

SEGUROS

Aliado da vida e da economia

Setor comprova sua relevância em contextos extremos, como o da pandemia global, por ter como foco a proteção

O mercado segurador brasileiro tem mostrado novamente sua importância e resiliência, especialmente em tempos de crise, como a pandemia vivenciada globalmente em razão do novo Coronavírus. Tanto que, no Brasil, onde há um grande espaço para crescimento, já que a penetração de seguros ainda é baixa entre a população, em agosto último, no comparativo com o mesmo mês de 2019, o setor alcançou o melhor desempenho de todos os segmentos, segundo os dados mais recentes divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Essa trajetória é explicada pelo presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Marcio Coriolano. O executivo traça um paralelo entre o setor no Brasil e em países da Europa e os Estados Unidos, nos quais, por razões distintas, o mercado segurador possui maior penetração entre os cidadãos. “Na Europa, os países são mais antigos, com uma história mais longa, períodos de guerra e escassez muito grandes, além de catástrofes de diferentes tipos, que formaram no continente uma cultura de prevenção contra riscos. Assim, o sentimento de aversão a riscos na maior parte dos países europeus é forte, tanto nas pessoas quanto por parte do poder público. Já nos Estados Unidos, que é um país novo como o Brasil, a tradição é inversa, com pouca presença do poder público e forte liberdade individual, o que também leva a uma participação maior dos seguros”, esclarece.

No Brasil, de acordo com o executivo, não ocorreu ao longo dos tempos a formação de uma cultura securitária, o que pode ser explicado em parte pela ausência de longos períodos de guerra e de catástrofes naturais. E, embora esse quadro de pouca consciência em relação a

riscos já estivesse em reversão, por conta de uma maior conscientização sobre o tema, tanto a pandemia como os eventos ligados às mudanças climáticas podem ser impulsionadores do mercado de seguros no território nacional. “A pandemia veio reforçar no brasileiro o sentimento da necessidade do seguro, de finitude, de que as coisas não são permanentes e eternas. Mais do que isso, trouxe o verdadeiro exemplo do que pode ser um risco que afeta pessoas, famílias e empresas”, acredita Coriolano.

É esse contexto que explica a resiliência dos seguros nos últimos meses. Para o presidente da CNSeg, embora o setor tenha enfrentado dificuldades, especialmente no início da pandemia, se destacou entre outros ramos de atividades, uma demonstração de seu protagonismo.

PERCEPÇÃO

Executivos de grandes seguradoras em atuação no Brasil também avaliam a relevância do setor. Angelo Colombo, CEO Latin America da Swiss Re Corporate Solutions, por exemplo, destaca que o propósito do setor de seguros é tornar o mundo mais resiliente. Para Colombo, “os seguros são os que realmente conseguem reestabelecer ou ao menos reparar as condições de quem antes tinha um bem ou um negócio”.



Dmyrto_Z

Pandemia reforça nos brasileiros o sentimento de finitude

Marcos Centin Dornelles, CEO da Youse, faz ponderação semelhante e afirma que “o setor de seguros é fundamental para que as pessoas possam ter equilíbrio entre viver com tranquilidade e proteger a si, a família e os bens materiais”.

Na mesma linha, o presidente da Porto Seguro, Roberto Santos, observa que, embora a economia já tenha sido impactada pela pandemia, o contexto atual fez despertar nas pessoas a importância maior sobre proteção e segurança. Segundo o executivo, ainda há incertezas, mas uma procura maior por alguns produtos, como o seguro de vida. Santos acredita que “a questão do isolamento levou a uma maior preocupação com as residências, então nota-se também um aumento nas

solicitações por serviços nos lares brasileiros”.

A percepção de que a pandemia trouxe à tona a imprevisibilidade e a fragilidade da vida é destacada também por Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros, que pondera que “o cenário atual econômico e de saúde pública serviu como um gatilho emocional para que as pessoas se tornassem mais conscientes e reflexivas sobre a importância da proteção e do planejamento financeiro”.

Já para Helder Molina, CEO da MAG Seguros, “o mercado de seguros tem como missão oferecer tranquilidade para as pessoas em momentos difíceis”, o que é comprovado no período

atual pelo aumento de demanda – de março a agosto últimos, no período da pandemia, a MAG Seguros registrou crescimento médio de 20%.

Dois ensinamentos principais dessa situação de crise são ainda avaliados pelo presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara. O primeiro é que, sem dúvida, a função social do seguro, de proteger a vida e o patrimônio de pessoas e empresas, ficou ainda mais evidente. “Sabemos que não há como reparar o dano emocional decorrente de um cenário de crise como este, mas é fundamental cuidar de quem sofreu uma perda e possibilitar a manutenção da atividade econômica. O segundo ensinamento foi perceber o quanto atualizada tecnologicamente está a nossa indústria, mostrando a pujança do seguro em suporte ao crescimento do nosso país”, comemora Ferrara.

DESEMPENHO

Resiliência nos negócios é marcante

Dados do setor apontam crescimento em alguns segmentos e recuperação em outros

De acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep), as receitas dos segmentos por ela supervisionados alcançaram R\$ 25,61 bilhões em agosto de 2020, montante 6,4% maior em relação ao mesmo mês de 2019, ano em que o setor conquistou resultados expressivos.

