquezas do país já atinge 6,5%

O papel do seguro vai além da proteção de famílias, empresas e governos contra riscos indesejáveis: também é fomentador do crescimento ao atuar como investidor institucional. Tanto que, de acordo com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e

Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), o setor já alcançou participação de 6,5% no PIB nacional, tendo movimentado mais de R\$ 425 bilhões em 2017 e acumulado R\$ 1,2 trilhão em reservas.

A CNseg entende que um novo impulso ao setor depende da retomada da economia e da promoção de ambiente regulatório estável, que facilite a criação de produtos mais inclusivos. De sua parte, mantém o Programa de Educação em Seguros, que visa, entre outros objetivos, produzir e difundir informações qualificadas sobre os seguros, possibilitando aos consumidores fazer melhores escolhas. No âmbito da iniciativa, até julho deste ano, 2,5 mil horas de programação jornalística e 1,3 mil programas produzidos pela Rádio CNseg haviam sido veiculados em mais de 2,1 mil emissoras de rádio, de cerca de 1,4 mil municípios.

Melpomene



Negócios e descontração



divulgação/Sincor-SP

Com agenda mais compacta e densa, a 18ª edição do Congresso de Corretores de Seguros (Conec), promovida pelo Sincor-SP no fim de setembro, em São Paulo, reuniu, em três dias, cerca de 10 mil profissionais. Os painéis do evento discutiram, de modo geral, o futuro da corretagem de seguros, contando com importantes palestrantes do setor e âncoras, como os jornalistas e apresentadores Heródoto Barbeiro e Ricardo Boechat.

Um dos destaques do evento foi a palestra do ministro Luiz Roberto Barroso,

do Supremo Tribunal Federal (STF), intitulada "Visão de futuro para um Brasil melhor", em que discorreu sobre o passado recente do país, o presente e as perspectivas – às quais deu um tom otimista.

Houve ainda a Exposeg, feita de negócios com mais de 50 empresas participantes, montada ao lado da plenária, com o objetivo de mostrar produtos e soluções para os corretores de seguros e reforçar o relacionamento com os players, com estandes e ambientes para a troca de ideias, shows, sorteios e distribuição de brindes.

Redução de riscos

Quem opta pela contratação de um seguro pode contar com uma defesa extra: o resseguro, operação que indeniza as seguradoras por eventuais prejuízos. Diante de uma grande catástrofe, por exemplo, em que a empresa tem de indenizar centenas de famílias, eventualmente os custos poderão ultrapassar sua capacidade

financeira. Assim, a manutenção de um contrato de resseguro reduz os riscos de perdas.

Com o fim do monopólio estatal sobre as operações de resseguro no Brasil, em 2008, as empresas privadas foram autorizadas a operar no setor, inclusive as resseguradoras internacionais, classificadas como admitidas (sedeadas no exterior, com escritório de representação no Brasil) ou eventuais (sedeadas no exterior, sem escritório de representação no país, mas com cadastro na Superintendência de Seguros Privados – Susep para realização de operações).



pressmaster

Já as resseguradoras estrangeiras com subsidiárias no Brasil são classificadas como locais, tendo preferência para

a subscrição de resseguros sobre as empresas admitidas e eventuais. De acordo com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), atuam hoje no Brasil 16 resseguradoras locais, 86 eventuais e 40 admitidas. A entidade divulgou que, segundo análise de junho último, o volume de resseguro cedido pelas seguradoras brasileiras (bruto de comissão) foi de R\$ 5,62 bilhões, aumento de 3,6% na comparação com os R\$ 5,43 bilhões do mesmo período de 2017. Do total, R\$ 4,11 bilhões (73%) foram colocados em resseguradoras locais, crescimento de 0,8%.

VOCÊ RESOLVEU IR MAIS LONGE?

A TOKIO ACREDITA QUE SEGURO

SERVE PRA IR ALÉM: SEJA NA ESTRADA,

NA VIDA, NA EMPRESA OU EM CASA.

