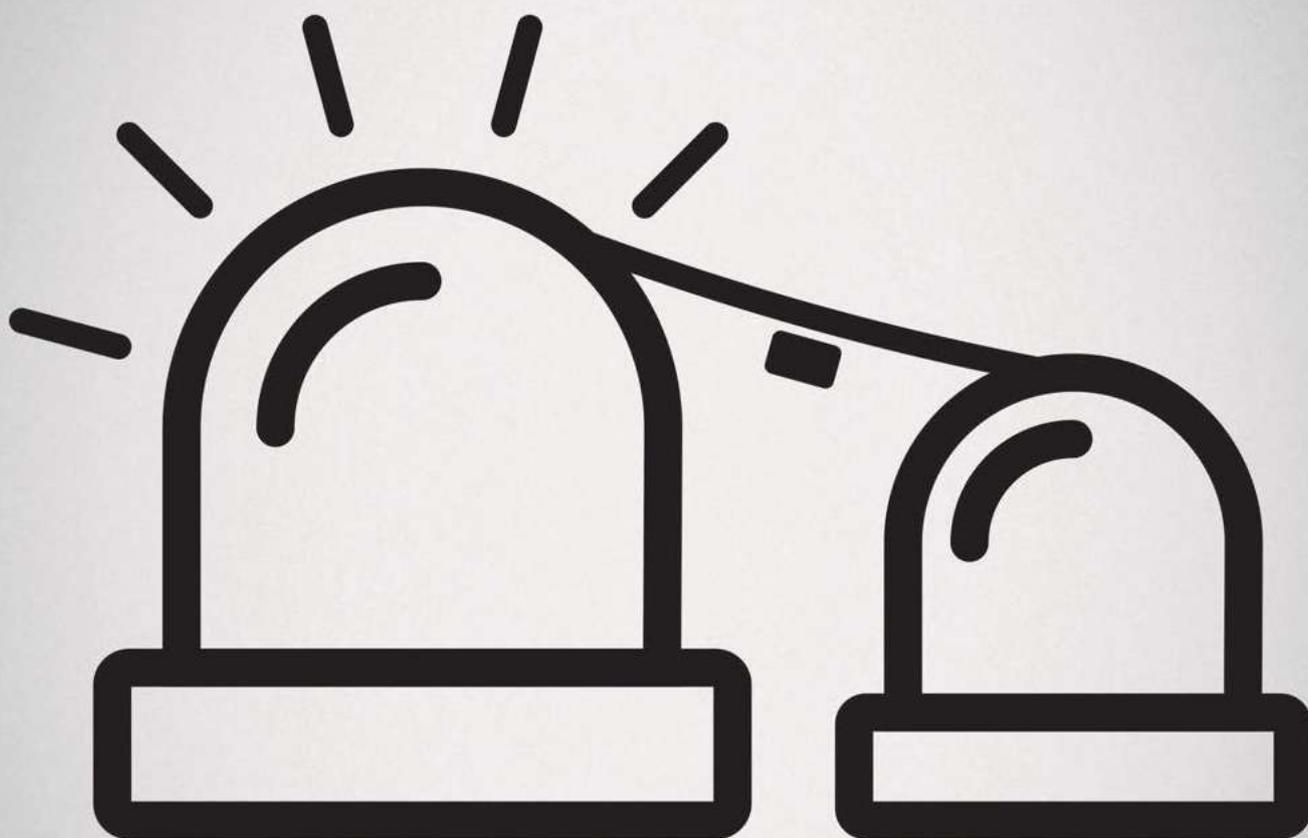




Revista
**Previdência &
Seguros**



O Rio em alerta

DIANTE DE CENÁRIO SOMBRIO, FLUMINENSES E O MERCADO DE SEGUROS
ACOMPANHAM COM EXPECTATIVA AS PRINCIPAIS PROPOSTAS DOS CANDIDATOS
A GOVERNADOR PARA A SEGURANÇA PÚBLICA NO ESTADO

#parabénsCorretor

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.
A Bradesco Seguros quer homenagear
e agradecer a todos os corretores do Brasil
pelo trabalho e dedicação.



