

NA MÍDIA



UMA NOVA VISÃO DO MERCADO DE SEGUROS

Pensar na economia do País envolve entender os personagens que fazem a estrutura funcionar. Para o diretor comercial Brasil da MAPFRE, Jonson Marques de Sousa, você, nosso corretor parceiro, é um dos protagonistas dessa história. O executivo foi entrevistado pela equipe do programa Vendendo & Vencendo, do portal CQCS, no dia 14 de dezembro. As perspectivas para 2018 e as mudanças do mercado devido às novas tecnologias também estavam entre os assuntos abordados.

DESENVOLVIMENTO DO PAÍS
 "Me sinto bastante orgulhoso de participar da construção de um mercado que, há pouco tempo, representava 2% do PIB e agora está em 5%. Todos fazemos parte dessa construção."

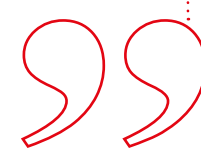
NOVOS MODELOS
 "As tecnologias estão fazendo com que os clientes sejam cada vez mais exigentes e queiram respostas mais ágeis e simples. Há necessidade de se reinventar."



Para assistir a entrevista completa, basta acessar [o link](#).

O PAPEL DO CORRETOR

"O corretor de seguros já é um vencedor. É um executivo de negócios que transformou a sua rede de relacionamentos em uma rede de clientes. Não dá para ter desenvolvimento do mercado sem a participação do corretor de seguros."



ATUALIZAÇÃO

PRODUTOS AUTO:

REDUÇÃO DE PÁGINAS NA PROPOSTA E COTAÇÃO DE SEGURO

Como mais uma iniciativa do projeto "Entender para Atender", colocada em prática desde novembro, a proposta de apólice e cotação de seguro auto tiveram redução no número de páginas, tornando a leitura dos documentos mais fácil e simples. A alteração mais relevante foi na página "Benefícios e Serviços MAPFRE Seguros", que foi excluída. Confira, abaixo, o número atual de páginas na proposta de cada item.

Proposta de apólice



Cotação de seguro



ROTAS ATUALIZADAS:

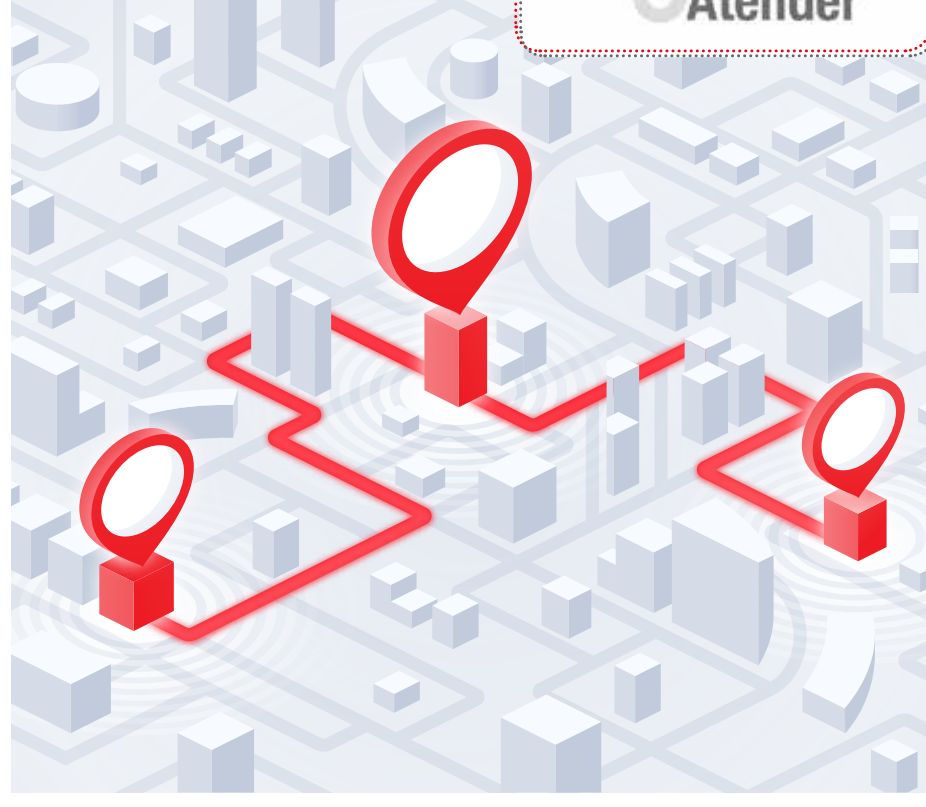
tecnologia a favor da melhor assistência

Agora, por meio de recursos tecnológicos, como o Google Maps, nossas ferramentas reconhecem endereços criados recentemente e oferecem novos caminhos alternativos para que o prestador chegue mais rápido até o cliente.