CURTA, VIVA, APROVEITE E DESCUBRA. AFINAL,

A TOKIO MARINE RESOLVE

O QUE PRECISA PRA VOCÊ RESOLVER

O QUE IMPORTA. FALE COM O SEU CORRETOR.

f /TokioMarineSeguradora
 @tokiomarine_cor
 tokiomarine.com.br

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.

TOKIO MARINE SEGURADORA
 NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

Inovação

Tecnologia favorece corretores e clientes

Uso de dispositivos digitais amplia a produtividade e melhora os serviços ofertados

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, defende a tecnologia como aliada importante do corretor de seguros, que, ao adotar inovações, facilita seu relacionamento com as companhias, amplia a produtividade e melhora os serviços oferecidos aos clientes. “Os profissionais não devem temê-la, mas aderir a ela”, recomenda o executivo. Ele avalia que, diferente da compra de passagens aéreas, por exemplo, feitas pela internet, a contratação de um seguro tem caráter consultivo e dificilmente é fechada sem adaptações que atendam a necessidades específicas. “É uma relação de confiança”, reforça, citando que aplicativos e outras soluções surgem para somar e aprimorar o trabalho.



stockasso

Justamente pela necessidade dessa relação próxima, Ber menciona que a comercialização de seguros exclusivamente pela internet tende a se estabilizar, até porque exige um elevado investimento por parte das companhias. Outro alerta do presidente do Sincor-SP é quanto à crescente oferta de benefícios aos clientes agregados aos seguros, como serviços de chaveiro, encanador, eletricitista, entre outros. “Essa é uma tendência cada vez mais forte, essencial para a retenção da carteira, que valoriza o produto e o setor.”

Atenta a esses movimentos, a Tokio Marine investe anualmente R\$ 100 milhões em tecnologia. Para o presidente da companhia, José Adalberto Ferrera, serão intensificadas a digitalização de processos, em busca de maior eficiência operacional, a transformação da experiência do usuário e a reinvenção do negócio – com o surgimento, inclusive, de produtos e soluções –, e o corretor deve acompanhar essa evolução.

Entre os projetos mais recentes da Tokio Marine nesse sentido, destaca-se a plataforma Brokertech,

desenvolvida com objetivo de capacitar parceiros no uso de ferramentas para fomentar negócios em um ambiente cada vez mais digital. “Como 100% da nossa distribuição é feita por 27 mil corretores e assessorias, nos sentimos responsáveis pela inclusão desses parceiros no mundo digital. A internet é, sim, uma aliada do corretor, sobretudo na agilização de processos”, destaca Ferrera.

O executivo lembra que a companhia é pioneira no país no atendimento por meio de WhatsApp e Messenger. “Atualmente, a ferramenta ainda está restrita para uso por poucas companhias no Brasil. Esse atendimento começará a ser feito ainda neste ano”, adiantou.

A Icatu Seguros também está investindo R\$ 84 milhões em tecnologia neste ano, mais do que os R\$ 55 milhões aplicados no período anterior. Há 37 projetos em andamento na empresa, envolvendo parcerias, novos produtos, serviços digitais, eficiência operacional e experiência do cliente. “Criamos, por exemplo, um

Laboratório de Inovação que estuda e acompanha toda a trajetória de relacionamento entre o cliente e a empresa”, cita Luciano Snel, presidente da seguradora. Para ele, humanizar esse contato é fundamental para garantir a satisfação do público. A empresa também vem apostando em soluções para os corretores. Neste ano, por exemplo, concluiu a comercialização digital de produtos com vistas a simplificar processos e reduzir o tempo de resposta para a aceitação da proposta.

A Chubb é outra empresa que tem adotado novos sistemas de venda em parceria com corretores de seguros, startups e organizações que optaram por agregar a oferta de seguros em suas operações. “O processo de compra pode começar por mensagens enviadas via sms, *chatbot*, telemarketing, aplicativos, redes sociais e outros meios. Além disso, o contato pode ser estimulado de diferentes maneiras durante a navegação do internauta no site do parceiro ou de terceiros. A finalização da compra, por outro lado, pode ocorrer na própria loja virtual do cliente, por ligação pessoal ou *chatbot*”, detalha Cláudio Oliveira, diretor comercial da companhia, destacando que o fechamento da compra dos produtos é sempre feito com a anuência do cliente, previamente registrada em arquivos.