No acumulado de 2020, considerando de janeiro a agosto e na comparação com o mesmo período do ano anterior, há uma queda de apenas 1,7% (em julho, o decréscimo era de 3,0%, também pequeno, sendo as reduções reflexo dos impactos da pandemia da Covid-19).

| Receitas (em valores brutos - R\$ bilhões) | Setor (total) | Pessoas* | Danos | Acumulação** | Capitalização |
|--|------------------|----------|-------|--------------|---------------|
| Agosto de 2020 | 25,61 | 3,86 | 6,84 | 12,84 | 2,07 |
| Agosto de 2020 em relação a julho de 2020 | -4,0% | -6,4% | -5,3% | -3,3% | 1,1% |
| Agosto de 2020 em relação a agosto de 2019 | 6,4% | 3,5% | 2,5% | 9,2% | 7,6% |
| Acumulado 2020 (janeiro a agosto) | 173,73 | 28,88 | 50,78 | 79,13 | 14,94 |
| Janeiro a agosto 2020 em relação a janeiro a agosto 2019 | -1,7% | 1,2% | -0,3% | -3,1% | -4,5% |

Fonte - Susep * Exceto VGGL ** PGGL, previdência tradicional e VGGL

PESSOAS

| Receitas por segmento (R\$ bilhões) | 2020 (até agosto) | 2019 (até agosto) | Varição (%) |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| Vida | 12,81 | 11,56 | 10,8 |
| Prestamista | 9,16 | 9,17 | -0,1 |
| Acidentes pessoais | 3,91 | 4,03 | -2,9 |
| Demais | 3,00 | 3,78 | -20,6 |

Os seguros de pessoas registraram prêmios diretos de R\$ 3,86 bilhões em agosto de 2020. No acumulado do ano, até agosto, o total é de R\$ 28,88 bilhões, uma evolução de 1,2% em relação a 2019, o que representa, segundo a Susep, um crescimento real de 0,5%, considerando a inflação medida pelo IPCA.

Para o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Marcio Coriolano, o crescimento se explica pela relevância, ainda maior no contexto de pandemia, dos seguros de vida risco, que cobrem, em sua maioria, morte, invalidez e doença. A evolução, assim, indica a busca por proteção nesse período de grave risco em virtude do novo Coronavírus. Outro destaque é o seguro prestamista, que garante indenização para quitação, amortização ou até o pagamento de um determinado número de parcelas de uma dívida ou compromisso assumido pelo segurado.



DIVULGAMOS SUA MARCA EM CADERNOS ESPECIAIS NOS PRINCIPAIS JORNAIS DO PAÍS



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

DANOS

Destacam-se, no segmento, no acumulado até agosto de 2020 e na comparação com os mesmos meses do exercício anterior, os seguros associados a grandes riscos, com evolução de 42,1%; seguros marítimos e aeronáuticos, que cresceram 39,6%; e o seguro rural, que evoluiu 27,7%. Especificamente no seguro rural, segundo informações da CNSeg, um dos segmentos de desempenho mais favorável em 2020, colaboram para os bons resultados os incentivos fiscais do Plano Safra 2020-2021 e de projetos como o Monitor do Seguro Rural, por meio do qual são realizadas reuniões virtuais com o objetivo de avaliar os produtos e serviços ofertados pelas seguradoras e propor melhorias nos seguros agrícolas.

Em danos, destaca-se o segmento de garantia estendida que, embora na comparação entre agosto de 2020 e agosto de 2019 tenha registrado queda de 19,1%, tem apresentado resultados

crecentes neste ano, desde o mês de junho. As altas são, na comparação com os meses anteriores, de 80,4% em junho, 28,8% em julho e 14,4% em agosto. A CNSeg esclarece que a performance desse segmento está fortemente relacionada ao desempenho das vendas diretas, em loja, com o vendedor podendo apontar as vantagens da aquisição do seguro – o que foi impossibilitado, nos primeiros meses pós-pandemia, pelas restrições impostas para o isolamento social, conforme recomendado pelas autoridades políticas e de saúde.

Microseguros apresenta trajetória similar: apesar da queda de 22,7% no acumulado até agosto, se comparado ao mesmo período de 2019, a modalidade tem apresentado crescimentos nos últimos meses: em agosto, de 21,1%, em relação a julho de 2020; de 70,1% em junho e de 9,7% em julho, sempre na comparação com os meses anteriores.

| Receitas por segmento (R\$ bilhões) | 2020 (até agosto) | 2019 (até agosto) | Varição (%) |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| Grandes riscos | 4,16 | 2,93 | 42,1 |
| Marítimos/Aeronáuticos | 0,84 | 0,60 | 39,6 |
| Rural | 4,38 | 3,43 | 27,7 |
| RC | 1,56 | 1,32 | 18,5 |
| Patrimoniais – Outros | 2,46 | 2,25 | 9,4 |
| Habitacional | 2,95 | 2,76 | 7,1 |
| Financeiros | 3,35 | 3,24 | 3,4 |
| Compreensivos | 4,11 | 4,11 | 0,0 |
| Auto | 22,61 | 23,83 | - 5,1 |
| Transporte | 2,20 | 2,41 | - 8,7 |
| Garantia estendida | 1,69 | 2,09 | - 19,1 |
| Microseguros | 0,20 | 0,26 | - 22,7 |

Fonte - Susep

PRODUTOS

Seguros para empresas

Segmento se adapta e cresce em meio ao cenário da pandemia

Com atenção constante às demandas de mercado e dos clientes, as seguradoras têm investido na adaptação e no lançamento de produtos para garantir a proteção necessária às empresas e às pessoas, nos diversos momentos da vida e em linha com as necessidades que surgiram em razão do contexto da pandemia. “É um momento de repensar e adaptar nossa visão de negócio com sabedoria, criando oportunidades em termos de produtos e serviços, atendendo cada vez melhor nossos parceiros de negócios e segurados. O mercado securitário já superou inúmeras crises e, desta vez, não está sendo diferente”, afirma José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine. A

empresa inovou em seu seguro empresarial, que passou a contar com novidades como cobertura de serviços de *delivery* e para roubo de bens de clientes. Destinado a empresas de todos os tamanhos e segmentos, o produto da Tokio Marine possui coberturas flexíveis para atender às necessidades de cada tipo de negócio. Na cobertura para *delivery* há garantia de reembolso por prejuízos causados às mercadorias seguradas, fora do estabelecimento segurado, exclusivamente durante o percurso de entrega para o cliente final. Além disso, o Seguro Empresarial passou a oferecer outras coberturas adicionais, como responsabilidade profissional, que ampara falhas ou erros

na prestação de serviços pelo segurado que causem danos a terceiros; roubo de bens de clientes; extensão para bens em residência habitual; e erros e omissões do segurado sobre os bens de sua propriedade na contratação do seguro, desde que ocorrido de forma involuntária.

