



Revista
**Previdência &
Seguros**

**Distribuição,
essa força é nossa!**



VII ENCONSEG

Sétima edição do Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro, que reuniu mais de 1,3 mil corretores de seguros, teve como tônica a disseminação do conhecimento, motivação e empreendedorismo.

Governador eleito do Rio, Wilson Witzel antecipa os planos de sua gestão em entrevista exclusiva.

#elevaiensinarvocê Você sabe o que isso quer dizer?

Quer dizer que família é a coisa mais importante na vida. E continuará sendo mesmo quando não estivermos mais aqui. Por isso, e para todos os outros momentos da vida, a Bradesco Seguros tem o Seguro de Vida certo.

Ofereça o Seguro de Vida Bradesco para seus Clientes e faça bons negócios.



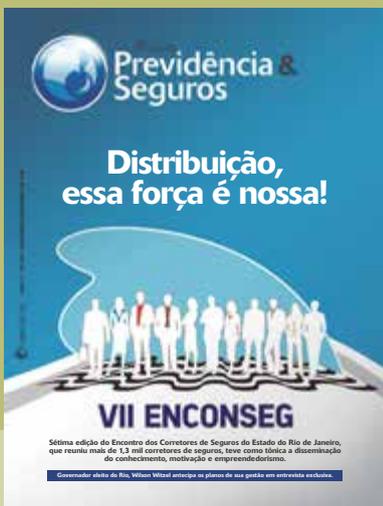
Central de Relacionamento: 4004 2704 / 0800 701 2714
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000 - se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a Ouvidoria, das 8h às 18h, de 2ª a 6ª feira, exceto feriado.

Seguradora: Bradesco Vida e Previdência S.A. - CNPJ: 51.990.695/0001-37. Avenida Alphaville, 779 - Empresarial 18 do Forte - Barueri/SP - CEP 06472-900. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Restrições às coberturas encontram-se descritas nas condições gerais do seguro. Informamos os tributos incidentes sobre Prêmios de Seguros: PIS 0,65% (*) COFINS: 4,00% (*) IOF: entre 0% e 7,38% (*). (*) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Para mais informações sobre Coberturas, Riscos Cobertos e Riscos Excluídos, consulte as Condições Gerais da Apólice e o Contrato de Seguro, disponíveis com o Estipulante, Corretor ou diretamente na Seguradora.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



Esta Edição

Previdência & Seguros

Uma publicação bimestral do Sindicato dos Corretores e Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, Vida, Capitalização e Previdência do Estado do Rio de Janeiro - Sincor-RJ • (Fundado em 5 de dezembro de 1932) • Rua dos Mercadores, 10 • Centro - Rio de Janeiro - CEP 20010-130 • Tel.: (021) 3505.5900 • E-mail: sincor-rj@sincor-rj.org.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva

Presidente: Henrique Jorge Duarte Brandão
Vice-presidente: Ricardo Faria Garrido
Secretário Geral: José Wanderley Cavalheiro
2º Secretário Geral: Mauro Bacherinni dos Santos
Diretor Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Afonso d'Anzicourt e Silva
2º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
3º Membro: Emilio Rodrigues Gomes
4º Membro: Fernando Antonio M. Monteiro de Castro
5º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
6º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
7º Membro: Osir Zimmermann Vieira

Conselho Fiscal

1º Membro: Aldo Rodrigues de Araújo
2º Membro: Osmar Marques
3º Membro: Pedro Paulo Thimóteo

Suplentes do Conselho Fiscal

1º Membro: Erika Cristina Araújo Brandão
2º Membro: Rosana Fátima Fernandes de Souza

Delegado Representante - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor

Nílson Garrido Cardoso

Delegacias Regionais

Baixada: (Rua Mal. Floriano 2190/509, Nova Iguaçu)
Região Serrana: Claudio Fernando Cristiano (Rua do Imperador 970/1110, Petrópolis) • **Niterói e São Gonçalo:** Daniel Carvalho dos Anjos (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

Subdelegacias Regionais

Centro do Rio: Carlos Antônio Bezerra de Matos
Teresópolis: Aivaldo de Freitas Silva

Representações

Itaboraí: Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Jacarepaguá, Barra e Recreio:** Luiz Carlos Barreto • **Macaé:** Marcelo de Almeida Vianna Reid • **Maricá:** Francisco de Sá Pinto • **Nilópolis:** Ivo Ferreira da Silva Leal • **São Gonçalo:** Jefferson do Carmo Oliveira • **Três Rios:** Jonas Daniel Marques • **Volta Redonda:** Luiz Henrique S. Souza • **Região dos Lagos:** André Gomes • **Região Centro-Sul:** Henrique Zimmermann

Redação

Coordenação editorial: VIA TEXTO
 Tel. (21) 2262.5215

E-mail: viatexto@viatexto.com.br

Jornalista Responsável:

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

Repórteres desta edição: Bianca Rocha, Francisco Luiz Noel, Leticia Nunes, Luciana Calaza e Luiz Lourenço

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação

Fotografias: Dalvino Santino, Mirian Fichtner,

Arquivo Sincor-RJ, Banco de imagens Google,

Fotolia e divulgação de empresas

Publicidade: Farnezi & Associados

Tel.: (21) 2548-7778 • antonio.farnezi@aafcom.com.br

Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

VII ENCONSEG: UMA REUNIÃO DE GRANDES TALENTOS

Com patrocínio da Bradesco Seguros e da SulAmérica, o Sincor-RJ promoveu no dia 26 de outubro, no Centro de Convenções Cidade Nova, a sétima edição do Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro, cujo tema foi "Distribuição, essa força é nossa!". O evento reuniu executivos de peso do setor, profissionais da área de regulação e palestrantes de renome, que informaram, divertiram e emocionaram o público. Mais de 1,3 mil corretores estiveram presentes nessa edição do encontro, que é realizado a cada dois anos.

06

Novo mandato

Reeleito para mais um mandato à frente do Sincor-RJ, Henrique Brandão fala sobre os planos futuros da diretoria, que incluem, além da continuidade do investimento na qualificação do corretor, a criação de uma Câmara de Mediação e Arbitragem e de novas Comissões de Trabalho; ampliação da certificação digital no setor de seguros no estado; combate às cooperativas de proteção veicular e enfrentamento à desigualdade entre gêneros no mercado.

10

Comissão Feminina

A primeira reunião organizada pela recém-criada Comissão Feminina do Sindicato contou com palestras, distribuição de brindes e a presença de 65 mulheres, que trocaram experiências e debateram questões relacionadas ao exercício profissional, com o objetivo de incentivar a participação do público feminino no mercado de seguros.

16



Entrevista

O GOVERNADOR ELEITO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, WILSON WITZEL, FALA SOBRE SEUS PROJETOS PARA A ÁREA DE SEGURANÇA PÚBLICA, O ENFRENTAMENTO À CRIMINALIDADE, A URBANIZAÇÃO DE COMUNIDADES E O APOIO AOS JOVENS EM SITUAÇÃO DE RISCO. WITZEL PROMETEU INTENSIFICAR A INVESTIGAÇÃO SOBRE LAVAGEM DE DINHEIRO, QUE HOJE FINANCIAM O CRIME E

SEUS EXECUTIVOS. LEIA A ÍNTEGRA DA ENTREVISTA EXCLUSIVA CONCEDIDA POR ELE À REVISTA PREVIDÊNCIA & SEGUROS.

18

Balanço 2018

A despeito de ter obtido um desempenho acima da média de outros segmentos econômicos, o mercado de seguros praticamente andou de lado ao longo do ano. Mas especialistas e lideranças apostam na recuperação da economia e veem 2019 com otimismo.

20

Franquias de Corretoras

A resiliência do setor de seguros, que cresceu mesmo em meio à crise, levou alguns empreendedores a vislumbrar boas oportunidades de negócios neste mercado por meio de franquias de corretoras. Conheça algumas iniciativas bem-sucedidas.

24

Passada a eleição, é hora de aceitar e respeitar a voz das urnas

MIRIAN FICHTNER



A vitória do Chapa 1 nas eleições do Sincor-RJ, para mais um mandato (2019/2022), foi uma resposta positiva a todos os esforços que a Diretoria, agora reeleita, tem empreendido nos últimos anos em defesa da qualificação profissional dos corretores de seguros do estado do Rio de Janeiro. Qualificação essa que agora chega a todos, sem distinção, por meio do projeto O Novo Corretor, a plataforma de ensino online criada pelo Sindicato, com a parceria da Bradesco Seguros.

Na última edição da revista Previdência & Seguros, veiculada em outubro, foram dedicadas três páginas ao debate sobre as eleições, com espaço equânime para a apresentação das propostas das duas chapas concorrentes.

A reeleição, portanto, foi fruto de um processo transparente e democrático, em que houve uma clara manifestação da categoria a favor da manutenção deste trabalho, que tem sido muito bem-sucedido. Agora nos cabe aceitar e respeitar a voz das urnas.

Agradecemos a todos os corretores de seguros que participaram da votação, independentemente da chapa em que tenham votado, e asseguramos que a nossa gestão será, como sempre, voltada para atender a todos os associados e até mesmo aqueles que ainda não tenham tido a oportunidade de se associar. Pois a defesa intransigente da categoria e de suas bandeiras de luta é nossa maior prioridade, foco do nosso trabalho.

Acreditamos que somente com forte investimento na educação e no treinamento poderemos consolidar o corretor como o mais confiável e eficiente canal de distribuição de seguros no país. Para isso, vamos dar continuidade ao trabalho do Sincor-RJ que já capacitou mais de 2 mil profissionais e, desde outubro, tornou o conteúdo dos cursos acessível a todos.

Passada a disputa – que nos fez lamentar o envolvimento de representantes de algumas entidades e instituições, pois deveriam ter mantido uma posição de neutralidade durante a campanha –, queremos comandar nosso Sindicato com a alma aberta e para todos os corretores do estado.

Para todos que nos apoiaram e que acompanharam o processo eleitoral com serenidade e respeito às duas chapas concorrentes, assumimos nosso compromisso de cumprir, no seu devido tempo, todas as propostas feitas durante a campanha. A eleição acabou e é hora de arregaçar as mangas e trabalhar. Há ainda muito a ser feito e o que não nos falta é disposição para dar continuidade às ações em defesa dos corretores do Rio de Janeiro. Construir um futuro promissor só depende de nós.

Muito obrigado a todos!

Henrique Brandão

PRESIDENTE



SEU CLIENTE SOMA UM APORTE

**SUBTRAI DO I.R. E MULTIPLICA
O INVESTIMENTO.
BOM DEMAIS DA CONTA!**



A conta para o seu cliente ter um futuro ainda melhor é fácil: basta que ele invista uma parte do **13º em um aporte no plano SulAmérica Previdência**. Ele tem incentivo fiscal de até 12% no I.R.¹ e você também ganha:



Uma das maiores comissões do mercado.
Consulte seu Gestor Comercial SulAmérica.



Condições especiais para 4 fundos²: valores iniciais reduzidos para a entrada de novos clientes, facilitando as suas vendas e aumentando os seus ganhos.

Confira os regulamentos com o seu Gestor Comercial SulAmérica ou acesse: portaldocorretor.com.br

Incentive o aporte no SulAmérica Previdência.
No fim das contas, o benefício é seu e de seu cliente.

A vida é imprevisível
e, acredite, isso é muito bom.