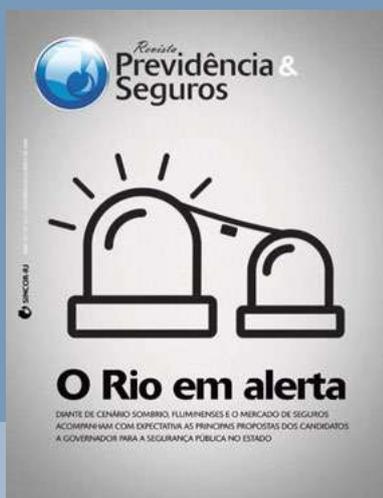
SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000



bradescoseguros.com.br



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: Adevaldo 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: Agência Brasil, Ari Versiani, Arquivo P&S, Factual Comunicação, Freeimagens, Mirian Fichtner, Rosane Bekierman e divulgação empresas
Publicidade: Farnesi & Associados
Tel.: (21) 2548-7778 • antonio.farnezi@aaafcom.com.br
Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

PROPOSTAS DOS CANDIDATOS AO GOVERNO DO RIO PARA SEGURANÇA

Com a eleição de um novo governador nos próximos meses, o mercado de seguros vive a expectativa de que novas políticas de combate à violência sejam implementadas e permitam a retomada dos negócios, em especial nas carteiras de automóveis e transporte de cargas, impactadas diretamente pela falta de segurança no estado do Rio de Janeiro. A revista *Previdência & Seguros* ouviu os dois candidatos que disputarão o segundo turno. Conheça as propostas de Wilson Witzel (PSC) e Eduardo Paes (DEM) para lidar com a questão da segurança pública.

06

I Debate Leste Fluminense

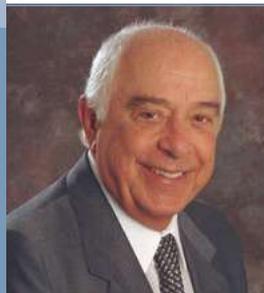
O I Encontro de Corretores de Seguros do Leste Fluminense debateu o tema "Tecnologia em favor do cliente, será?", em Niterói. O evento reuniu cerca de 140 corretores e contou com a presença da Diretoria do Sindicato e de representantes das seguradoras Mongeral Aegon, Bradesco Seguros, Porto Seguro, HDI Seguros e Mapfre, patrocinadoras do evento.

10

Eleições Sincor-RJ

Os candidatos das Chapas 1 e 2, que disputarão as eleições para a Diretoria do Sindicato, com mandato de 4 anos, falam de suas propostas para os temas que mais mobilizam a categoria: educação e treinamento, proteção veicular, perda de receitas, parceria com seguradoras e inovações tecnológicas.

14



Entrevista

PRESIDENTE DO INSTITUTO DE LONGEVIDADE MONGERAL AEGON, NILTON MOLINA AFIRMA EM ENTREVISTA EXCLUSIVA QUE O PAÍS TERÁ QUE SUPERAR OS PROBLEMAS DA ESCALADA DO ENVELHECIMENTO E OS DESAFIOS DA LONGEVIDADE, TEMAS QUE DEVEM SER INCLuíDOS NA AGENDA DO PRESIDENTE ELEITO. NO CENÁRIO ATUAL, AVALIA, O ESTADO NÃO TEM

COMO PROVER TODOS OS BENEFÍCIOS, E O BRASILEIRO PRECISA SE PLANEJAR FINANCEIRAMENTE PARA O FUTURO.

18

Incêndio no Museu

O incêndio que destruiu uma parte significativa do acervo único do Museu Nacional, na Quinta da Boa Vista, no Rio de Janeiro, escancara os riscos a que estão expostas as instituições brasileiras que preservam o patrimônio histórico e artístico-cultural no país.

22

VII ENCONSEG

Conheça os temas das palestras que estão programadas para a sétima edição do Enconseg, que acontecerá dia 26 de outubro, no Centro de Convenções Cidade Nova. O evento organizado pelo Sincor-RJ conta com apoio da Bradesco Seguros e da SulAmérica. Neste ano, o tema central é 'Distribuição, essa força é nossa!'

24

Sincor-RJ prepara revolução na comunicação e no ensino

A Diretoria do Sincor-RJ continua trabalhando forte para proteger e ajudar os corretores de seguros, principalmente de menor porte ou em início de carreira, neste momento em que o mercado é sacudido por rápidas e sucessivas mudanças a reboque das novidades tecnológicas que, para muitos profissionais, soam como verdadeira ameaça à sobrevivência de quem não tem recursos para investir.