Com as inovações, mesmo com a retração da economia e as demais intercorrências trazidas pela Covid-19, a carteira de Seguros Empresariais da Tokio Marine apresentou um bom desempenho no 1º semestre, se comparado ao mesmo período de 2019. “Além disso, entre janeiro e agosto, tivemos um crescimento de 11,7%. No mesmo período, o mercado no qual atuamos (sem VGBL e



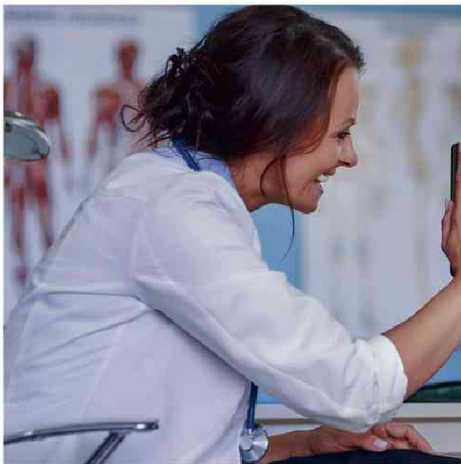
Goodluz

Saúde) cresceu 1,2%, de acordo com os dados oficiais da Susep”, afirma Ferrara.

A Icatu Seguros também destaca bons resultados, com crescimento expressivo com produtos de Vida para pequenas e médias empresas (PMEs), além dos demais clientes corporativos, que utilizam o produto como forma de reter talentos. “O mercado de PMEs já é um segmento relevante e em

ascensão, mas o cenário de juros baixos deve trazer uma nova onda de empreendedorismo no país e este empreendedor percebe o seu funcionário como engrenagem fundamental para o negócio. Para se ter uma ideia, a Icatu teve um crescimento de 29% de novas vendas de produtos para PME no Canal Corretor, no primeiro semestre de 2020”, esclarece Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros.

Quando ficou tudo diferente, ficamos com a telemedicina.



Icatu
SEGUROS

Quem tem proteção financeira completa da Icatu (**Seguro de Vida + Previdência**), fica com o **benefício gratuito da telemedicina** até o fim do ano para cuidar da sua saúde e da sua família.

Fica com a Icatu que **#ficatudobem**

Acesse www.icatu.com.br/telemedicina

PRODUTOS

Proteção para todos

Carro, casa e animais de estimação ganham mais atenção

Com o isolamento social imposto pela pandemia do novo Coronavírus, a preocupação com os pagamentos de seguros, do aluguel e de outros produtos que garantem a proteção das pessoas, dos lares e de condomínios, alcançou novo patamar.

A Youse, plataforma de venda de seguros *on-line* da Caixa Seguradora, percebeu, nos seguros vida e residencial, evolução do interesse pelos serviços oferecidos durante o período da pandemia. “Tivemos um aumento de 95% na contratação da assistência cão e gato do seguro residencial, entre os meses de março a agosto, na comparação com o mesmo período do ano passado. Essa é uma assistência para aqueles que querem contar com uma rede de apoio e cuidados extras com seu animal e vai ao encontro do aumento de adoção de animais que aconteceu nesta pandemia”, destaca Marcos Centin Dornelles, CEO da Youse.

Além de oferecer seguros para carro, casa e vida de maneira 100% *on-line*, a Youse empodera seus clientes, deixando que eles escolham como, quando e onde contratar seus seguros. Nesse modelo de negócios, a modalidade auto é um destaque. “Para que os clientes pudessem economizar nas contas e manter seus seguros ativos, disponibilizamos o seguro Auto específico para quarentena, com coberturas mais básicas, como roubo, furto, incêndio e assistência guincho com um preço mais baixo, considerando que as pessoas estavam saindo menos de casa”, diz Dornelles. Além disso, como os seguros Youse são personalizáveis, os clientes podem adaptar suas apólices e manter apenas serviços que eles precisam, pagando somente por essas escolhas. “Também oferecemos cerca de 20% de desconto para aqueles que estivessem em fase de renovação do seguro e, como consequência, tivemos um recorde



stockasso/Dollarphotoclub/ Andy Dean

histórico de renovações de 20 pontos percentuais entre março a agosto deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado”, comemora o CEO da Youse. Adicionalmente, para todos os clientes, independentemente da contratação, a Youse disponibilizou as assistências guincho, psicológica com atendimento *on-line* e a FarmaSeg (para acesso a medicamentos) de maneira gratuita. Com esses diferenciais, mesmo diante da crise do Coronavírus, a Youse também registrou alta de mais de 10% no número de clientes, quando se compara agosto de 2020 com agosto de 2019.

Soluções
levam em conta
novo cenário
social

com o custo até 40% menor que um seguro fiança tradicional e oferece, de maneira mais ágil e acessível, as principais vantagens da ferramenta – substituição do fiador ou caução, transferência de responsabilidade do pagamento do aluguel para a seguradora em caso de inadimplência, além da dispensa de comprovação de renda e envio de documentação.

Adicionalmente, para alcançar as pessoas que também procuram por imóveis para o primeiro aluguel, o Porto Seguro Aluguel Essencial garante indenização de até 12 vezes

o valor do aluguel. Os clientes podem ainda substituir o fiador ou caução e contar com acesso gratuito durante três meses ao Reppara!, plano de assinatura para serviços residenciais do Grupo Porto Seguro. Os inquilinos podem ainda participar de sorteio anual de até R\$ 200 mil do PortoCap, título de capitalização da companhia.

Grças a esse modelo de negócios, a Porto Seguro apresentou aumento relevante de sua rentabilidade no segundo trimestre e no primeiro semestre de 2020. “O lucro líquido atingiu R\$ 656,7 milhões no trimestre (+72,4% em relação ao segundo trimestre de 2019) e R\$ 885,1 milhões no semestre (+30,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior). O resultado operacional foi 83% superior ao registrado no mesmo período do ano passado”, destaca Santos.

Paraquedas, guarda-chuva, salva-vidas. Quem inventou esses cuidados de proteção estava, sem saber, inventando seguros.

Riscos existem. Mas o setor segurador minimiza ou evita o seu impacto negativo em épocas de incertezas protegendo pessoas, empresas, bens e produtos.