SulAmérica
Previdência

(1) Benefícios exclusivos para planos PGBl. Somente terão direito à isenção fiscal de até 12% da renda bruta anual no Itr, aqueles que forem contribuintes dos Sistemas Públicos de Previdência, à exceção dos aposentados e pensionistas. Lei nº 10.887, de 18/6/2004. (2) Confira as condições de participação e regulamento da campanha com a Equipe Comercial SulAmérica ou acesse http://sulamericaweb.com.br/aportepremiado/Regulamento_Condicao_Especial_2018.pdf. Período da campanha de 10/11/2017 a 31/12/2018. Este impresso contém informações resumidas. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do FGC (Fundo Garantidor de Créditos). Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. SulAmérica Seguros de Pessoas e Previdência SA. CNPJ 01704513/0001-46. Recomendamos a leitura cuidadosa do prospecto dos regulamentos dos planos e dos fundos antes da aquisição dos produtos. Processos SUSEP SulAmérica Prestige PGBl: 15414.900544/2018-16 e VGBl: 15414.900546/2018-13. I SulAmérica Previdência PGBl: 15414.900552/2013-58 e VGBl: 15414.900545/2013-91. I SulAmérica Educaprevi PGBl: 15414.900550/2013-69 e VGBl: 15414.900553/2013-01. Central de Serviços: 4004-4935 (Capitais e Regiões Metropolitanas) ou 0800-726-4935 (Demais Localidades). SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) 0800-722-0504 ou 0800-702-2242 (exclusivo para portadores de necessidades especiais auditivas e de fala). Ouvidoria: 0800-725-3374. Site: www.sulamerica.com.br

O papel relevante do corretor na distribuição de seguros

POR **BIANCA ROCHA**

Conhecimento, motivação e empreendedorismo. Essas três palavras poderiam resumir o que foi propagado no VII Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg). Promovido pelo Sincor-RJ com patrocínio da Bradesco Seguros e SulAmérica, o evento aconteceu no dia 26 de outubro, no Centro de Convenções Cidade Nova, e reuniu executivos de peso do setor de seguros, profissionais da área de regulação e palestrantes de renome, que divertiram e emocionaram o público. Pelo balanço do Sindicato, mais de 1,3 mil corretores de seguros estiveram presentes nessa edição – o que confirmou mais uma vez a relevância do encontro para a categoria.

A escolha do tema “Distribuição, essa força é nossa!” para esta sétima edição não poderia ser mais atual. “O tema reforça o papel do empreendedorismo na carreira dos corretores. Embora seja um grande desafio, empreender é algo fundamental e imprescindível para o profissional seguir em frente e atender às demandas de seu negócio, buscando novos horizontes e despertando no cliente a importância cotidiana do seguro”, definiu o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que dividiu a mesa de abertu-

tura do VII Enconseg com Octavio de Lazari, presidente do Grupo Bradesco; Marco Antonio Gonçalves, diretor geral da Bradesco Seguros; Patrick de Larragoit, presidente do Conselho de Administração da SulAmérica; e André Lauzana, vice-presidente Comercial da SulAmérica.

 DALVINO SANTINO



“ESSE EVENTO TEM GRANDE IMPORTÂNCIA NO SENTIDO DE UNIR A CATEGORIA E REFORÇAR O PAPEL DOS CORRETORES PARA O CRESCIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS.”

PATRICK DE LARRAGOIT

O encontro pode ser definido como uma reunião de grandes talentos. Realizado a cada dois anos, é preparado com muita dedicação pela equipe do Sindicato e das seguradoras parceiras, desde a escolha do tema até a confirmação da grade de palestrantes. “Precisamos estar preparados para enfrentar um mercado competitivo e também qualificados para a abertura de novos ciclos na comercialização de apólices em diversos ramos. Temos que saber aproveitar as oportunidades para evoluir e seguir adiante”, acrescentou Brandão.

DNA de corretor – Patrick de Larragoit voltou no tempo para demonstrar a importância do corretor de seguros na história do setor. “Poucos sabem, mas a função dos corretores remonta à época das grandes navegações, no século XVI, cujos negócios eram feitos para a cobertura de riscos marítimos”, explicou o executivo, que aproveitou para contar um pouco da história da empresa de sua família, a SulAmérica. “Meu bisavô, que fundou a seguradora, começou a trabalhar como agente de seguros de vida. Então, nas minhas veias corre sangue de corretor, está no meu DNA. Não tenho dúvida de que essa característica nos fez crescer e ser fortes nesses 123 anos de existência”, ressaltou.

O presidente do Conselho de Administração da SulAmérica também falou sobre o panorama atual do setor,





DALVINO SANTINO



DALVINO SANTINO

■ **Henrique Brandão**, na abertura do evento: *“Embora seja um grande desafio, empreender é algo fundamental e imprescindível para o profissional seguir em frente e atender às demandas de seu negócio.”*

afirmando que o momento é de união do mercado. “Seguradoras e corretores devem trabalhar em conjunto para oferecer as melhores soluções para os clientes, levando em consideração que estamos em meio a uma revolução digital sem volta. Esse evento tem grande importância no sentido de unir a categoria e reforçar o papel dos corretores para o crescimento do mercado de seguros.”

Octavio de Lazari também falou sobre a relevância dos corretores no aumento da participação do mercado de seguros no PIB brasileiro, que hoje está em cerca de 6%. Para o executivo, os profissionais precisam entender que as mudanças no mercado de trabalho estão acontecendo de forma acelerada em função da tecnologia – o que exige dos corretores engajamento e qualificação. “As cinco maiores

empresas do mundo hoje são da área de tecnologia. O que podemos esperar? Mais transformações. E o setor de seguros não está de fora das mudanças que estão acontecendo no mundo. Por isso, temos que estar preparados.”

Na avaliação do executivo, os segmentos que ganharão espaço nos próximos anos são previdência complementar e seguro agrícola. O primeiro, porque cada vez mais pessoas estão preocupadas com o futuro, o que leva à procura por seguros que garantam uma vida confortável depois da aposentadoria. O segundo, porque há um mercado a ser explorado diante do aumento da produção agrícola brasileira, que vem batendo sucessivos recordes de safra. Octavio de Lazari fez questão de frisar que está otimista com os rumos no Brasil. “Esse país tem tudo para dar certo!”

“AS CINCO MAIORES EMPRESAS DO MUNDO HOJE SÃO DA ÁREA DE TECNOLOGIA. O QUE PODEMOS ESPERAR? MAIS TRANSFORMAÇÕES. E O SETOR DE SEGUROS NÃO ESTÁ DE FORA DAS MUDANÇAS.”

OCTAVIO DE LAZARI



Audiência em alta. Um público de mais de 1,3 mil pessoas, a maioria corretores de seguros, prestigiou o encontro



Percepção positiva – André Lauzana elogiou a plateia. “Sou carioca e é um privilégio estar aqui e falar com vocês. Esse evento é um momento único para os corretores fluminenses”. O executivo ressaltou o jeito carioca de fazer negócio. “Na SulAmérica, temos uma percepção positiva dos corretores do Rio. Sabemos que eles envergam, mas não quebram. Aconteça o que acontecer, o corretor carioca está junto”.

Os elogios não são em vão. Segundo Lauzana, o Rio de Janeiro está acima da média nos resultados financeiros da companhia. No primeiro semestre desse ano, por exemplo, enquanto a SulAmérica cresceu 15% na média Brasil; no Rio, o crescimento foi de 20%. O seguro saúde se destaca: no estado fluminense, a evolução foi de 41,42% nos últimos três anos. “Levando em consideração a crise que se abateu no estado, esses resultados impressionam”, ressaltou.

Para o vice-presidente Comercial da SulAmérica, os corretores precisam estar conscientes e capacitados para

atender às demandas dos consumidores, que estão mais empoderados e donos de si, inseridos em um universo de compras cada vez mais ágil e tecnológico. “Os corretores precisam manter a função de agentes da boa informação”, concluiu Lauzana.

Marco Antonio Gonçalves resumiu a função dos corretores de seguros: “Tornar simples o que é complexo”. E completou: “O corretor tem nas mãos o que nenhuma tecnologia pode oferecer. É inimaginável ter um autosserviço similar ao que esse profissional disponibiliza para seu cliente: uma consultoria de valor, com sentimento e emoção.”

O executivo também ressaltou a história da Bradesco Seguros no estado. “Temos uma história de 70 anos no Rio de Janeiro. A cada ano, a Bradesco Seguros aumenta o número de corretores parceiros e amplia sua presença no Rio. Queremos investir no estado e, em breve, teremos uma nova sede na região do Porto Maravilha”, revelou.

“O Rio de Janeiro” – O presidente da CNseg, Marcio Coriolano, partici-

“É INIMAGINÁVEL TER UM AUTOSSERVIÇO SIMILAR AO QUE O CORRETOR DISPONIBILIZA PARA SEU CLIENTE: UMA CONSULTORIA DE VALOR, COM SENTIMENTO E EMOÇÃO.”

MARCO ANTONIO GONÇALVES





DALVINO SANTINO



■ **Na abertura do evento:** Marco Antonio Gonçalves e Octávio de Lazari (Bradesco Seguros), Henrique Brandão (Sincor-RJ), Patrick de Larragoiti e André Lauzana (SulAmérica)

pou do painel “O Rio de Janeiro” ao lado de Henrique Brandão, do vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido; do diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Carlos Alberto de Paula; do presidente da SulAmérica Seguros, Gabriel Portella; do diretor-geral do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo; e do diretor da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Cesar Brenha Rocha.

Carlos de Paula, que representou o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, elencou as ações de melhoria nos processos da autarquia. “Investimos na desburocratização, no aperfeiçoamento de supervisões e no fomento de iniciativas inovadoras para o setor de seguros”. Entre os projetos de destaque da Susep neste ano, De Paula citou o desenvolvimento do novo marco regulatório do segmento de capitalização, aprovado no fim de abril. “Duas novas modalidades foram criadas (garantia e filantropia premiável) e ganharam legislações específicas. Todo esse trabalho foi feito a partir de um intenso debate entre a Susep e representantes da FenaCap”, enalteceu.

Marcio Coriolano confirmou a agenda de interação positiva entre o órgão regulador e o setor de seguros. “Precisamos disso para continuar crescendo”, afirmou, destacando a resiliência do mercado de seguros nos últimos anos: entre 2008 e 2010, época em que a economia brasileira ia bem, o setor de seguros chegou a avançar 7,8% ao ano. Mesmo com a crise econômica, o setor continuou crescendo. Em 2017, avançou 3,2%.

Em seguida, destacou a significativa participação do Rio de Janeiro no mercado de seguros e lembrou que a CNseg integra, na Firjan, um elenco de empresas e organizações que aderiram à Agenda Rio Seguro, que pretende apoiar ações públicas para a redução da violência no estado.

Aumento de sinistros – As dificuldades que a crise financeira do estado do Rio trouxe para o mercado de saúde suplementar foram destacadas pelo diretor da ANS, Cesar Brenha Rocha. “Ao mesmo tempo em que o faturamento cresceu no ano passado, as seguradoras tiveram que conviver com o alto volume de sinistros”, comparou.

DALVINO SANTINO



“O PROGRAMA DE RECONHECIMENTO AO CORRETOR É O PRINCIPAL EXEMPLO DA SULAMÉRICA PARA ILUSTRAR O AVANÇO DO NÚMERO DE PARCEIROS COMERCIAIS NA SEGURADORA.”

GABRIEL PORTELLA

Cesar Rocha reconheceu que o segmento de saúde é bastante regulado, o que exige do corretor capacitação no trato com os clientes. “A função de esclarecer para o cliente o que ele está comprando é fundamental”, destacou ele, elogiando a iniciativa do evento e colocando a ANS à disposição para participar de futuros encontros.

Ivan Gontijo também enalteceu os corretores, afirmando que a atividade exercida por esses profissionais é a chave para o crescimento do setor de seguros. O diretor da Bradesco

apontou o principal desafio que, na sua opinião, a categoria tem pela frente: saber unir tecnologia e produtividade. “Inteligência artificial, insurtechs e outros avanços tecnológicos estão aí. É preciso torná-los nossos aliados na busca por mais clientes e vendas.”

O mercado de seguro de automóveis no Rio foi tema das palavras de Gabriel Portella que, apesar de considerá-lo consolidado, vê ainda muito espaço para crescer. Segundo o presidente da SulAmérica, a seguradora

(continua na pág. 12)

DALVINO SANTINO



“INVESTIMOS NA DESBUROCRATIZAÇÃO, NO APERFEIÇOAMENTO DE SUPERVISÕES E NO FOMENTO DE INICIATIVAS INOVADORAS PARA O SETOR DE SEGUROS.”

CARLOS ALBERTO DE PAULA

DALVINO SANTINO



“AO MESMO TEMPO EM QUE O FATURAMENTO CRESCEU NO ANO PASSADO, AS SEGURADORAS TIVERAM QUE CONVIVER (EM FUNÇÃO DA CRISE NO ESTADO) COM O ALTO VOLUME DE SINISTROS.”