Um exemplo é a Câmara de Conciliação, que estará pronta para ser acionada já no início de 2019. Composta por representantes de corretores de seguros, seguradores e órgãos públicos, a Câmara tem o objetivo de agilizar a resolução de conflitos sem a necessidade de lançar

mão de desgastantes e longos recursos ao Judiciário – e, principalmente, evitar que o poder econômico possa se sobrepor nos casos em que o corretor tenha convicção de que sua pretensão é justa.

Outro projeto já em estágio avançado de implantação é a reformulação das ferramentas de comunicação do Sindicato, principalmente nas redes sociais e na Internet. Um dos destaques será a Rádio Web do Sincor-RJ, que serão veiculados programas que darão voz ao corretor de seguros de qualquer porte para apresentar seus problemas e sugestões e ainda debater as grandes questões do mercado. E para atingir um público ainda mais amplo e eclético, o Sindicato terá, em breve, um programa

semanal na TV aberta, em que o corretor de seguros, também neste caso, será o principal protagonista.

O terceiro pilar é o forte investimento nas mídias sociais, que divulgarão informações relevantes aos corretores e seus clientes. Esses projetos complementam os esforços que a Diretoria do Sincor-RJ vem fazendo para que o corretor de seguros do Rio de Janeiro seja o mais qualificado, bem informado e participativo do Brasil.

O destaque das iniciativas é O Novo Corretor, projeto que reúne as melhores ferramentas tecnológicas para difundir, através do ensino a distância, a necessária qualificação profissional. A meta é atingir principalmente os corretores do interior do estado, que nem sempre podem participar dos presenciais realizados na capital. Essas ações inéditas serão um marco na história do ensino para os corretores fluminenses.

A todos, nosso respeito e nossa homenagem pelo Dia do Corretor, comemorado em 12 de outubro. O corretor não é somente o anjo-da-guarda da sociedade brasileira, mas a razão de existir do nosso Sindicato e a força que move nosso trabalho na defesa intransigente dos interesses da categoria. Parabéns a todos os corretores de seguros!!!

MIRIAN FICHTNER



Henrique Brandão

PRESIDENTE





Foge.

Desculpe...Hoje

Nossos para-choques

Parabéns

São para vice

você



nossa...corretor ortográfico dá um trabalho...

já os Corretores de Seguro,
só nos dão orgulho... 😊 😎

PARABÉNS,
CORRETORES DE SEGURO!
QUEM TEM VOCÊS
DO LADO TÁ COM TUDO.

HOMENAGEM DA

The logo for SulAmérica, featuring a stylized orange wave above the brand name in a bold, blue, sans-serif font.

A estratégia dos candidatos para a área de segurança pública

POR **LETICIA NUNES**

Um dos setores da economia mais afetados pela falta de segurança no estado do Rio de Janeiro, o mercado de seguros vive a expectativa de que, com a eleição de um novo governador, novas políticas de combate à violência sejam implementadas e permitam uma retomada dos negócios, em especial nas carteiras de automóveis e transporte de cargas.

“Estamos vivendo um verdadeiro inferno em relação aos seguros de carros e de transportes de cargas”, desabafa o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. Há cerca de um ano, boa parte das seguradoras simplesmente parou de oferecer apólices para automóveis e praticamente nenhuma mais trabalha com produtos de proteção para as transportadoras. “O Rio precisa urgentemente de mais segurança. Isso não está relacionado apenas ao cotidiano dos corretores de seguros. É uma questão que afeta a todos nós como cidadãos. Saímos de casa para trabalhar e não sabemos se vamos voltar”, observa Henrique Brandão. Segundo dados do Sincor-RJ, o prêmio do seguro de automóveis no Rio custa de 25% a 40% mais caro do que a média do país.

A expectativa de mudanças e de tempos mais promissores na área de

DIVULGAÇÃO



“NOSSA PROPOSTA É MONTAR ESSE SISTEMA (DE VIGILÂNCIA ELETRÔNICA 24 HORAS) EM PARCERIA COM A INICIATIVA PRIVADA.”

WILSON WITZEL

segurança pública recai sobre as propostas dos dois candidatos que venceram o primeiro turno das eleições para o governo do estado. O resultado foi surpreendente e muito distante do que apontavam as pesquisas: o candidato Wilson Witzel (PSC) – que no início da campanha tinha apenas 1% da preferência do eleitor – recebeu 41,28% dos votos válidos e vai disputar o segundo turno, em 28 de outubro, com Eduardo Paes (DEM), que ficou com 19,56%. Ao longo da campanha, Paes liderava as intenções de voto com folga, segundo as pesquisas, seguido por Romário (Podemos), que terminou em quarto lugar, com 8,7%. A terceira colocação ficou com Tarcísio Motta (PSOL), que teve 10,72%.