E não só hoje. No futuro também. Seguros, planos de saúde, previdência aberta e títulos de capitalização podem desonerar as próximas gerações, ao transferirem os riscos e as despesas para o setor segurador. Caso contrário, eles seriam suportados pelos governos ou pela sociedade através de mais impostos.

A cadeia de proteção é garantida por atividade ininterrupta no desenvolvimento e oferta de produtos, na distribuição, em indenizações, prestação dos mais diversos serviços, investimentos e formação de poupanças.

Ao final, são dados e análises que formam um inestimável patrimônio sobre a dimensão do seguro acessível a todos, indivíduos, famílias, empresários ou agentes públicos. Um trabalho que a CNseg se orgulha de fazer e compartilhar.

cnseg.org.br



Conheça.
Examine.
Use.



É pra você ficar tranquilo com imprevistos no seu dia que o Porto Seguro Auto tem atendimento 24h.

Pro carro ou pra casa, conte com a gente sempre que precisar.

 Chaveiro 24h

 Guincho 24h

 Serviços residenciais e mais



E mais: você também pode aproveitar o parcelamento em até **12x sem juros** no **Cartão de Crédito Porto Seguro**.

Consulte seu Corretor ou acesse portoseguro.com.br/auto

Nossos prestadores estão fazendo uso do álcool gel e de todos os equipamentos de proteção e segurança necessários neste momento.

Informações reduzidas. Mão de obra gratuita para reparos, peças não incluídas. Consulte regras de abrangência, detalhamento dos serviços, limite de utilização e as exclusões de cobertura nas Condições Gerais do site www.portoseguro.com.br/auto. Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais S.A. - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo Susep: 15414.100233/2004-59 - Automóvel (Ramo 0531) - Valor de Mercado e Valor Determinado. 333-PORTO (333-76786 - Grande São Paulo); 4004-PORTO (4004-76786 - capitais e grandes centros); 0300 33 76786 (demais localidades) | 0800 727 2766 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



PORTO SEGURO

PRODUTOS

Inovações qualificam os seguros de vida

Flexibilidade e cuidados financeiros são considerados nas soluções que atendem a vários perfis

Apesar de apresentarem uma importante evolução, os seguros de vida ainda não possuem grande participação no país. De acordo com um estudo realizado pela Universidade de Harvard, apenas 16% dos brasileiros contam com seguro de vida, enquanto a média global é de 32%. Nesse contexto, as seguradoras possuem papel fundamental, tanto na oferta de produtos inovadores quanto na conscientização da importância do seguro, o que ficou ainda mais claro no contexto atual de pandemia.

A Icatu Seguros é uma das empresas que têm atuado para contribuir com a disseminação do seguro de vida. “A penetração do seguro de Vida no Brasil ainda é muito pequena, e a Icatu Seguros tem trabalhado para democratizar

o acesso e desmistificar os produtos de proteção e planejamento financeiro em todas as fases da vida dos brasileiros. Estamos ao lado das pessoas nos bons e nos maus momentos, e a população começa a perceber isso quando se vê diante do risco de uma ausência repentina, de eventuais perdas de renda, de trabalho ou saúde debilitada.

Precisamos mostrar ao brasileiro a flexibilidade dos produtos e maior previsibilidade desse tipo de segurança”, afirma Luciano Snel,



BrianAJackson

presidente da Icatu Seguros.

A seguradora conta com um portfólio completo de soluções pensadas como forma de contribuir para que as famílias

brasileiras estejam financeiramente protegidas e assistidas em todas as fases da vida.

Entre os produtos da Icatu Seguros, destaca-se o Horizonte, um seguro de vida individual que combina proteção e a possibilidade de resgate de um percentual da reserva acumulada. Outro diferencial do seguro é o valor das parcelas, que não aumenta

conforme a idade do segurado, sendo atualizado apenas pela inflação. Também é possível conjugar com coberturas temporárias para

uma proteção até a conclusão de um objetivo específico, como os estudos de um filho, por exemplo. Além disso, o seguro é flexível nas possibilidades de pagamento: é possível quitá-lo em 10 ou 20 anos ou optar pelo pagamento vitalício, o que facilita o planejamento de longo prazo e a organização financeira das famílias. No Horizonte, o segurado já conta com as coberturas e assistências: morte com vigência vitalícia, adiantamento por doença terminal, seguro viagem e assistência domiciliar. Ainda é possível escolher cobertura adicionais como: morte com vigência temporária, doenças graves, invalidez permanente por acidente, assistência funeral individual e indenização especial de morte por acidente.

Lançamentos diversificam segurança

“No Brasil, em que não temos ainda uma forte cultura de planejamento financeiro, não está no *mindset* da sociedade a necessidade de ter um seguro de vida. As pessoas precisam conhecer de perto o risco para adotar uma postura previdente”, avalia o presidente da MAG Seguros, Helder Molina. E foi com o objetivo de ofertar essa segurança que a empresa lançou uma nova linha de produtos voltada para cuidados financeiros relacionados à saúde. A seguradora, especializada em seguro de vida e previdência, passou a oferecer a Linha Vida Toda Bem-Estar.

A iniciativa visa contribuir com o planejamento financeiro dos segurados em caso de problemas com a saúde em conjunto com o acesso a uma série de benefícios e serviços voltados para o cuidado com a saúde. Assim, na Linha Vida Toda Bem-Estar, os segurados têm

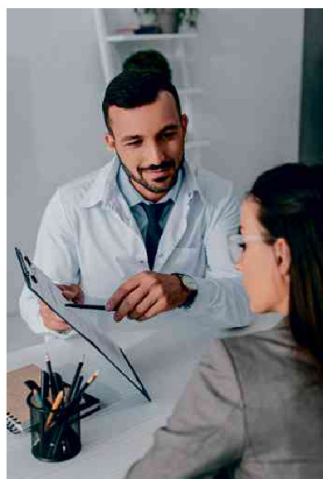
acesso a um amplo pacote de assistência no mercado de seguro de vida. A Assistência Bem-Estar engloba serviços como telemedicina (atendimento médico por vídeo) e consultas com profissionais como psicólogos, assistentes sociais, educadores físicos e nutricionistas, por telefone. Há ainda desconto em medicamento e em consultas ou exames, e o segurado pode incrementar a cobertura com outros tipos de seguros que também têm

como foco o auxílio financeiro em casos de problemas com a saúde ou relacionados à invalidez, como, por exemplo, o seguro cirurgias, diária por internação hospitalar e diária de incapacidade temporária

A MAG está atenta também ao aumento da

longevidade, que já é uma realidade no Brasil, e lançou um seguro de vida voltado para pessoas entre 61 e 85 anos, com foco na proteção dentro da própria

Benefícios consideram até efeitos do Coronavírus



VitalikRadkov

casa: o Master Acidentes Domiciliares. O seguro oferece cobertura de diária por internação hospitalar por acidente, fratura óssea ou queimadura por acidente, morte acidental e reembolso de despesas de ambulância ou de atendimento hospitalar de emergência por acidente. Outro diferencial dessa

solução é o serviço de assistência para a residência do segurado.