CESAR ROCHA

Palestras motivacionais resgatam o otimismo

O evento contou ainda com palestra do economista Ricardo Amorim, que falou dos desafios e oportunidades para o Brasil e Rio de Janeiro. Eleito pela revista Forbes uma das 100 pessoas mais influentes do país, Amorim apresentou dados econômicos e discutiu a crise que estagnou a economia nos últimos anos, expondo pontos como a retração do PIB, além de explicar o funcionamento dos ciclos econômicos a partir da história brasileira, indicando os momentos de contração e expansão.

O economista disse estar otimista em relação aos rumos do Brasil nos próximos anos. “Sei que é difícil acreditar nisso, mas o fato de as pessoas estarem pessimistas, por incrível que pareça, indica que a volta do crescimento está próxima. Levo em consideração todos os altos e baixos que já tivemos. No momento em que estávamos mais confiantes, a economia começou a desabar. É sempre assim, o otimismo vem antes da depressão”, afirmou.

Como preservar nossa motivação em meio a cenários desmotivadores? Qual o papel do subcons-





ciente em nossas decisões diárias? Qual a essência da verdadeira liderança? Na palestra motivacional “O poder é seu, os aspectos subconscientes do sucesso”, o hipnólogo Rafael Baltresca respondeu a essas perguntas, por meio da interação com a plateia.

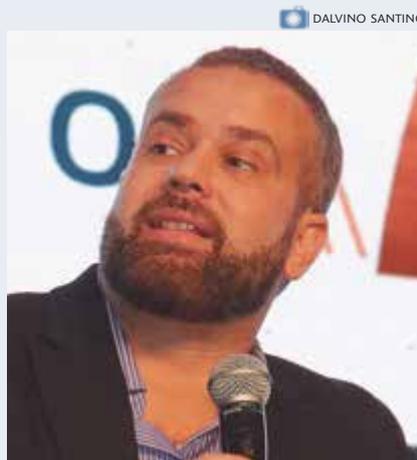
Baltresca usou técnicas de hipnose para falar sobre foco. Chamou ao palco oito corretores que foram hipnotizados. A técnica surpreendeu o público. “Meu objetivo não é apenas o show, mas provar como estamos sujeitos a uma hipnose social, que muitas vezes nos mostra que não somos capazes, não podemos, não merecemos. Mostro que somos responsáveis por nossa motivação diária, independentemente dos fatores externos.”

Presidente do Instituto Locomotiva, Renato Meirelles falou sobre comportamento e consumo. Ele explicou como funciona a cabeça do consumidor brasileiro e de que forma esse conhecimento pode levar os corretores a aumentar suas vendas. Os dados do instituto revelam que metade dos brasileiros tem renda de até R\$ 2,3 mil; 10% contam com renda familiar de R\$ 6,9 mil ou mais; 5% têm rendimentos de R\$ 10,2 mil; e apenas 1% ganham em média R\$ 29,4 mil ou mais.

“Boa parte dos problemas estratégicos de negócios das empresas é não saber a faixa de renda do consumidor. E aí, pra quem você quer vender? Em um país tão desigual, pensar no seu negócio a partir do público não é um detalhe, é o segredo do sucesso para vencer qualquer crise”, afirmou.



Rafael Baltresca, à direita, em pé, faz uma dinâmica com algumas pessoas da plateia



“EM UM PAÍS TÃO DESIGUAL, PENSAR NO SEU NEGÓCIO A PARTIR DO PÚBLICO NÃO É UM DETALHE, É O SEGREDO DO SUCESSO PARA VENCER QUALQUER CRISE.”

RENATO MEIRELLES



“SEI QUE É DIFÍCIL ACREDITAR NISSO, MAS O FATO DE AS PESSOAS ESTAREM PESSIMISTAS, POR INCRÍVEL QUE PAREÇA, INDICA QUE A VOLTA DO CRESCIMENTO ESTÁ PRÓXIMA.”

RICARDO AMORIM



superou, em agosto, a marca de 3 mil corretores parceiros no estado, cadastrados como Pessoa Jurídica, após crescimento contínuo observado desde janeiro de 2018.

“O Programa de Reconhecimento ao Corretor (PRA) é o principal exemplo da SulAmérica para ilustrar o avanço do número de parceiros comerciais

na seguradora”, informou Portella. Trata-se de um programa anual que oferece aos corretores a oportunidade de gerar mais negócios, atuar com ampla eficiência, aumentar a rentabilidade e atingir metas, por conta da gama de serviços e produtos diferenciados da seguradora.

O Enconseg é importante para

ampliar a visão dos corretores em relação ao mercado e suas tendências, na avaliação do sócio da Segna Consultoria em Seguros, José Antonio Fernandes de Sá. “O evento também é uma grande oportunidade para fazer networking com profissionais e executivos, tanto do Rio quanto de outras regiões.”

DALVINO SANTINO



■ **Bráulio Bessa**, “Quase tudo me faltava. Mas a fé nunca me faltou. Foi lá de Alto do Santo, no Ceará, que aprendi o poder do ‘não’.”

A poesia que transforma vidas

Responsável pela apresentação “A cabeça é chata. A palestra, não!”, que encerrou o evento, o poeta cearense Bráulio Bessa fez o público rir e chorar com os seus “causos” de vida. Contrariando o discurso de que palestras são chatas e entediadas, Bessa divertiu a plateia ao contar a história inspiradora do matuto sonhador do interior do Ceará que, sem precisar abandonar o sertão, criou o maior

movimento virtual de divulgação da cultura nordestina do Brasil e tornou-se um dos mais importantes empreendedores sociais do país.

O poeta já ultrapassou a marca de 100 milhões de visualizações no YouTube, e atualmente bate ponto semanalmente no programa Encontro com Fátima Bernardes, da TV Globo, do qual é consultor de Cultura Nordestina, além de apresentar temas diversos, sob um olhar poético.

A palestra reuniu elementos como poesia de cordel e causos da sabedoria popular – tudo isso misturado com o humor típico cearense. “Quase tudo me faltava, mas fé nunca me faltou. Foi lá de Alto do Santo, no Ceará, que aprendi o poder do “não”. A principal característica do empreendedor é buscar alternativas. Fechou uma porta, meu amigo, abra duas”.





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Compromissos firmados para os próximos quatro anos

POR **LUCIANA CALAZA**

Investir na qualificação dos corretores fluminenses, criar uma Câmara de Mediação e Arbitragem, ampliar a certificação digital no setor de seguros no Rio de Janeiro, combater as cooperativas e entidades de proteção veicular e enfrentar a desigualdade entre gêneros no mercado de trabalho do setor de seguros são alguns dos compromissos que a nova gestão de Henrique

Brandão à frente do Sincor-RJ assumiu para os próximos quatro anos, com a reeleição da atual diretoria.

Para colocar as medidas em prática, o presidente do Sincor-RJ e sua diretoria criaram 15 comissões de trabalho (ver *pág. 30*). A Comissão de Ensino, a cargo de Arley Boullosa, é uma das mais estratégicas, na visão de Brandão, que considera a recém-lançada plataforma de ensino online o maior projeto do Sincor-RJ nos últimos 50 anos. A plataforma foi desenvolvida com

a missão de criar um ambiente de aprendizagem que atraia os corretores para desenvolver competências e aumentar a produtividade.

“Estarei diretamente envolvido nesse projeto. Queremos empoderar o corretor fluminense para o novo cenário brasileiro e mundial, considerando os reflexos da crise econômica, da inovação e da tecnologia”, afirma Brandão.

A criação de uma Câmara de Mediação e Arbitragem, acrescenta o dirigente, também é uma medida fun-

BANCO DE IMAGENS GOOGLE



damental para solucionar conflitos, sem que seja necessário trilhar o caminho do processo judicial, que tende a ser burocrático e moroso, além de demandar altos investimentos financeiros. Essa comissão ficará sob a responsabilidade do advogado Mario Lacerda.

“Através da mediação, muitos conflitos entre corretoras, seguradoras, segurados e órgãos do governo, com destaque para as áreas de saúde e sinistros gerais, podem ser solucionados de uma forma mais prática, ágil e transparente, com redução de custos”, ressalta.

Certificação digital – Por ser o setor de seguros, uma das áreas em que mais se exige credibilidade, autenticidade e validade, a ampliação da certificação digital também é uma das prioridades. Ricardo Garrido se encarregará de colocar a proposta em prática.

“O Sincor-RJ é uma Autoridade Certificadora (AC), uma entidade responsável pela emissão dos certificados digitais. Atualmente, são 47 corretores cadastrados como Autoridades de Registro (AR), mas queremos ampliar para entre 80 e 100 nos próximos quatro anos. A certificação digital possibilita agilidade, redução de custos e segurança para o profissional e para os usuários dos seus serviços”, explica o presidente.

A representatividade das mulheres que atuam no mercado também está na mira do Sincor-RJ, que criou recentemente a Comissão Feminina (veja *pág. 16*), tendo à frente a corretora Ana Claudia Fontinele. Dados estatísticos do mercado mostram que dos 48,4 mil profissionais atuando no mercado brasileiro (pessoas físicas), 15,4 mil

são do sexo feminino. O Rio é o segundo estado em que há mais mulheres corretoras de seguros atuando no mercado, com 1.710 profissionais. São Paulo é o primeiro, com 7.160 profissionais.

“O objetivo da comissão é chamar a atenção para os desafios da força de trabalho feminina em um segmento que atrai um número crescente de profissionais. Queremos uma gestão moderna e atual. As mulheres estão preparadíssimas”, destaca Brandão.

Proteção veicular – Uma batalha que o Sindicato vem travando e que agora ganha uma comissão de trabalho é o combate às cooperativas e entidades de proteção veicular. O serviço é vendido como se fosse um seguro, mas não tem as mesmas características nem apresenta as mesmas condições de coberturas. Atualmente, são cerca de 1,7 mil cooperativas em atividade no país, atendendo a cerca de dois milhões de veículos.

“Vamos trabalhar junto com as seguradoras. Entre os vários problemas enfrentados por aqueles que optam por esta modalidade está o fato de que ela não oferece qualquer tipo de garantia, fiscalização ou regulamentação por parte da autarquia”, informa o dirigente.

Com a preocupação de que o sócio seja acolhido e bem representado em seus anseios, algumas das comissões têm a missão de expandir os benefícios para os corretores e seus familiares, como criação de apólice coletiva de automóveis para os associados; reativação de convênios médico e odontológico; e estudo de contratação

de seguro saúde e previdência. A Comissão de Eventos continuará organizando debates, encontros, palestras e rodas de discussão para os corretores de todo o estado. A ampliação do número de sócios, inclusive, é uma das prioridades. A missão ficará a cargo de Luiz Antonio Lacerda. Hoje, o Sindicato reúne 1,3 mil sócios.

“O Rio de Janeiro tem 12 mil corretores, mas em atividade laboral efetivamente são cerca de 6 mil. Queremos chegar ao fim do mandato com 3 mil sócios, isto é, 50% dos corretores ativos, que recebem comissão pelo menos uma vez por mês. Já tivemos mais sócios, mas com a crise financeira, muitos deixaram de pagar. Então, temos que oferecer muitos benefícios para que os corretores tenham interesse em se associar. Um dos exemplos são os cursos gratuitos que disponibilizamos para os sócios - os não associados pagam R\$ 30 por curso”, conclui Brandão.

“QUEREMOS
EMPODERAR O
CORRETOR FLUMINENSE
PARA O NOVO CENÁRIO
BRASILEIRO E MUNDIAL,
CONSIDERANDO
OS REFLEXOS DA
CRISE ECONÔMICA,
DA INOVAÇÃO E DA
TECNOLOGIA.”
HENRIQUE BRANDÃO

Iniciativa pretende empoderar as mulheres do mercado

POR **BIANCA ROCHA**

Juntas somos mais fortes! O slogan foi repetido pelas 65 mulheres que lotaram o auditório do Sincor-RJ na primeira reunião organizada pela recém-criada Comissão Feminina do Sindicato. O encontro teve palestras, distribuição de brindes, chá da tarde, presenças de executivas ilustres, que fazem a diferença no setor e o mais importante, na opinião de quem participou: corretoras de seguros unidas em prol do crescimento profissional e da troca de experiência, rejeitando qualquer tipo de preconceito.