Uma das novidades da seguradora, o *chatbot*, consiste em um sistema no qual o parceiro contata o internauta a partir de uma tecnologia de inteligência artificial. “O fato de essa via digital ser rápida em realizar a venda de forma personalizada eleva a possibilidade de fechamento de negócio”, afirma Oliveira.

Outro sistema do qual a seguradora está lançando mão inclui aplicativos de parceiros dotados com geolocalizador. A ferramenta pode considerar, por exemplo, o fato de o consumidor frequentar uma área segura ou de alto risco. Assim, é possível personalizar a oferta de produtos uma vez que cada área geográfica apresenta uma oportunidade específica.

27

mil corretores na Tokio Marine

37

projetos em andamento na Icatu

R\$ 184

milhões investidos pelas duas companhias

Qual é o seu plano de vida? Você pode ainda não ter planos para o futuro, mas a gente tem vários.

O Plano de Vida Icatu oferece Seguros de Vida e Previdência que combinam com você. São as melhores soluções para proteger você e a sua família em todos os momentos da vida.



plano de vida Icatu

soluções para cada fase da sua vida

Procure um de nossos parceiros ou fale com o seu corretor e escolha o seu Plano de Vida.

www.icatuseguros.com.br

SAG Seguros e Previdência 0800 286 0110. SAG Capitalização 0800 286 0109. Ouvidoria 0800 286 0047, de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

Icatu
SEGUROS

Crescimento consolidado

No mesmo ritmo do setor, empresas comemoram resultados históricos. Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a Tokio Marine encerrou o primeiro semestre de 2018 com crescimento de 6,5% (sem VGBL, Saúde e Previdência) e emissão de R\$ 2,47 bilhões em prêmios. O lucro líquido no período foi de R\$ 196,8 milhões, já superando os R\$ 153,8 milhões referentes a todo o ano passado. “Colhemos os resultados de uma estratégia bem-sucedida, responsável por nos fazer triplicar de tamanho nos últimos seis anos, de uma produção de R\$ 1,6 bilhão em 2011 para R\$ 4,78 bilhões em 2017”, comenta José Adalberto Ferrera, presidente da empresa. Segundo ele, além de manter as despesas administrativas controladas, teve continuidade o planejamento alicerçado internamente pelos pilares de crescimento sustentável, rentabilidade, qualidade e inovação de produtos e serviços. Assim, a expectativa da Tokio Marine é encerrar o ano com lucro superior a R\$ 350 milhões.

Na mesma linha, a Icatu Seguros registrou, no primeiro semestre, quase 30% de aumento no faturamento na comparação com o mesmo período do ano passado – quando registrou, no acumulado, faturamento de R\$ 4,6 bilhões e lucro líquido de R\$ 278,7



GoodIuz

milhões – o melhor resultado de seus 26 anos de atuação. De acordo com o presidente da seguradora, Luciano Snel, o crescimento é reflexo da ampliação de parcerias para distribuição e gestão de portfólio e de investimentos em ferramentas que facilitam o dia a dia do corretor.

Em relação às perspectivas para o próximo ano, tanto o presidente da Tokio Marine quanto da Icatu demonstram confiança na recuperação econômica e na retomada de investimentos. Discussões a respeito da Reforma da Previdência, por exemplo, despertaram, na população, um interesse em entender melhor o que pode ser feito para buscar a independência futura e, nesse contexto, é cada vez mais importante o papel de uma consultoria financeira para atender aos mais variados perfis de investidores.

Estímulo aos avanços

Em sua 8ª edição, o Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, realizado pela CNSeg, somou 115 projetos inscritos, número superior ao do ano passado, que foi de 89.

Os trabalhos estão sendo avaliados por uma comissão julgadora, de acordo com os critérios inovação, relevância para o negócio, implementação e conjunto do trabalho. No dia 6 de novembro, serão anunciados

os cinco finalistas de cada uma das três categorias e, em 19 de dezembro, os vencedores serão conhecidos durante a cerimônia de premiação. Mais informações estão disponíveis no site www.premioseguro.com.br.