Além desses produtos inovadores, a MAG Seguros estendeu o seu importante papel como seguradora. “Após criteriosos estudos técnicos, a companhia decidiu, por liberalidade e com muita responsabilidade, pagar benefícios de morte em razão de Coronavírus para os contratos em que a pandemia é risco excluído. Apenas no primeiro semestre, foram pagos mais de R\$ 20 milhões em benefícios por essa situação”, diz Molina.

Outro produto inovador, no ramo de Vida Individual, é o Vida Inteira 5 Anos, ofertado pela Prudential do Brasil Seguros de Vida. O seguro combina proteção completa, para a vida inteira, com a facilidade de realizar o pagamento dos prêmios em apenas cinco anos. As coberturas abrangem morte natural e acidental, invalidez permanente e total por acidente, dispensa de prêmio em caso de invalidez parcial e permanente e antecipação do capital segurado em caso de doença terminal com seis meses de sobrevivência.

Não dá para chamar
de **renovação** se você
ainda fecha o seu
Seguro Auto do jeito velho.
Saia do automático.



Na Youse,
a cotação do
seu Seguro Auto
sai na hora.

Descubra em
youse.com.br

OPORTUNIDADE

Novos riscos, novos meios de proteção

Legislação e maior uso de comunicação remota criam demanda no setor

Ameaças como vazamento de dados e invasão de redes empresariais têm estimulado a demanda por seguro cibernético. De acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep), as empresas que prestam esse tipo de serviço arrecadaram em prêmios R\$ 4,1 milhões em junho. Até o fim do primeiro semestre do ano, também segundo a instituição, as seguradoras brasileiras do segmento já pagaram quase R\$ 12,9 milhões de sinistros. O seguro foi criado em 2012 e é oferecido por oito seguradoras estrangeiras.

Há também o Tokio Marine Riscos Digitais, cuja cobertura básica já inclui a Responsabilidade Cibernética do segurado e garante o reembolso de prejuízos causados

por ações judiciais envolvendo terceiros, garantia essencial para a perenidade de negócios que lidam diariamente com um volume imensurável de dados e que estão sujeitos a ataques cibernéticos.

Para Marcio Coriolano, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), o tema ainda é novo para o setor de seguros no Brasil. Entretanto, o executivo pontua que em vários países do mundo, com uma rede de computadores maiores, a penetração dessa mobilidade é expressiva. "Ficou claro que os meios de comunicação remotos vieram para ficar, com pandemia ou sem pandemia, mostrando que são veículos importantes para facilitar o trabalho em geral. Trata-se, portanto, de uma oportunidade grande para o crescimento da modalidade, na mesma medida em que aumentam os riscos de ataque de hackers, de vazamento de dados e, portanto, a necessidade de mais proteção", concluiu.

Um elemento que incentiva o aumento da demanda é a percepção de riscos, por parte das empresas, além de avanços nas práticas de governança corporativa, norteadas pela transparência, prestação de contas, equidade e responsabilidade corporativa. O Relatório de Riscos Globais do Fórum Econômico Mundial

Segurança cibernética está entre os maiores riscos globais



Gorodenkoff

de 2020, por exemplo, destacou mais uma vez a segurança cibernética e o roubo de dados como dois dos maiores riscos globais, juntamente com a crise hídrica e o aquecimento global.

O aumento dos crimes cibernéticos é diretamente proporcional ao ingresso das pessoas no mundo digital sem a preocupação com a segurança no meio on-line e a proteção de dados – como uso de senha robusta, adoção de um gerenciador de senhas, atualização de aplicativos e até mesmo dar preferência ao uso de cartões virtuais nas compras em sites de e-commerce.

No mesmo sentido, dados da edição de março do Global Information Security Survey (GISS) da Ernst Young, que ouviu cerca de 1,3 mil profissionais do setor de Segurança da Informação em todo o mundo, mostram que, apesar do crescente número de ataques cibernéticos, apenas um terço das organizações tem

ações de segurança para essa área em desenvolvimento ou planejamento. O levantamento destacou que cerca de 60% das empresas enfrentaram um número crescente de ataques nos últimos 12 meses. Além disso, nesse período, os ativistas foram responsáveis por 21% dos ataques cibernéticos bem-sucedidos, ficando atrás somente dos grupos de crime organizado (23%), em comparação com o estudo do ano passado.

LGPD

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) é outro elemento apontado como um dos catalizadores do mercado. Sancionada em julho deste ano, a nova legislação estabeleceu a criação da Agência Nacional de Proteção de Dados (ANPD), responsável por fiscalizar e aplicar sanções. As empresas devem se adequar à lei até a data de vigência, com sanções a serem aplicadas a partir de agosto do próximo ano.

A vigência da LGPD coloca o Brasil na lista de nações com leis específicas de proteção de

dados pessoais, algo que resolve dificuldades de relacionamento com países da União Europeia, cuja legislação já vigora há mais tempo e criava alguma dificuldade de lidar com os parceiros comerciais sem lei de proteção de dados pessoais.

O setor de seguros será uma das modalidades econômicas que sentirá mais rapidamente os efeitos da LGPD, porque utiliza dados como insumo de sua atividade, razão pela qual deverá promover as alterações necessárias para o tratamento de dados em conformidade com a lei.