Para a líder da Comissão, Ana Cláudia Fontinele Soeiro Deveza, o evento superou as expectativas. “O objetivo da Comissão é incentivar a confiança nas mulheres, para que elas se sintam empoderadas em relação à vida pessoal e ao trabalho. Os encontros serão momentos nossos, para estreitar laços de amizade, trocar experiências, falar sobre a profissão e nos espelhar em bons exemplos de mulheres com papel de destaque no mercado”, explicou. A ideia é organizar reuniões periódicas.

Na abertura do evento, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, afirmou para o público que, nos últimos anos, tem notado aumento da presença feminina no mercado de seguros.

“Estou nesse setor há 53 anos e cada vez mais percebo a relevância das mulheres no cotidiano da nossa profissão. E isso não acontece somente em nosso mercado, mas em todas as áreas. Essa força feminina é fundamental não só para o crescimento do setor de seguros, como também para o desenvolvimento do Brasil”, enfatizou.

Gerente do Sincor-RJ, Cintia Arruda ressaltou que não esperava uma adesão tão grande logo no início e destacou o incentivo da Diretoria ao projeto. “A ideia foi amparada desde o começo, o que foi fundamental para que colocássemos o projeto de pé”, resumiu.

Trajétoria profissional - Uma das convidadas do evento foi a diretora Técnica e de Relacionamento com Clientes Saúde & Odonto da SulAmérica, Raquel Giglio, que contou um pouco da sua trajetória profissional no setor de seguros. Formada em Ciências Atuariais pela PUC-SP, a executiva tem 35 anos e está na seguradora há sete. Antes de assumir a diretoria da empresa em 2015, ocupou funções de gerente e superintendente.

“Tenho orgulho da minha trajetória profissional e sei da responsabilidade que tenho nas mãos”, disse ela, afirmando que enfrenta diariamente os dilemas de toda profissional que

 DALVINO SANTINO



■ **Na mesa,** Andreia Pereira e Raquel Giglio (SulAmérica), Ana Cláudia Fontinele (presidente da Comissão Feminina), Henrique Brandão (presidente do Sincor-RJ) e Cintia Arruda (gerente do Sindicato).



precisa se desdobrar em muitas funções. “Tenho um filho de 10 anos, sou casada há 15 anos. Conciliar a função de mãe e executiva é difícil demais, temos que fazer malabarismo e aproveitar intensamente os momentos com a família”.

Ela contou ainda que enfrentou preconceitos na carreira pelo simples fato de ser mulher. “A partir do momento que entrei em uma sala de reunião e encarei todos como iguais, independentemente do gênero, ganhei mais confiança de me posicionar. Tenho uma posição muito clara em relação a isso: se queremos ser tratadas como iguais, devemos agir como iguais. Para isso, precisamos de força e empoderamento.” Por seu destaque no mercado de Saúde e Odonto, Raquel Giglio foi eleita a “Mulher de Seguros do Ano” na 42ª edição do prêmio Oscar do Seguro, promovido pelo CVG-RJ em outubro.

A executiva iniciou a carreira como trainee na Yasuda Seguros, em 2001. Em

2005, entrou para a Allianz Insurance, onde chegou ao cargo de gerente técnica de Saúde. Em dezembro de 2011, foi convidada a assumir o cargo de gerente Técnico Comercial na SulAmérica, onde teve uma ascensão meteórica. Um ano e quatro meses depois foi promovida a superintendente Técnica Saúde & Odonto, onde permaneceu por dois anos e três meses até ocupar o cargo atual de diretora.

Outra executiva presente ao encontro, a superintendente da área de Saúde & Odonto da SulAmérica, Andrea Pereira, também falou um pouco sobre a participação feminina no mercado de seguros. Ela conheceu Raquel quando ambas trabalhavam na Allianz Insurance. “Raquel me convidou para fazer parte da equipe dela, que é formada por mulheres, em sua grande maioria”, informou Andrea. “Tenho muito orgulho da minha trajetória, principalmente em um ambiente cujos cargos de gestão ainda são dominados por homens”, pontuou.

DALVINO SANTINO



■ **Na primeira reunião da Comissão**, Patrícia Barreto, Ana Cláudia Fontinele, Iris Sampaio, Cíntia Arruda, Rosângela Garcia e Rosângela Melo

Práticas de inclusão no mercado de seguros

O encontro promovido pela Comissão Feminina do Sincor-RJ teve espaço para apresentação da Associação de Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS), entidade que sucedeu, em setembro, o antigo Clube das Luluzinhas Executivas de Seguros. “O Clube da Luluzinha cresceu, virou mulher e agora quer alçar novos voos”, brincou a diretora executiva financeira da AMMS, Márcia Ribeiro.

Ela falou sobre o objetivo da associação que é o desenvolvimento profissional da mulher no mercado de trabalho e a propagação de boas práticas de inclusão no mercado de seguros. Nesse contexto, a associação vai atuar junto às seguradoras, resseguradoras, corretoras ou prestadoras de serviços do setor para que as mulheres sejam mais valorizadas no ambiente de trabalho. “Nosso plano é ambicioso, queremos também ultrapassar fronteiras e levar nossa mensagem para outros países da América Latina”, finalizou Márcia.

“Teremos muito trabalho, mas vamos reconstruir este Estado”

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

O novo governador do Rio de Janeiro, Wilson Witzel (PSC), elegeu a segurança pública como a grande prioridade de sua gestão. Para enfrentar o problema da criminalidade, ele iniciará o governo pondo em prática um plano estratégico que vai além das medidas policiais e inclui a urbanização de comunidades e o apoio a jovens que vivem em situações de risco. “Prendemos devolver às famílias o direito de ir e vir”, afirmou nesta entrevista exclusiva à Previdência & Seguros.

Ex-juiz federal, Witzel anuncia que o alvo da atuação policial contra o crime não vai se limitar às quadrilhas armadas. “Vamos intensificar a investigação da lavagem de dinheiro, que hoje financia o crime e seus executivos”, informou, antecipando que vai investir na Polícia Civil e na formação de força-tarefa nos moldes da que atua na Operação Lava-Jato, integrada pela Polícia Federal e o Ministério Público.

Diante da crise financeira do estado, o governador quer reduzir gastos e elevar a receita, compatibilizando essas ações com o desenvolvimento da economia, a geração de empregos e a atração do capital estrangeiro para setores como os de infraestrutura e mobilidade urbana. Witzel quer dar atenção especial ao turismo, que define como

o “novo petróleo”. E aposta: “com a recuperação da segurança pública, os turistas voltarão a ver o Rio de Janeiro como um destino preferencial”.

Dentre as várias medidas que o senhor anunciou contra a criminalidade, quais são as prioridades?

Vou assumir o governo com o desafio de devolver a paz às famílias do nosso estado. E tenho confiança de que isso será possível com as medidas que vamos implantar. A violência no Rio chegou a níveis que não podemos mais aceitar. Estamos elaborando um Planejamento Estratégico de Segurança, no qual estarão definidas ações efetivas para a área. O plano é baseado em alguns pilares fundamentais: urbanização de comunidades; despolitização da se-

gurança pública e investigação constante; combate aos criminosos com policiais bem treinados; e um programa para a retirada de jovens de situações de risco.

Por que o senhor decidiu pedir a prorrogação da intervenção federal na segurança pública do estado, depois de ter se manifestado contra o emprego das Forças Armadas no patrulhamento urbano?

Eu não pedi a prorrogação. A intervenção acaba em 31 de dezembro. O que nós estamos elaborando é um requerimento, que entregarei ao presidente Jair Bolsonaro, para que seja mantido por alguns meses o regime de Garantia da Lei e da Ordem (GLO). Neste caso, diferentemente do que ocorre na intervenção, a segurança pública fica sob o comando do governo do estado, mas trabalhamos em parceria, com o apoio das Forças Armadas para operações pontuais. A intervenção foi muito importante e nós agradecemos muito pelo bom trabalho que os militares fizeram e pelo legado que ela vai deixar, como equipamentos e veículos, além de uma reorganização das nossas polícias.

Que resultados a população e os empresários fluminenses podem esperar da política de segurança de seu governo?

Vamos intensificar a investigação da lavagem de dinheiro, que hoje financia o crime e seus executivos. Faremos isso por meio de investimento

“A POLÍCIA MILITAR TERÁ MELHOR TREINAMENTO E RESPALDO PARA FAZER POLICIAMENTO OSTENSIVO E OPERAÇÕES PRECISAS E BEM PLANEJADAS, COM O OBJETIVO DE COMBATER OS BANDIDOS QUE HOJE FAZEM REFÉM A POPULAÇÃO.”



na infraestrutura da Polícia Civil e de um trabalho de força-tarefa com outras instituições, como Polícia Federal e Ministério Público, nos moldes da Lava-Jato. Já a Polícia Militar terá melhor treinamento e respaldo para fazer policiamento ostensivo e operações precisas e bem planejadas, para combater os bandidos que hoje fazem a população de refém.

O senhor afirmou que metade das secretarias estaduais será comandada por mulheres. O que essa medida pode contribuir para seu governo e para o avanço da igualdade de gênero no estado?

O secretariado vem sendo escolhido com foco na formação técnica. As pastas já anunciadas estão sendo compostas com os melhores quadros de pessoal, homens e mulheres. O time que estamos formando é representativo e está apto a transformar o estado do Rio de Janeiro, com competência e comprometimento.

Quais suas propostas para as áreas de saúde e educação públicas, das quais depende grande parte da população?

A saúde e a educação são temas também prioritários do nosso governo. Por isso, nosso secretariado está sendo definido com critérios técnicos, de acordo com o conhecimento e a experiência em cada área. Por exemplo, o futuro secretário de Saúde, Edmar Santos, atualmente é diretor-geral do Hospital Universitário Pedro Ernesto e desenvolve um trabalho exemplar na unidade. Com perfil técnico semelhante, estamos definindo o representante da pasta da educação, para que a realidade de hoje seja transformada e possamos reconstruir o Rio de Janeiro.

E para o transporte público, sobretudo na Região Metropolitana, quais são as suas propostas?

Sobre o cenário atual do transporte público oferecido à população está sendo realizado um estudo que contempla a avaliação da qualidade e do custo do serviço prestado. Também está sendo avaliada a possibilidade de legalização do transporte alternativo, de forma gradual, fundamentada no combate a qualquer tentativa de cartelização, reordenando-o e integrando-o ao sistema de transporte primário.

 DIVULGAÇÃO



Que ações o senhor vai adotar, nos primeiros meses, para tornar realidade a geração de empregos e o aumento do turismo, temas apontados como prioritários por seu governo?

O Estado do Rio de Janeiro tem um potencial turístico que pode ser amplamente explorado. Vemos este segmento como o “novo petróleo” e vamos fomentar as atrações do Estado de forma que gerem emprego e renda a todas as regiões. Além disso, há linhas de atuação previstas que

podem facilitar o processo burocrático para a criação de novas empresas. E, com a recuperação da segurança pública, os turistas voltarão a ver o Rio de Janeiro como um destino preferencial.

Que medidas o senhor pretende adotar para restabelecer a saúde financeira da administração pública estadual e melhorar a prestação dos serviços?

As ações nesta área estarão fundamentadas em três frentes de atuação: prorrogação da Lei de Recuperação Fiscal; redução de gastos; e aumento das receitas. Além disso, contemplam os pontos de atenção para o desenvolvimento econômico e a geração de empregos e a abertura para investimentos do capital estrangeiro, sobretudo em infraestrutura e mobilidade urbana, assim como o estímulo ao empreendedorismo e a necessária desburocratização do processo de abertura de empresas.

Que legado o senhor pretende deixar para a população do estado ao fim de 2022, quando terminará o seu mandato?