Propostas diferentes – Os dois têm propostas distintas para lidar com a questão da segurança pública. A estratégia de Eduardo Paes é criar Centros de Operações Policiais por várias regiões do estado, usando tecnologia e integrando todas as forças de segurança. “Estes centros permitirão a identificação de manchas criminais, facilitando o trabalho de prevenção”, avalia.

A proposta do juiz federal Wilson Witzel propõe a extinção da Secretaria de Estado de Segurança Pública e a criação, em seu lugar, de um gabinete ligado ao governador, com interlocução direta com as polícias Civil e Militar.





■ **Efetivo policial.** Para reduzir a violência nas ruas, uma das propostas prevê a implantação de um novo modelo de patrulhamento territorial e o aumento do efetivo policial em determinadas áreas

O candidato também critica a intervenção federal no Rio e sugere que o modelo de enfrentamento à criminalidade siga os moldes da Operação Lava-Jato, com investigações “integradas e estruturadas”.

“Não preciso de secretário de Segurança porque esse modelo não está funcionando em estado nenhum”, declarou ele, em sabatina promovida pelo UOL, Folha de S.Paulo e SBT, no dia 4 de outubro. O gabinete proposto por Witzel para ocupar a função da pasta da Segurança Públi-

ca teria dois “secretários”, representantes das polícias estaduais, sob comando direto do governador.

Segundo Witzel, um ex-oficial da Marinha, o funcionamento seria semelhante à cadeia de comando das Forças Armadas. A despeito da formação militar, o candidato disse não ser favorável ao emprego das tropas federais no patrulhamento urbano. “As Forças Armadas têm pessoas valorosas e bem-intencionadas, mas tanques na rua não resolvem o pro-

blema. Soldados do Exército não são preparados para a segurança pública”, disse ele na mesma sabatina.

Dados oficiais – As informações do Instituto de Segurança Pública (ISP), uma autarquia vinculada à Secretaria Estadual de Segurança Pública, indicam que os corretores têm mesmo razão para se preocupar. Uma simples comparação entre os meses de julho e agosto de 2018 (últimos dados disponíveis) indicam um crescimento do furto de veículos de 1.294 para 1.398 ocorrências.

 DIVULGAÇÃO



“CRIAREMOS CENTROS DE OPERAÇÕES POLICIAIS NO ESTADO PARA IDENTIFICAR MANCHAS CRIMINAIS E FACILITAR O TRABALHO DE PREVENÇÃO.”

EDUARDO PAES

Os roubos de automóveis passaram de 3.518 para 3.909.

O roubo de cargas apresentou uma ligeira queda, de 731 para 673 registros. No total, porém, o número de furtos (a carros, transeuntes, residências e outras modalidades) passou de 10.247 para 10.531. Em relação ao número de roubos (casas, pedestres, celulares, automóveis e cargas), foram 18.246 ocorrências em julho e 18.774 em agosto.

Além de soluções emergenciais e que podem trazer resultados a curto prazo para o mercado de seguros, Witzel e Paes elaboraram outras propostas para o combate à criminalidade que, se bem-sucedidas, também beneficiarão o setor.

No programa do candidato do DEM, está prevista, por exemplo, a redução da violência nas ruas, dos roubos e de homicídios por meio da implantação de um novo modelo de patrulhamento territorial e do

aumento do efetivo policial destacado para operações de policiamento ostensivo, de acordo com as ocorrências que são registradas em determinadas áreas. O prazo para o cumprimento da promessa, de acordo com o documento, é de um ano. “Vamos aumentar o policiamento ostensivo em todo o estado. Infelizmente, o interior do Rio está sofrendo com uma violência que antes acontecia apenas na Região Metropolitana”, disse Paes.

Witzel por sua vez, pretende, se eleito, implantar em todo o estado um sistema de vigilância por câmeras de se-

gurança, baseado em modelos usados no exterior. Segundo sua proposta, os equipamentos eletrônicos proporcionarão a redução de gastos com material e com pessoal, porque vai facilitar a vigilância durante 24 horas e facilitar, inclusive, a escala policial. “Esse tipo de vigilância já existe na Inglaterra e funciona muito bem. O Eagle Eye (Olho de Águia) é um sistema que faz reconhecimento facial e de placas de carro, o que diminui o custo de patrulhamento de homens a pé e de viaturas. Nossa proposta é montar esse sistema em parceria com a iniciativa privada”, afirmou.