A consulta por endereços também ficou mais prática para os atendentes das nossas Centrais de Relacionamento. Já é possível buscar parte do nome da rua ou um ponto de referência para ter acesso a uma lista de possíveis destinos.

O primeiro mês de utilização da nova base cartográfica já trouxe bons resultados: **reduzimos em 60%** a quantidade de ligações dos prestadores à Central para confirmações de endereço.

Divulgue aos seus clientes essas novidades!



OPORTUNIDADE

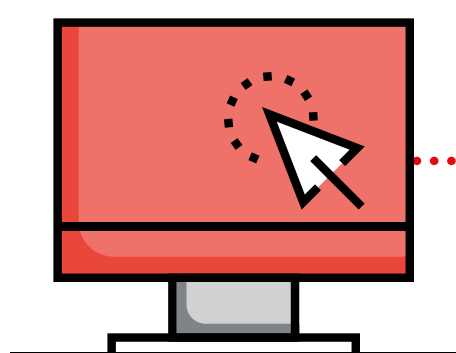
WEBINAR MOBILIZA MAIS DE 2 MIL PARTICIPANTES



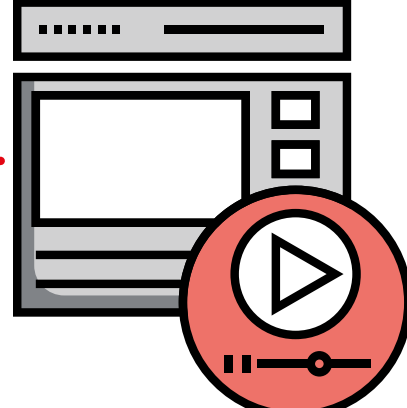
Muitos de vocês, corretores, aproveitaram a oportunidade para se atualizarem sobre o mercado de seguros e conhecerem as perspectivas para 2018 no webinar que foi ao ar no dia 20 de dezembro. No total, **foram engajadas mais de 2 mil pessoas**. O programa lançou oficialmente o produto PME Global e contou com as participações de Enrique de la Torre, diretor geral da área de Pessoas, e de sua equipe técnica e comercial, bem como do nosso presidente Luis Gutiérrez, que destacou a importância de um trabalho em conjunto, com você, corretor parceiro, para o sucesso do negócio.

Se você não conseguiu acompanhar o encontro, não tem problema! [Ainda dá para conferir toda a conversa aqui.](#)

WEBINAR EM NÚMEROS



+2 MIL PARTICIPANTES



708 INTERAÇÕES
via chat

MERCADO

O MERCADO EM 2018: QUAIS PRODUTOS SÃO DESTAQUE?

Profissionais de todo o País se reuniram no **20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros**, promovido pela Fenacor, entre os dias 12 e 14 de outubro em Goiânia (GO). Durante o evento, perguntamos a alguns dos corretores presentes quais produtos devem ser destaque em 2018, diante das perspectivas e oportunidades do mercado nacional. E você, o que espera do setor nesse novo ano?

Lindelci Rodrigues Fernandes Bessa
 Corretora Belcor, de Goiânia (GO)

"Com a queda na venda de automação, temos de partir para outros ramos. Por isso, estou trabalhando muito de seguro residencial e previdência, e vida. Ao contrário de antes, neste ano, o condomínio está lá, seguro de vida é exigência de quase todos os sindicatos. Então, o que a gente tem de fazer, como corretor, é ir atrás do cliente e ofertar. E a MAPFRE é uma das companhias que tem o maior leque de produtos para isso."

John Kennedy Santos
 Grupo SAGA, de Goiânia (GO) e Brasília (DF)

"Vida, saúde, previdência: esses seguros são a bola da vez. A previdência está em alta devido à reforma [proposta pelo Governo] e o corretor que não se especializar vai perder muito. O seguro de automóveis é commodity, todo cliente conhece e faz, mas pouca gente faz seguro de vida ou previdência, então, isso é um mote de 2018 em diante."

Stela Maris Thomé Guedes
 HSG Corretora de Seguros, de São Gabriel do Oeste (MS)

"Em 2018, o corretor tem que focar em outros ramos, não apenas no automotivo. O mercado de seguros abrange tanta coisa, podemos trabalhar com tanta variedade. Vamos diversificar!"

Inaldo Alves de Lima
 IAL Corretora de Seguros, de Palmas (TO)

"Pelo o que eu vejo, Vida e Previdência estão no foco em 2018. Previdência é muito promissor. Outros produtos que estão em destaque na minha região, em especial, são o Seguro Garantia e o de Riscos de Engenharia, que garante proteção do início ao fim do projeto, até 30 dias após a entrega. Como Palmas é uma capital nova, temos um setor imobiliário forte e muitas obras acontecendo."

O começo de um novo ano traz novos desafios e a possibilidade de novas conquistas. **Vamos juntos a nova aventura, porque 2018 chega pedindo passagem!**