Todo o trabalho que será desenvolvido no nosso governo terá como objetivo deixar o melhor legado possível para o estado do Rio de Janeiro, em todas as áreas. Na segurança, mesmo antes do fim da gestão, pretendemos devolver às famílias o direito de ir e vir; na saúde, acesso e qualidade nos serviços, acabando com as filas e garantindo, além do atendimento de emergência, as cirurgias com especialistas; e no desenvolvimento econômico, o crescimento da geração de emprego e renda, com a atração de novas empresas e a valorização real dos salários. Teremos muito trabalho, mas vamos reconstruir este estado.

Mercado andou de lado em 2018, mas espera 2019 com otimismo

POR **LUIZ LOURENÇO**

O setor de seguros praticamente andou de lado em 2018, embora seu desempenho, em linhas gerais, tenha superado a média de outros segmentos econômicos na maior parte do exercício. A avaliação de lideranças do mercado e de consultores é a de que o setor ainda sente os reflexos do ritmo lento de recuperação da economia brasileira.

O resultado apurado até setembro, comparado aos nove primeiros meses de 2017, aponta um decréscimo médio geral do mercado de 0,9%. O dado é da CNseg, que considera, para uma adequada comparação, ser necessário desconsiderar o DPVAT, cuja tarifa foi reduzida por decisão dos órgãos reguladores. Mesmo sem considerar essa carteira, o decréscimo fica em 0,2%. “Virtualmente, há um estado de estabilidade em termos nominais”, observou o presidente da Confederação, Marcio Coriolano, na edição de novembro da “Carta do Seguro”.

O presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro e Espírito Santo, Roberto Santos, tem uma visão mais otimista e vê motivos para comemorar os resultados do ano no mercado fluminense. “O Rio de Janeiro sofreu muito, aqui a crise econômica foi mais grave por diferentes razões. Mas, nos últimos cinco meses, o mer-

cado de seguros local tem apresentado uma melhora consistente”, afirmou ele à imprensa, durante evento realizado pela Porto Seguro – companhia da qual é presidente – para celebrar “a virada de jogo” no estado.

Roberto Santos destacou que o setor vem demonstrando resiliência e há razões para acreditar em bons resultados neste final de 2018 e também ao longo do próximo ano. “Há sinais de que o país está saindo da crise. A venda de veículos vem aumentando e o desemprego dá sinais de desaceleração. Então, podemos ficar confiantes”, assegurou.

Para ele, o corretor de seguros é protagonista nesse processo, principalmente por explorar nichos que se destacam neste momento de recuperação, como o seguro residencial e os produtos voltados para as pequenas e médias empresas.

Recuperação – Para o economista da Escola Nacional de Seguros, Lauro Faria, as estatísticas mais recentes sinalizam para a recuperação do mercado. “A arrecadação de seguros e aportes a planos de previdência e títulos de capitalização recuaram em setembro, na comparação com agosto, mas o resultado é reflexo dos poucos dias úteis de setembro, por isso não deve preocupar”, afirma, referindo-se ao recuo de 13,5% em setembro (de R\$ 21,5 bilhões para R\$ 18,7 bilhões) e ao fato de o mês ter tido 19 dias úteis, contra 23 em agosto.

“Se fizermos a conta da variação da arrecadação média por dia útil, verificaremos uma taxa positiva de 4,7%. As comparações em 12 meses, que diluem a questão dos dias úteis mensais, confirmam a continuidade do crescimento da arrecadação dos ramos elementares, exceto DPVAT, e dos planos de risco de cobertura de pessoas”, comenta.

Para o economista, o “lado problemático do mercado” continua sendo o desempenho dos produtos com característica mista (financeira e securitária), incluindo os planos de acumulação do tipo VGBL e PGBL e os títulos de capitalização, além do seguro DPVAT, cujos valores dos prêmios foram reduzidos por decisão do CNSP.

“O RIO DE JANEIRO SOFREU MUITO, AQUI A CRISE ECONÔMICA FOI MAIS GRAVE POR DIFERENTES RAZÕES. MAS, NOS ÚLTIMOS CINCO MESES, O MERCADO DE SEGUROS LOCAL TEM APRESENTADO UMA MELHORA CONSISTENTE.”

ROBERTO SANTOS



Nestes casos, o reflexo no resultado final do mercado acaba sendo mais intenso, em razão do fato de os planos de acumulação responderem por mais de 40% da receita do setor. Esses planos tiveram queda da captação bruta de 8,8% no acumulado até setembro.

Violência – Sob outro prisma, o presidente do Sincor-RJ, vem reafirmando sua convicção de que o mercado de seguros também está sendo favorecido pela redução dos índices de violência no Rio de Janeiro, decorrente da intervenção federal. Henrique Brandão cita a queda de 6% nos roubos e furtos de veículos em setembro, apontada em pesquisa do Instituto de Segurança Pública, como um dos fatores que se refletirão no resultado final do setor, favorecendo os consumidores. “Os seguros devem ficar mais baratos neste final de ano em alguns bairros, especialmente na Zona Sul e na Tijuca. Em alguns casos, a redução poderá chegar a 15%”, projeta.



Carteiras que apresentaram melhor desempenho

Estatísticas mais recentes da Susep indicam que, até setembro, houve destaque para os seguros de transportes e rural (ambos com expansão de 15,1%), crédito e garantia (9,8%) e seguros patrimoniais (8,9%). “Essas taxas são claramente indicativas da retomada consistente da atividade econômica”, analisa Lauro Faria. Chamou a atenção também o avanço de 6,6% nos seguros de automóveis, que manteve, assim, a trajetória de recuperação.

Nos seguros de pessoas, foi registrado crescimento expressivo dos seguros prestamista (+21,3%) e de vida (+8,5%). Vale destacar que a participação do seguro prestamista na arrecadação total dos planos de risco de cobertura de pessoas subiu de 3,7%, em 2003, para quase 30%, em 2018. “Há um indicativo da con-

tinuação do processo de inserção de camadas crescentes da população no mercado de consumo de massas, apesar da recessão”, avalia o economista.

Em outra carteira expressiva do mercado, a de saúde suplementar, embora os dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) estejam defasados, o desempenho apurado no primeiro semestre foi animador, com receita acumulada de R\$ 96,9 bilhões e crescimento de 10,3%. Além disso, a sinistralidade caiu de 82,6% para 81,7%.

Para Faria, o resultado tímido reflete o “comportamento cauteloso” de famílias e empresas de se abrigarem na proteção securitária em um momento de ameaças contra o patrimônio acumulado, o emprego e as garantias dos empréstimos tomados.

“A ARRECADAÇÃO DE SEGUROS E APORTES A PLANOS DE PREVIDÊNCIA E TÍTULOS DE CAPITALIZAÇÃO RECUARAM EM SETEMBRO, NA COMPARAÇÃO COM AGOSTO, MAS O RESULTADO É REFLEXO DOS POUCOS DIAS ÚTEIS DE SETEMBRO.”

LAURO FARIA

Maior seguro social do mundo terá gestão modernizada

POR **LETÍCIA NUNES**

O Seguro DPVAT ganhou uma agenda para 2019. A proposta da Seguradora Líder, que administra o seguro obrigatório, prevê o aperfeiçoamento do sistema de gestão, com melhorias para o cidadão, simplificação de regras e custeio de programas de educação no trânsito e de prevenção de acidentes.

O documento batizado de “Seguro DPVAT – Agenda 2019” tem 19 proposi-

tas e já está em avaliação pela Susep. A seguradora contratou uma consultoria internacional, a McKinsey, que analisou os modelos de seguros de acidentes de trânsito adotados em 36 países. O relatório final conta com a assinatura também da CNseg e da FenSeg.

O DPVAT é considerado o maior seguro social do mundo. Nos últimos dez anos, em todo o Brasil, foram pagas 4,5 milhões de indenizações. No Rio de Janeiro, somente no primeiro semestre de 2018, foram 3.943 indenizações por invalidez permanente, 1.335 por

morte e 1.364 reembolso de despesas médicas ou hospitalares.

Atualização – Com uma abrangência tão grande, o seguro precisa mesmo estar atualizado com o que há de mais moderno no mercado. Diretor de Estratégias e Pessoas da Seguradora Líder, Claudio Carneiro explica que a Agenda 2019 trabalha com cinco grandes propostas: foco no cidadão, uso do superávit em campanhas de prevenção de acidentes, mudanças no cálculo dos prêmios, simplificação de regras e incentivo aos acionistas.

BANCO DE IMAGENS GOOGLE



■ **Acidentes de trânsito:** Nos últimos dez anos, em todo o Brasil, foram pagas 4,5 milhões de indenizações às vítimas

“Os modelos de seguro no mundo são variados e, graças à pesquisa, percebemos que há ótimas iniciativas no formato usado no Brasil, principalmente em relação à universalidade da cobertura. Todos os cidadãos têm direito ao seguro, independentemente da responsabilidade civil do acidente de trânsito. Em contrapartida, nossos valores são os mais baixos em relação aos 36 países que analisamos. Equipara-se apenas à Bolívia. Estamos na frente apenas de Indonésia e Nigéria. Na Rússia, a cobertura é três vezes maior”, afirma Carvalheiro.

Justamente por isso, a primeira proposta da Agenda é o reajuste dos prêmios. A tabela brasileira está congelada há 11 anos e, com a mudança em estudos na Susep, a cobertura para morte passaria de R\$ 13,5 mil para R\$ 25 mil, e o reembolso máximo das despesas médicas de R\$ 2,7 mil para R\$ 5 mil. No caso de invalidez permanente, hoje o teto é de R\$ 13,5 mil. A ideia é que também passe para R\$ 25 mil. A revisão dos valores, porém, depende da aprovação do Congresso Nacional, já que implica em mudanças nos textos das leis 6.194/1974 e 11.945/2009.

“O seguro obrigatório é uma grande contribuição para ajudar as pessoas que perderam um familiar no trânsito a reconstruírem suas vidas. Na realidade brasileira, é um valor significativo, mas não pode ficar tanto tempo sem ser reajustado”, observa o diretor da Líder.

Reajuste da tabela – No estudo da McKinsey, ficou claro que, na maioria dos países avaliados, o reajuste da tabela acontece em um período entre um e cinco anos. A questão da extensão da cobertura também tem destaque no relatório da consultoria. Na Alemanha, Itália, Suécia e Reino Unido há indenizações para invalidez temporária, despesas funerárias e per-



“GRAÇAS À PESQUISA, PERCEBEMOS QUE HÁ ÓTIMAS INICIATIVAS NO FORMATO USADO NO BRASIL, MAS OS VALORES (DAS INDENIZAÇÕES) SÃO OS MAIS BAIXOS EM RELAÇÃO AOS 36 PAÍSES.”

CLAUDIO CARVALHEIRO

da de bens materiais. No Brasil, os prêmios cobrem apenas morte, invalidez permanente e despesas médicas.

A discussão sobre invalidez permanente motiva uma das propostas da Agenda 2019, relativa à simplificação de regras. Esta cobertura representa, hoje, 70% do total de indenizações do país. Pela legislação, são cinco percentuais diferentes de invalidez: 10%, 25%, 50%, 75% e 100%. Na prática, isso significa

que, quando uma pessoa sofre um acidente de trânsito, ela pode ficar inválida de maneira permanente, mas com incapacidades diferentes. Hoje, essa avaliação é subjetiva e depende do médico que avaliar a vítima.

Na proposta apresentada à Susep, há apenas duas categorias: invalidez permanente total ou invalidez permanente parcial. Essa divisão mais básica tem por principal objetivo evitar que os pedidos de indenização acabem na Justiça, aumentando os custos do processo e atrasando o pagamento dos valores.

“O DPVAT é um seguro social e nós, como corretores, precisamos redimensionar nosso papel nesta cobertura tão importante para milhares de brasileiros”, disse o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. “A população precisa de apoio e de atendimento em um momento de infortúnio, como um acidente de trânsito”, pondera.

Outro ponto importante da Agenda 2019 é o uso do chamado excedente técnico (superávit) em ações de prevenção e educação no trânsito. Na avaliação do diretor da Seguradora Líder, empresa de capital nacional, constituída pelas seguradoras que participam do consórcio do DPVAT, não basta indenizar as vítimas: o país precisa de uma nova cultura de trânsito.