O candidato do DEM também tem propostas para atuar em conjunto com outras esferas de poder. Paes, em seu programa de governo, anuncia que vai garantir o apoio das Forças Armadas no combate à corrupção policial e penitenciária; na reestruturação das forças de segurança; na resolução de confrontos entre facções criminosas, quando necessário; e na retomada gradual dos territórios dominados pelo crime organizado. Ele também quer instituir a Força da Paz, com participação de órgãos como Polícia Civil, Receita Federal e Secretaria estadual de Fazenda, com foco no levantamento e cruzamento de informações, também visando ao combate ao crime organizado.

Na avaliação de Paes, o governo estadual precisa reassumir o comando da segurança pública e, se preciso, pedir ajuda ao Exército para colaborar nessa tarefa. O candidato do DEM tem repetido, ao longo da campanha, que é preciso agir com mais inteligência para reduzir o número de mortes de inocentes e de policiais e para ter mais resultados nas investigações.



- **Carreira policial:** propostas incluem ampla reformulação da carreira policial, além da criação de uma universidade da polícia para formar novos oficiais

Programas com viés social e de educação

Uma das promessas do candidato Eduardo Paes, se eleito, é implantar o “Trilha do Futuro”, um programa destinado aos jovens de 14 e 29 anos, que combina um novo modelo de Ensino Médio, bolsa-auxílio para aqueles que permanecerem na escola, atividades culturais e esportivas, além da reinserção social de jovens infratores e da capacitação para o primeiro emprego.

Paes promete ainda uma reformulação ampla e profunda da carreira de policial, para reestruturar os órgãos de segurança

pública a partir de um novo sistema de governança e de gestão com base em indicadores, metas e resultados. O objetivo é incrementar a formação básica e a capacitação, criando um sistema de meritocracia.

Witzel pretende criar uma universidade da polícia, para formar praças e oficiais da Polícia Militar e aprimorar as investigações, dando rigor à apuração dos crimes. “Vamos ter que dar mais efetividade às investigações em relação aos homicídios”, afirmou, referindo-se ao caso Marielle Franco.

O papel da tecnologia na relação do corretor com o cliente

POR **BIANCA ROCHA**

A inovação no mercado de seguros é um caminho sem volta para seguradoras e corretores, por isso, é preciso conhecer as novas ferramentas disponíveis, para que possam ser utilizadas de maneira assertiva na conquista de novos consumidores. Esse foi o ponto central do I Debate Leste Fluminense, organizado pelo Sincor-RJ em Niterói, no dia 12 de setembro, e que teve como tema “Tecnologia em favor do cliente, será?”. O evento reuniu cerca de 140 corretores e contou com a presença da Diretoria do Sindicato, além de representantes das seguradoras Mongeral Aegon, Bradesco Seguros, Porto Seguro, HDI Seguros e Mapfre, patrocinadoras do evento.

Henrique Brandão ressaltou que eventos como esse são importantes para que os corretores ganhem conhecimento, troquem experiências e façam networking. “Corretor não compete com corretor. Por isso, é importante que o profissional estude e entenda seu papel na sociedade: ser agente do bem-estar social. A autoestima do corretor é fundamental para que a sociedade reconheça o valor da nossa categoria”, afirmou. Organizado pelo presidente de Comissão de Eventos do Sincor-RJ, Osir Zimmermann,

o encontro contou com a presença dos delegados regionais Jorge Luiz Souza do Nascimento (Itaboraí); Daniel Carvalho dos Anjos (Niterói e Grande Rio), Claudio Christiano (Petrópolis e Região Serrana) e Jefferson do Carmo Oliveira (São Gonçalo).

Antes do início das palestras, o consultor Contábil do Sincor-RJ, Affonso D’Anzicourt falou sobre as aplicações práticas do e-Social, plataforma do governo federal que reúne todas as informações previdenciárias, trabalhistas e fiscais de empresas.

“CORRETOR NÃO
COMPETE COM
CORRETOR. POR
ISSO, É IMPORTANTE
QUE O PROFISSIONAL
ESTUDE E ENTENDA
SEU PAPEL NA
SOCIEDADE: SER
AGENTE DO
BEM-ESTAR SOCIAL.”
HENRIQUE BRANDÃO

“É preciso ficar atento à burocracia e ao envio correto de informações, para que muitas indesejáveis não sejam aplicadas”, ressaltou.