Nesse contexto, a CNSeg já havia divulgado, no fim do ano passado, o Guia de boas práticas do mercado segurador brasileiro sobre proteção de dados pessoais. O documento ser

tem como objetivo ser instrumento de apoio às empresas do setor de seguros na fase de implementação dos dispositivos da LGPD em sua rotina diária e na relação com seus prestadores e parceiros, além de construir e consolidar no setor de seguros a cultura de respeito à proteção de dados pessoais. A íntegra do material está disponível em https://issuu.com/confederacaocnseg/docs/gbpms_online/2.

A nova legislação promete aprimorar e trazer mudanças importantes para o mercado brasileiro. No setor de seguros, a expectativa é que a lei abra possibilidades sobre os produtos disponíveis no mercado: grandes eventos a fim de promover discussões sobre o risco cibernético e as modalidades de seguros para fazer frente a essa adversidade; oferta de serviços de mapeamento de vulnerabilidades com relação à proteção de dados; e recomendações de medidas a serem tomadas para gerenciar riscos e fazer frente às novas obrigações e responsabilidades trazidas pela LGPD.

Sincor Fenacor

12 de Outubro

Dia do Corretor de Seguros

Falta de sorte é não ter um!

Aproveite esse dia especial e encontre um corretor ideal para sua vida.

www.querocorretordeseguros.com.br

Corretor sabe, corretor protege

AGRÍCOLA

Produtos para o campo e o produtor

Mudanças globais e fenômenos climáticos adversos impulsionam modalidade

Um dos mais importantes instrumentos de política agrícola, segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o seguro rural permite ao produtor proteger-se contra perdas, principalmente as decorrentes de fenômenos climáticos adversos.

Além disso, a cobertura dessa modalidade não engloba só a atividade agrícola, mas também a atividade pecuária, o patrimônio do produtor rural, seus produtos, o crédito para comercialização desses produtos e o seguro de vida dos produtores.

Nesse contexto, a Swiss Re Corporate Solutions no Brasil possui

estratégia centrada na diversificação de produtos para atender às necessidades dos clientes. “Temos soluções alinhadas à realidade de cada produtor, com cobertura de riscos nas linhas que operamos: Agrícolas, Danos Rurais e Máquinas Agrícolas, Seguros para Animais, Seguros Florestas e Paramétricos”, explica Angelo Colombo, CEO Latin America na Swiss Re Corporate Solutions.

A companhia oferece, assim, seguros agrícolas para os principais cultivos do Brasil, com coberturas de multiriscos nas modalidades de custeio, produtividade e receita (exclusiva para soja) e também coberturas com riscos

nomeados, como granizo e geada para grãos, hortaliças e frutas e café. “Temos seguros para animais, que abrangem toda a cadeia produtiva, com ofertas individuais e de rebanho, com foco em equinos, bovinos e suínos. Nos produtos individuais, somos uma das poucas seguradoras que trabalham com seguro de vida dos animais de maior valor agregado. Entre as soluções customizadas, temos coberturas de vida e proteção animal de determinadas enfermidades que afetam os rebanhos de bovinos e suínos”, explica Colombo.

Já os seguros de Danos Rurais da Swiss Re Corporate Solutions no Brasil seguem duas linhas: patrimônio rural (prédios, construções, silos e granjas, entre outros) e máquinas e equipamentos agroflorestais. “Por fim, nossas soluções customizadas têm combinado diversos seguros em uma única condição. Conseguimos, por exemplo,

colocar seguros de diversos tipos de cultivos e diferentes localidades de produção com o GMPCI (Global Multi Peril Crop Insurance – Multirrisco Global). Outro destaque é o nosso trabalho em seguros paramétricos, que fornecem uma cobertura importante para o cliente, dado o impacto da variação climática na agricultura”, finaliza o CEO.

A BB Seguros é outra companhia com atuação no segmento. Os serviços oferecidos visam proporcionar tranquilidade ao produtor e abrangem a segurança do patrimônio, atividade agrícola e pecuária, fenômenos da natureza, empréstimos e financiamentos e, principalmente, proteção do produtor rural e sua família. Um exemplo é o produto Seguro Agrícola, que indeniza prejuízos causados à lavoura decorrentes de fenômenos da natureza.

Outro é o Seguro Penhor Rural, que visa à proteção da atividade produtiva.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

tokiomarine.com.br
TokioMarineSeguradora
(11) 99578-6546

Porque Resolver é o que a gente faz de melhor.

Nós acreditamos que Seguro serve para levar pessoas e empresas cada vez mais longe. Para isso, nos dedicamos a Resolver aquilo que realmente importa não só para nossos Clientes, mas também para nossos Parceiros e Colaboradores. Com protagonismo e inovação, oferecemos as melhores soluções em produtos e serviços que garantem tranquilidade e proteção, seja na vida, nos negócios ou onde mais precisar. **Precisou? A Tokio**

RESOLVE

Quer saber mais?
Fale com o seu Corretor.

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.

 TOKIOMARINE
SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

QUESTÕES REGULATÓRIAS

Mais transparência aos consumidores

Nova resolução estabelece melhores práticas internacionais

No começo de 2019, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) propôs a Resolução CNSP nº 382/2020, que visa estabelecer normas de conduta e transparência para o setor e que passou por consulta pública em agosto do mesmo ano, tendo sido publicada em março de 2020, com vigência a partir de julho último. A resolução resulta de estudos das melhores práticas internacionais de supervisão de conduta, colocando o mercado brasileiro de seguros no mesmo patamar de outros com alto nível de transparência de informações aos consumidores.

Nesse sentido, foram seguidas recomendações do Fundo Monetário Internacional (FMI), da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), além de manifestação da Secretaria Nacional do Consumidor, reconhecendo a evolução que a Resolução CNSP 382/2020 representa para os consumidores. A medida prevê que a disponibilização das informações relacionadas à remuneração dos intermediários ocorra por meio da proposta de seguro, documento que antecede a contratação e que estabelece, entre outros itens, o valor do prêmio comercial.