“Entendemos que esses recursos também precisam ser usados em prevenção e na promoção de ações que levem à queda dos números de acidentes de trânsito. Nosso papel passa por conscientizar e educar todas as gerações, para que os brasileiros valorizem atitudes como dirigir defensivamente, não usar celular ao volante e não dirigir embriagado, por exemplo”, afirma Carvalheiro.

(*) DPAVT: Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre ou por sua Carga, a Pessoas Transportadas ou não.

Modelo de franquias chega às corretoras de seguros brasileiras

POR **VANIA MEZZONATO**

A receita acumulada pelos quatro segmentos que compõem o setor de seguros (seguros gerais, previdência privada, saúde suplementar e capitalização), em 2017, atingiu R\$ 428,9 bilhões, com expansão de 6,3% sobre 2016. Mas o mercado ainda tem muito espaço para crescer. Estudo da Universidade de Oxford, que envolveu 11 países, mostrou que apenas 19% da população brasileira conta com a proteção de um seguro de vida. O levantamento apontou ainda que 56% dos que ainda não têm este tipo de seguro pretendem adquirir o benefício.

Os dados demonstram não só a resiliência do setor, que cresceu mesmo durante a crise econômica, mas também vislumbram boas possibilidades de sucesso para quem empreender nesta área por meio de franquias – o potencial de expansão do setor tem efeito positivo no desempenho das corretoras que adotaram esse modelo de negócio. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor de Serviços e Outros Negócios (no qual se inclui o seguro) registrou a terceira maior variação em faturamento (9,2%), no ano passado.

Os empresários cariocas Alessandro Lequerica e Bernard Biolchini aposta-

ram nesse nicho há 15 anos, depois de acumular experiência numa grande rede de franquia multinacional. Em 2003, abriram a Pentagonal, empresa que comercializa todos os tipos de seguros oferecidos no mercado e que tem cadastro nas 25 maiores seguradoras do país. O modelo de franquia foi adotado em 2013. Hoje são 27 unidades franqueadas em todas as regiões, com destaque para Sudeste, Sul e Nordeste.

Primeira franqueadora da área de seguros do estado, a Pentagonal oferece quatro modelos de franquias, com investimentos iniciais de R\$ 12 mil (Partners, microfranquia) a R\$ 100 mil (Executivo II). Entre eles, há os modelos Home Office (R\$ 50 mil) e Executivo I (R\$ 75 mil). Os contratos têm duração de 5 anos e o retorno do capital investido é de 12 a 36 meses.

O faturamento bruto é estimado entre R\$ 10 mil e R\$ 23 mil mensal nos 12 primeiros meses, de acordo com o modelo de franquia, e a empresa cobra royalties de 5%. A expectativa, segundo Lequerica, é fechar 2019 com mais dez unidades franqueadas. “Este é um bom nicho de investimento, pois garante proteção para o consumidor que sofre com o aumento da violência e a crise econômica”, afirmou.

Soluções diversas – Em Belo Horizonte, capital de Minas Gerais, fica a Quisto Corretora de Seguros, inaugu-

rada em 2012 e adquirida pela holding Encontre sua Franquia, no segundo semestre deste ano. A empresa oferece mais de 90 soluções na área de seguros para pessoas físicas e jurídicas. O modelo de negócio é ideal para cidades com mais de 10 mil habitantes. Hoje são 20 unidades franqueadas nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, e a expectativa é fechar o ano com novas unidades.

“O mercado de seguros está em alta e nos faz acreditar que alcançaremos nossa meta de crescimento. Contamos ainda com a experiência do grupo em franchising, o que nos traz mais confiança no desempenho da empresa. A definição do quadro eleitoral reduziu

“O MERCADO DE SEGUROS ESTÁ EM ALTA E NOS FAZ ACREDITAR QUE ALCANÇAREMOS NOSSA META DE CRESCIMENTO. CONTAMOS AINDA COM A EXPERIÊNCIA DO GRUPO EM FRANCHISING.”
HENRIQUE MOL





Abrangência. As corretoras de seguros oferecem produtos desenvolvidos por várias seguradoras para proteção de pessoas físicas e jurídicas

“ESTE É UM BOM NICHOS DE INVESTIMENTO, POIS GARANTE PROTEÇÃO PARA O CONSUMIDOR QUE SOFRE COM O AUMENTO DA VIOLÊNCIA E A CRISE ECONÔMICA.”

ALESSANDRO LEQUERICA

com o receio dos investidores e já estamos captando novos leads para a marca”, afirma o diretor da Quisto, Henrique Mol. Para 2019, os planos de expansão são audaciosos: alcançar 300 unidades em todo o país e faturar cerca de R\$ 10 milhões.

A marca disponibiliza dois modelos de franchising: microfranquia em home office, que prevê investimentos de R\$ 11.990 (incluindo taxa de franquia e capital de giro), com prazo de retorno de 6 a 18 meses, e faturamento bruto mensal de R\$ 7 mil. E a loja física, que exige desembolso inicial de R\$ R\$ 25,6 mil, incluindo taxas de franquia e de instalação, além do capital de giro), com retorno em

12 a 18 meses. Neste modelo, o faturamento bruto médio mensal é estimado em R\$ 70 mil. O lucro líquido fica em torno de 12% a 13%.

A receita das franquias que operam no país cresceu 8% em 2017, em comparação a 2016, segundo a ABF, chegando a R\$ 163 bilhões. A busca por inovação pelas franqueadoras foi apontada como o principal motivo para o avanço do setor num período economicamente complexo, como foi o do ano passado. Para 2018, a estimativa da ABF é de que o desempenho das franquias cresça acima de dois dígitos, pois o país terá um ambiente de negócios mais atrativo.

Setor faz sugestões ao novo governo para impulsionar a economia

POR **LUCIANA CALAZA**

Colocar os seguros no centro das políticas públicas, fazendo jus a sua relevância socioeconômica: esse foi o objetivo da elaboração do documento “Propostas do setor segurador brasileiro aos presidenciáveis”, que reúne 22 sugestões de medidas para enfrentar grandes questões nacionais e impulsionar os negócios do setor e o conjunto da economia. O texto foi elaborado pela CNseg e pelas quatro federações que a integram (FenaCap, FenaPrevi, FenaSaúde e FenSeg), com a convicção de que o setor pode contribuir de modo significativo para a retomada do crescimento econômico do País.

No evento de apresentação do documento à imprensa, três dias antes do primeiro turno das eleições, representantes da CNseg afirmaram que boa parte das propostas já estão endereçadas sob a forma de normativos e projetos de lei. As sugestões foram encaminhadas às assessorias de todos os presidenciáveis.

O setor de seguros representa 6,5% do PIB brasileiro e pagou, no ano passado, R\$ 280 bilhões em benefícios, indenizações e resgates. Para garantir os riscos que assume, o setor investe em ativos que ultrapassem R\$ 1,2 trilhão – quantia que equivale a cerca de 25% da dívida pública.

Inclusão social – As medidas apresentadas procuram promover a inclusão social, por meio da regulamentação dos

chamados seguros inclusivos, aqueles direcionados às camadas de renda mais baixa da população. O setor pleiteia redução de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e outros incentivos fiscais para esses produtos, além de permissão para comercializá-los nos mesmos canais adotados pelo mercado financeiro.

O documento cobra ainda combate ao exercício irregular da atividade seguradora, a chamada venda pirata, que atrai consumidores com preços baixos, mas camufla os riscos de o cliente não ser ressarcido dos prejuízos em virtude de colisões ou roubo, já que as associações, diferentemente das seguradoras, não têm reservas financeiras para tais situações. O PLP 519/2018, em trâmite no Congresso, estabelece que as associa-

ções cumpram regras de solvência e de formação de reservas técnicas.

No segmento de saúde, o documento assinala que um dos principais desafios é lidar com a escalada dos custos dos produtos e a consequente incapacidade da população em arcar com os novos valores dos planos. Por isso, as propostas pretendem tornar a regulação mais permeável a novos formatos de produtos.

Uma das sugestões é a ampliação dos mecanismos de coparticipação e franquias nos planos de saúde, para permitir que os consumidores passem a ser parte responsável pelo uso de seus planos. A FenaSaúde defende ainda a regulamentação de um novo produto de previdência de longo prazo, destinado a financiar os planos de saúde, em que o maior beneficiário será o idoso.

Expectativa de vida – O documento entregue aos presidenciáveis enfatizou ainda o papel do setor para auxiliar o Governo quanto aos desafios socioeconômicos gerados pelo aumento da expectativa de vida da população. Nesse sentido, uma das propostas é o encaminhamento da Reforma da Previdência pelo novo governo.

Além disso, numa frente paralela, será encaminhada proposta estrutural que defende uma reforma paramétrica aplicável ao sistema atual, compreendendo a adoção de idade mínima de aposentadoria unificada para todos de forma gradual, mas no menor espaço de tempo; desvinculação do valor do benefício do salário

AS MEDIDAS APRESENTADAS PROCURAM PROMOVER A INCLUSÃO SOCIAL, POR MEIO DA REGULAMENTAÇÃO DOS CHAMADOS SEGUROS INCLUSIVOS, AQUELES DIRECIONADOS ÀS CAMADAS DE RENDA MAIS BAIXA DA POPULAÇÃO.





mínimo; ajuste do valor das pensões de acordo com a evolução das necessidades dos dependentes; utilização do fator previdenciário no período de transição à idade mínima; e aumento gradual do tempo de contribuição para a aposentadoria por idade.

Duas propostas apresentadas têm a finalidade direta de fomentar o desenvolvimento econômico: o aperfeiçoamento das regras de investimento das seguradoras, permitindo uma melhora de desempenho dos fundos de empresas que operam planos de previdência, e a aprovação do Projeto de Lei 1292/1995, que institui o Seguro Garantia de obras. O setor pede que haja regras distintas para investimentos de acumulação e outros tipos de investimentos realizados pelas seguradoras. A elevação do percentual do seguro garantia para 30% do valor das grandes obras é outra medida considerada fundamental para que as seguradoras possam contratar um novo executor para concluir a obra.

Discordância – Duas sugestões do documento (a regulação do agente de seguros

e o incremento dos canais de distribuição e das formas de interação com consumidores e clientes), apresentadas sob a alegação de que o crescimento do setor gera novas oportunidades, geraram controvérsias no mercado. O presidente do Sincor-RJ,

Henrique Brandão, discorda desses pleitos.

O dirigente explica que a distribuição de seguros no Brasil está estruturada nos termos da Lei 4.594/64, que regulamenta a atividade do corretor de seguros como único profissional habilitado a promover contratos entre consumidores pessoas físicas e jurídicas com as sociedades seguradoras. Com o passar do tempo surgiram algumas formas alternativas de abordagem ao consumidor, como vendas por internet, em redes varejistas etc., mas em operações sempre respaldadas por um corretor habilitado.

“Nós do Sincor-RJ vamos lutar contra essa medida que fere a legislação, e acreditamos que os demais sindicatos do país também”, afirma Brandão, que faz coro com as outras propostas do documento.

Conheça a íntegra do documento acessando o link abaixo:

https://issuu.com/confederacaocnseg/docs/cnsrelatoriocartapresidenciaveis_i_s?e=2184686/64890450

NA SAÚDE, O DOCUMENTO ASSINALA QUE UM DOS PRINCIPAIS DESAFIOS É LIDAR COM A ESCALADA DE CUSTOS DOS PRODUTOS E A INCAPACIDADE DA POPULAÇÃO EM ARCAR COM OS NOVOS VALORES DOS PLANOS.

O impacto das inovações na vida real dos consumidores

POR LETICIA NUNES

O mundo dos seguros está cada vez mais ao alcance de um clique dos consumidores. Aplicativos, games, vistorias virtuais... As novas tecnologias permitem não apenas baratear e agilizar os serviços, como oferecer produtos mais personalizados. Se você é profissional do mercado ou cliente, saiba que termos como gamification, wearables e blockchain estarão cada vez mais impactando no setor.

Hoje praticamente todas as grandes seguradoras já oferecem aplicativos aos clientes. A SulAmérica, por exem-

plo, tem app em Android e iOS para clientes de planos de saúde, odontologia, automóveis, garantia de aluguel e investimentos. Uma das estrelas é o Auto.Vc (acessível também a não clientes), que avalia o modo de dirigir do usuário e propõe boas práticas de condução personalizadas. Quem guia o carro de maneira mais segura acumula pontos, sobe no ranking do app e ganha até R\$ 400 de desconto no seguro; R\$ 800 na franquia ou 30 diárias extras em carro reserva.

O aplicativo foi lançado com cinco mil usuários em seis cidades brasileiras. A tecnologia de telemetria funciona por meio do próprio smartphone, que

colhe informações como velocidade, tempo de frenagem e uso do celular ao dirigir, dependendo apenas da autorização do usuário.

“Investimos sempre em inovação e tecnologia para garantir a melhor experiência aos corretores e clientes. O aplicativo é um atrativo a mais para atrair consumidores e gerar mais negócios”, observa o vice-presidente de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri.

Vistoria virtual – A Liberty Seguros também está investindo forte em tecnologia. Há pouco mais de um ano, lançou a vistoria virtual para automóveis. O cliente tira fotos do carro – dia-

“INVESTIMOS SEMPRE EM INOVAÇÃO E TECNOLOGIA PARA GARANTIR A MELHOR EXPERIÊNCIA AOS CORRETORES E CLIENTES. O APLICATIVO É UM ATRATIVO A MAIS PARA ATRAIR CONSUMIDORES E GERAR MAIS NEGÓCIOS.”

EDUARDO DAL RI

BANCO DE IMAGENS GOOGLE



■ **Na palma da mão.** Seguradoras desenvolvem aplicativos que facilitam o atendimento ao segurado e agilizam os processos de liquidação de sinistros



gonal traseira e dianteira, motor, chassi e documento – e envia para a seguradora. A equipe de Atuária entra em ação e, com a ajuda de um algoritmo, avalia o risco. No máximo duas horas, o cliente é autorizado ou não a fazer o conserto. O sistema já ultrapassa a marca de 700 vistorias mensais em todo o país.

“Nosso objetivo é conciliar simplicidade e agilidade para que o segurado tenha uma experiência excepcional com a companhia, mesmo quando não tem contato direto com um dos funcionários”, afirma o diretor de Sinistros de Automóvel da Liberty, Márcio Probst.

Para checar a eficácia da iniciativa, a seguradora fez uma pesquisa de satisfação com os clientes que fizeram a vistoria virtual. Resultado: 92% avaliaram o serviço como bom ou ótimo. Atenta à necessidade de facilitar cada vez mais a vida do cliente, criou em janeiro uma nova funcionalidade em seu site: o pagamento online. A ferramenta

permite ao consumidor pagar parcelas em atraso ou no prazo de vencimento, com cartão de crédito ou débito online.

O autoatendimento foi a aposta do aplicativo da Tokio Marine. Pelo celular, o cliente acessa informações como localização de corretores e oficinas credenciadas, telefones da central de atendimento e cópia do cartão do segurado com todas as informações da apólice, além da segunda via da apólice ou do boleto. Se preferir, o cliente pode fazer login pelas redes sociais. “A proposta é investir para incluir mais funcionalidades, produtos e serviços nos aplicativos, de forma a facilitar o cotidiano de nossos clientes e corretores” diz o diretor de Operações e Tecnologia, Adilson Lavrador.

Resultados positivos – Os efeitos do uso da tecnologia no mercado de seguros já podem ser mensurados. O estudo “Implementando uma estratégia de gamificação – a importância de vencer o jogo na segurança”, a consultoria EY,

aponta diversos resultados positivos. A gamificação aumenta o engajamento dos clientes por transformar ações repetitivas em atividades interessantes; fortalece a marca, por torná-la mais acessível e convidativa à contratação de novos produtos; e ajuda a mudar o comportamento dos clientes, em questões como cuidados com a saúde, direção segura e gestão financeira.

Em outra frente, fica claro que o uso de tecnologias variadas contribui para reduzir os custos da empresa, já que simplifica processos e agiliza o fluxo de trabalho; aumenta a qualidade dos serviços, por permitir a identificação mais rápida de possíveis erros ou falhas, e reduz a possibilidade de fraudes.

O futuro parece estar chegando a galope para o setor. Além dos aplicativos, já existem estudos sobre como integrar wearables e a tecnologia de blockchain ao cotidiano dos seguros. Wearables são relógios ou roupas “inteligentes”, que recolhem informações como batimentos cardíacos, número de calorias queimadas ao longo do dia ou a qualidade do sono de uma pessoa. Com esses dados, as seguradoras podem criar produtos customizados e, de quebra, incentivar seus clientes a adotar um estilo de vida mais saudável.

Já a blockchain, a plataforma de transações com criptomoedas, os famosos bitcoins, vem sendo testada no segmento de saúde suplementar. Por ser criptografada, mas de acesso aberto, a plataforma permite que seguradoras e clientes fechem contratos diretamente na blockchain, eliminando etapas do processo e garantindo maior segurança e transparência. A criptografia ainda funciona como um aliado no combate a fraudes.

“NOSSO OBJETIVO É CONCILIAR SIMPLICIDADE E AGILIDADE PARA QUE O SEGURADO TENHA UMA EXPERIÊNCIA EXCEPCIONAL COM A COMPANHIA, MESMO QUANDO NÃO TEM CONTATO DIRETO COM UM DOS FUNCIONÁRIOS.”

MÁRCIO PROBST

“A PROPOSTA É INVESTIR PARA INCLUIR MAIS FUNCIONALIDADES, PRODUTOS E SERVIÇOS NOS APLICATIVOS, DE FORMA A FACILITAR O COTIDIANO DE NOSSOS CLIENTES E CORRETORES.”

ADILSON LAVRADOR

Sincor-RJ vai divulgar as Autoridades de Registro (AR)



O Sincor-RJ vai divulgar, para os associados, a partir da próxima edição da Revista Previdência & Seguros, as Autoridades de Registro (AR) relacionadas à ACSINCOR-RIO, a Autoridade Certificadora do Sindicato.

“A intenção é ajudar esses corretores a incrementar seus negócios de certificação digital, atendendo a seus respectivos clientes e, inclusive, a outros colegas que ainda não dispõem de recursos para abrir sua própria AR”, explica o diretor Administrativo e Financeiro do Sincor-RJ, Jorge Mariano.

Segundo ele, a certificação digital pode render uma receita significativa para os corretores de seguros. No Rio de Janeiro, já há corretoras com até cinco ARs funcionando em diferentes pontos do estado.

“A certificação digital é o cartório de um futuro que não está distante. Em pouco tempo, essa certificação será exigida em quase todos os

contratos e negociações”, alerta.

O diretor do Sincor-RJ diz ainda que a abertura de uma AR exige investimentos de aproximadamente R\$ 20 mil, valor este que pode ser financiado em bases favoráveis pelo Credicord. Mariano assegura que o retorno é muito favorável, a partir do momento em que a AR ganha robustez e passa a funcionar sem depender de recursos da corretora.

Com a divulgação das ARs na revista, o Sincor-RJ pretende também oferecer mais um grande atrativo para a associação de corretores. “Esse tipo de propaganda pode gerar muitos negócios em todas as regiões do estado. É mais uma opção de receita, que pode ser expressiva para os corretores de seguros”, ressalta.

Você pode conferir a relação das ARs das corretoras associadas ao Sincor-RJ no site: www.sincor-rj.org.br

As Comissões de Trabalho do Sincor-RJ

Ensino: Arley Boullosa

Mediação e Arbitragem: Mário Lacerda

Comunicação: Affonso d’Anzicourt

Política: Henrique Brandão

Certificação Digital: Ricardo Garrido

Feminina: Ana Claudia Fontenelle

Reforma do Estatuto e Regimento Eleitoral: Érika Brandão

Criação de Apólice Coletiva de Automóveis para os Associados, de Reativação de Convênios Médico e Odontológico e de Estudo de Contratação de Seguro Saúde e Previdência: Synval Vieira Filho

Comissão de Estudo de Convênio com o Sinsec: Ademir Marins

Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Combate às Cooperativas e Entidades de Proteção Veicular: Leonardo Umbelino dos Santos

Integração e Informação do Menor Aprendiz, de Participação Ativa nas Consultas Públicas da Susep e de Atenção ao Corretor Idoso, com base no seu Estatuto: Ruth Honório

Tecnologia: Iris Sampaio

Expansão do Número de Sócios: Luiz Antonio Lacerda

Eventos: Ozir Zimmermann

Diretoria de Ensino 2019: programação de cursos

O novo ano traz desafios à Diretoria de Ensino, comandada por Arley Boulosa: dar continuidade ao projeto de qualificação, ampliando o número de palestras, cursos e workshops e seguir conduzindo a categoria no sentido de se tornar mais competitiva, para enfrentar as transformações pelas quais passa o mercado de seguros. O planejamento de 2019 mantém o que já vem sendo feito e fortalece o aprendizado com cursos regulares mais longos.

Os cursos rápidos, com duração de até 16 horas, serão mantidos, mas outros serão incluídos na grade para atender à solicitação dos corretores de detalhar e aprofun-

dar alguns temas. Em janeiro será iniciado o curso de Saúde Suplementar (40 horas de duração) e, em seguida, o de Marketing Digital (38 horas) e Como Planejar e Estruturar a minha Corretora (40 horas). Os três temas foram escolhidos pelos corretores e são muito relevantes para começar o ano com um conteúdo que vai ajudar no fortalecimento de estratégias e atuação, segundo Arley.

Entre os cursos, haverá palestras que abordarão assuntos atuais, com profissionais do mercado, inclusive de seguradoras, e workshops com uma carga horária menor, para gerar oportunidades com velocidade.

Insurance day

Profissionais e executivos do mercado de seguros, investidores e representantes de startups participaram, no dia 5 de dezembro, de painéis no "Insurance Day 2018, realizado em São Paulo. O uso da tecnologia e sua contribuição para otimizar o setor, ainda muito burocrático, foi o centro das discussões. Organizado em parceria pelo Grupo Thinkseg e a Startse, o evento, que reuniu mais de 1,3 mil pessoas, contou com o apoio do Sincor-RJ.

Na vanguarda da evolução do setor de seguros, o Grupo Thinkseg utiliza telemetria e inteligência artificial para oferecer produtos exclusivos e baseados no comportamento do consumidor. "O mercado de seguros está se digitalizando cada vez mais, e este tipo de evento demonstra que as empresas do



setor estão se mobilizando para acelerar esse processo e atender às exigências do novo consumidor," disse Andre Gregori, Fundador e CEO do Grupo.



SulAmérica mais próxima dos corretores parceiros

A SulAmérica inaugurou em 11 de dezembro um novo espaço para a Diretoria Comercial do Rio de Janeiro e Espírito Santo, na Rua Buenos Aires 15, no Centro do Rio. O objetivo é estreitar ainda mais o relacionamento com os corretores parceiros da região. O ambiente de 600 metros quadrados tem conceito inovador e conta com espaços colaborativos para a atuação da equipe comercial da seguradora e para o corretor prestar atendimento aos segurados.

"A SulAmérica saiu na frente e inaugurou um espaço de coworking, que traz mais independência para os corretores", comemorou Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, que participou da inauguração ao lado da diretora regional da SulAmérica para RJ e ES, Solange Zaquem, e do vice-presidente Comercial da seguradora, André Lauzana (foto).

"A mudança fortalece o relacionamento com nossos parceiros de negócios, pois estaremos ainda mais próximos deles, participando do dia a dia e ajudando a gerar mais oportunidades", destacou Solange. Após crescimento contínuo desde janeiro de 2018, a SulAmérica bateu, em agosto, a marca de três mil corretores parceiros no Rio de Janeiro cadastrados como PJ – cerca de 75% dos 4,3 mil profissionais PJ ativos no estado.

Assistência domiciliar *versus* internação domiciliar

Julgado em 09/10/2018 pela 3ª. Turma do STJ, o REsp 1.599.436/RJ sob a relatoria do ministro Paulo de Tarso Sanseverino examinou o pedido de operadora de plano de saúde que pretendia a alta gradativa do serviço de home care de beneficiário paraplégico, tendo em vista se tratar de assistência domiciliar.