Apesar da resolução recente, desde 2012 análises técnicas foram conduzidas pela Susep sobre transparência da comissão de corretagem, com grupos de trabalho e propostas normativas que estabeleçam, em maior ou menor grau, a abertura da remuneração de corretores e representantes de seguro. Além disso, segundo a Susep, a supervisão sobre o cumprimento da Resolução CNSP nº 382/2020 terá caráter educativo e de orientação até o fim deste ano, sem qualquer tipo de punição, permitindo ao mercado período adicional para adaptação.

SEGURO PARAMÉTRICO

Outra novidade para as seguradoras que operam no Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) foi a aprovação da Resolução nº 79 pelo Comitê Gestor

Interministerial do Seguro Rural, após a autorização da Susep. A medida, publicada no Diário Oficial da União em 28 de setembro, estabelece o percentual de subvenção ao prêmio de 20% para o seguro paramétrico, para qualquer atividade.

O seguro paramétrico funciona com base na definição de parâmetros para a ocorrência de eventos naturais. Portanto, em vez de basear o pagamento de indenizações nos sinistros observados e regulados, como no seguro agrícola tradicional, a modalidade prevê pagamento de acordo com os índices segurados na apólice. Os três principais

tipos são: índice de produtividade de uma determinada região ou área, índice climático e índice de vegetação. Caso o índice paramétrico estipulado seja alcançado ou excedido, a cobertura da apólice pode ser acionada. Trata-se, assim, de um modelo diferente do tradicional.

“Os parâmetros de falta ou excesso de chuva, por exemplo, são os mais trabalhados

para os principais cultivos, mas existem oportunidades para muitas outras situações”, explica Angelo Colombo, CEO Latin America na Swiss Re Corporate Solutions. A empresa desenvolveu o primeiro produto do tipo paramétrico oferecido no país, o seguro de índices climáticos, voltado para setores da economia que têm receitas e custos de operação diretamente impactados por variações inesperadas no clima, como é o caso das empresas de geração de energia elétrica com fonte renovável e dos grandes players do agronegócio que são afetados pelo regime de chuva, vento, sol e temperatura.

A solução desenvolvida pela Swiss Re Corporate Solutions estabelece ainda a opção para que o cliente contrate o produto de acordo com a variável que melhor se adequa à sua atividade, sendo possível também realizar combinações desses riscos.

A comercialização de seguro paramétrico tem amplo potencial de crescimento. O produtor que tiver interesse em contratar o seguro rural deve procurar um corretor ou uma instituição financeira que comercialize a apólice.

Dispositivo posiciona o mercado nacional em patamar avançado



Buchatska

Simplificação dos seguros de grandes riscos

Em 24 de agosto deste ano, a Susep publicou a minuta de resolução com a proposta de regulamentação dos seguros de danos para cobertura de grandes riscos (Consulta Pública nº 18/2020). O texto define o que são seguros de grandes riscos, bem como estabelece novo padrão normativo para simplificar as regras e dar mais liberdade às partes contratantes.

As novas regras preconizam a prevalência da liberdade contratual sobre as exigências regulamentares específicas que tratam de planos de seguros, conferindo mais espaço para a negociação dos seguros de grandes riscos. Para isso, a Susep propõe que o contrato de seguro ou apólice contenha a assinatura

de ambas as partes – o que nem sempre é exigido atualmente.

Para Angelo Colombo, CEO Latin America na Swiss Re Corporate Solutions, a proposta da Susep deve

“alinhar o Brasil às práticas internacionais”, uma

vez que agora “os grandes compradores poderão ter a liberdade de condensar diferentes coberturas em apenas uma apólice”, explica.

A proposta reflete

pleito antigo do mercado, que vem a reboque das diretrizes lançadas pela Lei de Liberdade Econômica, e está alinhada com o esforço de simplificar a regulamentação do setor e estimular a competitividade no mercado. A minuta permaneceu em consulta pública até 9 de outubro de 2020.

Novas regras preconizam a prevalência da liberdade

TECNOLOGIA

Parcerias para ampliar as ofertas

Insurtechs e fintechs se unem para impulsionar e facilitar a contratação de seguros

As seguradoras são um destaque entre os segmentos de negócios nacionais na adaptação ao contexto digital imposto pela pandemia do novo Coronavírus. Neste cenário, por já ter sido concebida como plataforma de venda *on-line* de seguros, a Youse conseguiu de forma bastante tranquila manter suas operações. “Somos a primeira *insurtech* do Brasil e, como desde a origem nascemos nos ambientes digitais, tivemos uma vantagem muito grande e enfrentamos a pandemia



de forma muito ágil e simples”, observa Marcos Centin Dornelles, CEO da Youse. O executivo reforça que, embora o modelo de negócios seja 100% digital, tem no centro dos negócios os clientes e um olhar diferenciado para as pessoas. A concepção como primeira seguradora digital do Brasil levou em consideração experiências bem-sucedidas. “Acompanhamos os principais mercados de seguros do mundo, principalmente nos Estados Unidos e na Europa, e esse modelo já se mostrava vencedor

e uma tendência muito forte. Além disso, nos permitiu explorar o real potencial de mercado, principalmente com foco em atingir públicos mais jovens e potenciais clientes que não tinham a cultura, independentemente da idade,

de contratar seguros.” Para isso, a Youse adota também uma comunicação descomplicada, sem o chamado “segurês”, brinca Dornelles. “Somos centrados em tecnologia, mas para criar inovação e facilitar a vida do cliente; para que ele veja

a contratação de um seguro de forma simples, como ela é realmente. Nosso modelo, criado há uns anos, veio para ficar e, de maneira inequívoca, está se consolidando e se firmando definitivamente no setor de seguros nacional.”

Novidades recheadas de vantagens

O modelo de negócios digital da Youse permite uma aproximação estruturada com *fintechs*. Nesse sentido, e para ofertar produtos de forma simples, ágil e inovadora, a seguradora tem buscado diversas parcerias, como a firmada com o Guiabolso, plataforma de gestão e soluções financeiras, para oferta de seguros automotivos. “Temos uma área

de parcerias para oferecer, numa via dupla, ou seja, tanto para os clientes de *fintechs* quanto para os nossos, produtos na palma da mão”, afirma Dornelles.

Assim, por meio do aplicativo de finanças do Guiabolso, o usuário pode adquirir o seguro auto personalizado da Youse, de acordo com as suas necessidades, com a mesma autonomia oferecida pela seguradora em suas plataformas. O usuário também pode participar dos programas exclusivos da *insurtech*, como o Youse Friends, que permite acumular e trocar pontos por dinheiro, conforme são pagas as parcelas do seguro.



mag.com.br

PREPARE-SE PARA TODAS AS FASES DA SUA VIDA. NO PRESENTE, PARA GARANTIR SEU FUTURO.



Conte com a gente e com os nossos corretores parceiros.



GRUPO MONGERAL EGON

Gerenciar qualquer área da vida, seja pessoal ou profissional, exige reflexão e cuidado para você dar um próximo passo em busca dos seus objetivos. Nós, da MAG Seguros, entendemos que o planejamento financeiro é fundamental para você construir uma vida com mais tranquilidade e segurança.

Por isso, acumulamos mais de 185 anos de experiência cumprindo um só propósito: **prover soluções de proteção individual nos diversos momentos de vida de todos os brasileiros.**

Temos soluções em seguro de vida e previdência para cada perfil e necessidade dos nossos mais de 4 milhões de cliente.

DIFERENCIAIS

Soluções sob medida

Nova modalidade *pay per use* amplia a oferta de seguros no Brasil

Após a publicação da circular nº 592 pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), em agosto do ano passado, as seguradoras vêm lançando opções de cobertura sob demanda, com vigência reduzida e por período intermitente. Trata-se da modalidade *pay per use* (ou “pague pelo uso”, em tradução direta para o português), que já vigora em alguns países e era uma demanda no mercado segurador nacional – que recebeu a mudança como mais uma oportunidade de ampliar o portfólio à disposição dos brasileiros. No modelo convencional, que funciona geralmente com adesão anual, o usuário entra em contato com a seguradora, contrata a proteção e paga o valor referente ao prêmio. Já na modalidade *pay per use*, há duas possibilidades: assinatura

mensal e mais um valor variável, de acordo com a utilização; ou ainda, sem mensalidade, com a cobrança apenas pelo período de cobertura utilizado. Assim, um seguro de automóvel pode ser contratado apenas por 24 horas para uma viagem até a praia, por exemplo.

Muito ofertado inicialmente para veículos, a experiência está sendo levada para outros tipos de seguro. A Kakau é um desses exemplos. A empresa já oferece assinaturas mensais para residências, aparelhos eletrônicos (*tablets, smartphones e notebooks*, entre outros) e bicicletas – produto que inclui, além de garantia contra roubo e furto e cobertura de gastos com conserto e substituição, assistência ao ciclista em caso de acidentes. Os planos são a partir de R\$ 10,00.

Novidade reforça o portfólio segurador disponível aos brasileiros



jamesteohart


A Youse, plataforma de venda de seguros *on-line* da Caixa Seguradora, também oferta seguros auto, residencial ou de vida na modalidade *pay per use*. A cotação é feita na hora pelo site ou aplicativo da Youse. A parcela é cobrada diretamente no cartão de crédito do usuário. A empresa também já anunciou que está conduzindo testes com uma nova modalidade de seguros para carros, o Auto por KM. O produto funciona aos moldes de *Pay As You Drive*, um formato ainda inovador

no mercado de seguros no Brasil que consiste na ideia de que o cliente pague por uma mensalidade mínima fixa somada à quilometragem percorrida. Recomendado para pessoas que percorrem até 300 km por mês, o cálculo é feito a partir de informações do rastreador ou hodômetro do veículo. “A ideia é cobrar um valor mais justo para quem costuma sair menos com o carro, mas que precisa garantir a cobertura do seguro mesmo quando o veículo está parado”, diz Érica Amorim, especialista em produto na Youse.

SIGA EM FRENTE

Termos claros. Pagamentos com rapidez.

Advancing Corporate Insurance Together.

 **Swiss Re**
Corporate Solutions

A Swiss Re Corporate Solutions Brasil é uma seguradora controlada pela Swiss Re Corporate Solutions Ltd. e tem o respaldo da força financeira e da experiência do Grupo Swiss Re, uma multinacional com presença global e 150 anos de história. Em 2017, em um movimento que marcou a indústria de seguros, iniciou joint venture com a Bradesco Seguros, passando a ter acesso exclusivo à sua rede de distribuição e transformando-se em uma das companhias líderes do país nos ramos em que atua. A gama de produtos, direcionada a pequenas, médias e grandes empresas, vai desde a transferência de riscos padronizados e programas multilinha, até opções altamente customizadas às necessidades dos clientes. Atua em cinco grandes linhas de negócios: Agronegócios, Garantia, Patrimonial, Responsabilidade Civil & Linhas Financeiras e Transportes. Para mais informações, acesse: www.corporatesolutions.swissre.com/brasil-seguros

© 2020 Swiss Re. All rights reserved.

Acesso rápido a serviços médicos de qualidade

Atenta às necessidades dos milhões de brasileiros que não possuem plano de saúde, a Porto Seguro lançou recentemente o Porto Cuida, produto que inclui quatro atendimentos por telemedicina ao ano por vida inclusa na assinatura, além de descontos expressivos em consultas, exames, terapias e medicamentos.

A contratação, feita de forma digital (pelo site portocuida.com.br) ou diretamente com um corretor, segue o formato de assinatura. Por

apenas R\$ 19,90 por mês, sem período de carência, o cliente já tem acesso a uma ampla rede de parceiros, como Lavoisier, DaVita Serviços Médicos, Teladoc, Psicologia Viva e as redes de drogarias Drogasil e Droga Raia. Cada contrato permite a inserção de duas vidas adicionais na assinatura, sem a necessidade de grau de parentesco.

Para Marcelo Picanço, vice-presidente de Seguros da Porto Seguro, “a novidade chega para os moradores da Grande São Paulo em um momento em que cuidar da saúde ganhou ainda mais importância”. Segundo o executivo, não se trata de um seguro ou um plano de saúde, sendo o objetivo facilitar o acesso dos brasileiros a serviços médicos de qualidade, com preço acessível e forma de contratação ágil.