O beneficiário, desde 2001, utilizava os serviços de home care, por 24 horas diárias, após ter ficado paraplégico ao tentar impedir um assalto. No ano seguinte, a operadora decidiu reduzir a assistência para 3 horas diárias. Ao buscar o Poder Judiciário, o beneficiário obteve uma liminar para manter o regime integral. Decorridos oito anos, a liminar foi revogada, sob o fundamento da boa evolução do quadro clínico do beneficiário assistido.

Em primeiro grau, a demanda principal foi julgada improcedente, visto que a operadora não estaria obrigada a custear indefinidamente a assistência domiciliar. A sentença foi reformada em 2ª. Instância, sob o fundamento de que os procedimentos necessários à condição do beneficiário deveriam ser realizados por profissional habilitado em enfermagem, e não por cuidador.

A operadora do plano recorreu e, ao chegar ao STJ, foi determinado que se informasse o atual quadro de saúde do beneficiário. As informações foram antagonônicas. A operadora afirmando que



o beneficiário necessitava de cuidados básicos e o beneficiário, por sua vez, noticiando a internação pelo período de um ano em 2017 para tratamento de osteomielite crônica (infecção no osso), bem como AVC, tendo recebido alta com indicação de home care em regime integral.

O ministro relator fixou o ponto controvertido da demanda: a alta gradativa do serviço de “home care” oferecido pela operadora de plano de saúde, ora recorrente, não obstante a ausência de previsão contratual expressa, ou seja, suspensão do serviço home care,

haja vista o decurso dos anos nesta modalidade de tratamento.

Destacou o ministro que o entendimento do STJ é pacífico no sentido de que o home care, na modalidade “internação domiciliar”, deve ser oferecido pelas operadoras de plano de saúde, independentemente de previsão contratual, tendo em vista as vantagens do ambiente domiciliar, em comparação com o hospitalar, do ponto de vista do bem-estar e da recuperação do paciente, bem como as vantagens financeiras para operadora, em termos de redução de custos. Citou também a Resolução da Diretoria Colegiada 11/2006, da Anvisa, que descreve as espécies de home care: assistência domiciliar (caráter ambulatorial) e internação domiciliar (atenção em tempo integral a paciente com quadro clínico complexo). Essa distinção traz reflexos ao equilíbrio do contrato.

Com relação ao caso em exame, tendo em vista que, para análise e/ou suspensão do tipo de assistência a ser oferecido, a análise da condição de saúde do beneficiário seria inevitável, o que não poderia ser feito no âmbito do STJ. O recurso da operadora foi improvido.

Ruth Maria Honório

Texto de autoria da advogada Ruth Honório, Consultora Jurídica do Sincor-RJ

Fonte de consulta: Publicações On-line



A importância dos sindicatos, após a reforma trabalhista

Após a Reforma Trabalhista (Lei nº 13.467/2017), o papel dos Sindicatos tornou-se mais relevante, sendo o canal principal para o diálogo nas negociações coletivas. O governo concedeu o direito às entidades de negociar e adequar a legislação aos interesses dos empregados e empregadores.

Não devemos temer as mudanças, mas sim nos adequar à realidade. Os direitos principais dos trabalhadores continuam mantidos pela Constituição Federal: férias acrescidas de um terço, 13º o salário, adicional de hora extra, aviso prévio, FGTS, duração da jornada, estabilidade, descanso semanal remunerado, domingos e feriados com remuneração diferenciada. O governo deixou nas mãos dos Sindicatos a negociação dos demais direitos, com o fim de adequar as necessidades de cada categoria.

Para que os Sindicatos possam sobreviver e lutar pelos direitos da categoria que representam, o Tribunal Superior do Trabalho e Ministério Público do Trabalho se posicionaram recentemente autorizando o custeio sindical, desde que aprovado por assembleia sindical, concedendo direito de oposição, que deverá entregar pessoalmente e de próprio punho nos Sindicatos ou ao dirigente sindical designado.

O entendimento homologado pelo presidente do TST considera em sua decisão que “os acordos entre funcionário e empregador devem prevalecer; e defende a importância de

Sindicatos atuantes no equilíbrio das relações de trabalho, algo que a reforma enfraquece”. Não existe Sindicato atuante sem dinheiro para custear suas atividades.

De acordo com o advogado Raimundo Simão de Melo, procurador Regional do Trabalho aposentado e consultor jurídico “a conduta do empregado de exigir autorização prévia individual dos trabalhadores ou de instigá-lo a se opor ao desconto das contribuições devidas ao seu Sindicato, pode caracterizar ato anti-sindical, de acordo com o art. 543, parágrafo 6º, da CLT e crime pelo art. 199 do Código Penal.

Para seu Sindicato ser representativo, precisa ter força para implementar as políticas necessárias à defesa dos direitos e interesses da categoria representada e, somente com o apoio de seus filiados e associados, que são os

maiores beneficiados pelas ações da entidade, é possível alcançar todos os objetivos da categoria.

Venha conhecer seu Sindicato, ele é seu patrimônio. O Sinsec tem o Clube Campestre, localizado em Teresópolis, e o Clube Praiano, em Cabo Frio, que são excelentes locais para seu lazer, além de Clube Esportivo no Engenho de Dentro, com piscina, sauna, churrasqueiras, salão de festas, quadra poliesportiva, bar, atendimento dentário, fisioterapia e psicologia, em local de fácil acesso.

Nossa sede na Cinelândia, Centro do Rio, conta com uma gama de especialidades médicas (cardiologista, dermatologista, ortopedista, nutricionista, alergistas e psicólogos) e Centro de fisioterapia, especialidades odontológicas, departamento jurídico com especialistas na área trabalhista, família, inventário, responsabilidade civil, previdenciário, dentre outros, e ainda oferece um calculista para revisar os cálculos de sua rescisão para ser homologada.

“Solidários, seremos união. Separados uns dos outros, seremos ponto de vista. Juntos, alcançaremos a realização de nossos propósitos.” Venha se associar!

Saudações securitárias,

Adolfo Lima

Presidente do Sindicato dos Securitários do Estado do Rio de Janeiro (Sinsec-RJ)

Este texto é de autoria da Assessoria de Imprensa do Sinsec-RJ

ARQUIVO SINSEC-RJ



Mongeral Aegon anuncia novas diretorias e executivos

A diretoria de Recursos Humanos da empresa passou a ser comandada por Claudio Santos, que tem 15 anos de experiência em áreas de gestão de pessoal e desenvolvimento de universidades corporativas. O executivo, que acumula sólida atuação em empresas como AmBev e Andrade Gutierrez, passa a liderar as superintendências de Gestão de Pessoas e de Educação Corporativa da seguradora, respondendo diretamente à presidência. A Mongeral Aegon também anunciou a criação de novas diretorias: Serviços de Marketing (Leonardo Lourenço), Afinidades e Marketing Direto (Luciano Périco), Tecnologia (Luis Henrique Fontes) e Técnico Atuarial (Nelson Emiliano).

Seguro auto voltado para o público feminino



Estudo realizado pelo Infosiga SP, que apura dados com base nos boletins e registros da Polícia Civil e Rodoviária, constatou que as mulheres se envolvem menos em acidentes do que os homens. Em 2017, no estado de São Paulo, apenas 6,4% dos motoristas envolvidos em sinistros eram do sexo feminino, contra 93,1% masculino. De olho nas estatísticas, a SulAmérica criou o Seguro Auto Mulher, voltado exclusivamente para elas: proteção contra estragos causados por colisão, incêndio acidental, roubo ou furto, inundação, queda de objeto sobre o veículo e também danos em consequência de acidentes aos pneus ou à pintura, além de cobertura de RC facultativa.

Parceria permite consulta a CPF e CNPJ



BANCOS DE IMAGENS GOOGLE

O Serasa Consumidor, braço da Serasa Experian voltado ao cidadão, fechou parceria com as Lojas Americanas para disponibilizar serviços de consulta ao CPF e ao CNPJ em 337 lojas da rede, espalhadas pelo país. Pelo serviço, a população poderá verificar o próprio CPF e Score de crédito para identificar a existência de dívidas em seu nome e saber como o mercado de crédito enxerga sua capacidade para pagar dívidas. Além,

disso, o consumidor poderá consultar o CPF de outras pessoas e a situação do CNPJ de empresas com as quais queiram realizar uma negociação, evitando exposição a riscos, fraudes e prejuízos financeiros.

Segundo o último levantamento da Serasa Experian, realizado em maio, 5,122 milhões de micro e pequenas empresas estavam inadimplentes no Brasil, um crescimento de 0,8% em relação a abril do mesmo ano. Na comparação com maio de 2017, o aumento chega a 9%. O acesso aos serviços é simples e rápido. Basta que o consumidor se dirija aos balcões da Promotora +AQUI, disponível em diversas unidades das Lojas Americanas, com um documento oficial que contenha foto, e solicite um dos três tipos de consultas disponíveis ou o serviço de monitoramento de CPF.

Cuidados com a residência ao sair de férias

As férias de verão estão chegando e também a hora de pegar a estrada e viajar com a família. Mas é preciso alguns cuidados para que tudo saia conforme o planejado. Algumas dicas importantes foram listadas pela Seguralta, para que você, corretor, possa orientar seus clientes a deixar a casa protegida e curtir as férias sem contratemplos: a) avise a vizinhos e familiares sobre o período de sua ausência; b) certifique-se de que todas as portas e janelas foram devidamente fechadas e trancadas e se



BANCOS DE IMAGENS GOOGLE

o seguro residencial está em dia; c) jogue fora todo o lixo da casa para não atrair insetos e bichinhos; d) desligue os eletrônicos e, se possível, desconecte a geladeira; e) deixe uma luz ligada no interior da casa; f) suspenda a assinatura de jornais e revistas. Por fim, entre em contato com seu corretor de seguros e avise que estará saindo de viagem. Se tiver possibilidade, peça a alguém da família ou a amigos para dar uma passada de vez em quando por sua residência.



mais+ Icatu

Pra você cuidar do que importa

A ICATU QUER TORNAR A SUA VIDA MAIS SIMPLES E **MAIS DIGITAL.**

Você já conhece os novos serviços digitais
da Casa do Corretor?

- + EMISSÃO DE BOLETO DO 1º PAGAMENTO
- + ASSINATURA ELETRÔNICA
- + STATUS DE PROPOSTA
- + CONSULTA DA CARTEIRA DE CLIENTES
- + 2ª VIA DE BOLETO EM PENDÊNCIA DE PAGAMENTO (EM BREVE)

ACESSE A CASA DO CORRETOR,
APROVEITE TODAS ESSAS
FUNCIONALIDADES E BOAS VENDAS.

www.casadocorretor.com.br

Central de Relacionamento:
0800 285 3002

Icatu
SEGUROS

POUPANÇA PREMIADA SICOOB

SORTEIOS DE ATÉ

R\$ 2000 MIL

**Poupe no Sicoob e concorra a
uma bolada de prêmios incríveis!**

A cada R\$ 200,00 depositados*
na Poupança Sicoob, você
recebe um número da sorte
para concorrer a :

10 prêmios**
semanais de
R\$ 2 mil

2 prêmios**
mensais de
R\$ 20 mil
+ 2 HB20
+ 1 moto
Honda

2 prêmios**
finais de
R\$ 200 mil
+ 2 Hilux



Procure uma Cooperativa. Central de Atendimento: 0800 724-4420 | Atendimento de seg. a sex. - das 8h às 20h | Ouvidoria: 0800 646 4001
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458. Participação válida de 3/9/2018 a 31/1/2019 para pessoas jurídicas e pessoas físicas domiciliadas
em território nacional que sejam titulares de contas poupanças ativas no Bancoob. Os valores aplicados devem ser mantidos durante todo o
período de participação para dar direito de concorrer nos sorteios. Para condições de participação, datas dos sorteios, descrição dos prêmios e
demais informações, consulte o regulamento em www.sicoob.com.br/poupancapremiada. Certificado de Autorização SEAE nº 04.00488/2018.
* Valor deverá gerar lançamento de saldo na conta poupança. ** Os prêmios, exceto bens, serão entregues em vale-poupanças, conforme descrito no regulamento.

SICOOB
Faça parte.