Médio e grande risco – O CEO da Correcta Corretora, Gustavo Mello, explicou como os corretores podem ingressar no mercado de seguros de médios e grandes riscos, que hoje está nas mãos de poucos brokers. “O corretor precisa entender o risco e o negócio da empresa, o que exige tempo e dedicação do profissional, mas o retorno financeiro pode compensar. Buscar ajuda de engenheiros e checar todos os itens ajudam a elaborar uma proposta com chances de ser aprovada pela seguradora”, informou.

Vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido acrescentou que é preciso ter boa vontade para estudar cada caso e lembrou o alto custo cobrado pelos brokers. “O corretor de seguros pode ingressar neste segmento e ser competitivo”, incentivou.

O gerente de Marketing Digital da Mongeral Aegon, Alexandre Pompeu destacou os investimentos da empresa na implementação de ferramentas digitais que otimizam o trabalho dos profissionais e atraem novos clientes.

O executivo informou que a Mongeral fez parceria com o IRB Brasil RE e a PUC-Rio para investimentos em insurtechs que desenvolvem tecnologia para o setor. O aplicativo Re-Mind, por exemplo, usa algoritmos para dar ao corretor informações precisas sobre o comportamento de clientes. “A ferramenta utiliza inteligência ar-





■ **Acima:** Ricardo Garrido (vice-presidente do Sincor-RJ), Pablo Rodrigues Guimarães (Bradesco Seguros), Andrea Ramos (Porto Seguro), Ana Luiza Dal Pian (HDI), Henrique Brandão (Sincor-RJ) e Marcos Antonio Ferreira (Mapfre)

tifical e banco de dados, com o objetivo é aproximar corretores e clientes.” No âmbito internacional, destacou a Rainvow, que oferece microsseguros. “As tecnologias não são um bicho-de-sete-cabeças, estão aí para atuar a nosso favor.”

Canal de relacionamento – A inovação tecnológica não pode mais ser ignorada pelos corretores, na opinião da gerente de Produto Automóvel da HDI Seguros, Ana Luiza Dal Pian. “A tecnologia vai ser cada vez mais o canal de relacionamento com os clientes e as seguradoras precisam se adaptar às necessidades dos novos consumidores. Para isso, os corretores devem se atualizar constantemente. A evolução tecnológica não vai parar.”

A tecnologia pode ser também uma grande aliada dos corretores na missão de conhecer bem seus clientes. O diretor Territorial RJ/ES da Mapfre, Marcos

Antonio Ferreira, lembrou o momento desafiador que as seguradoras e corretores enfrentam. “Estamos trabalhando com cinco gerações, dos que têm mais de 70 anos até os jovens de 18 anos que estão aptos a consumir seguros.” Segundo ele, a Mapfre investiu R\$ 120 milhões nos últimos anos em tecnologias digitais.

Andrea Ramos, gerente da sucursal Niterói da Porto Seguro, resumiu as ações da empresa no meio digital: “Tecnologia não é concorrente do corretor, é preciso usá-la a favor do próprio trabalho. E independentemente das novas tecnologias que surgirem, vamos continuar valorizando e buscando aprimorar o atendimento humano.”

O superintendente executivo regional da Bradesco Seguros, Pablo Rodrigues Guimarães, falou sobre o lançamento de produtos para venda online, além do au-

tomóvel. “Já trabalhamos na web com seguros residencial, de empresas e garantia locatícia”, disse.

Ações e projetos – O diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, destacou ações e projetos do Sindicato na área de capacitação, com a plataforma de EAD, que contará com vídeos de cursos, seminários, aulas e workshops, material didático e apresentações dos palestrantes. (veja pág. 20)

Segundo ele, no primeiro ano de atuação da Diretoria de Ensino e Tecnologia foram ministrados mais de 40 encontros, entre cursos, palestras e workshops. Boullosa anunciou o lançamento de um curso MBA em parceria com a Faculdade Unyleya, especializada em ensino a distância. O projeto, voltado para corretores com graduação, já foi aprovado pelo MEC e

aguarda ajustes burocráticos para entrar no ar.

“O Sincor-RJ está empenhado em levar conhecimento e capacitação para os corretores de todas as regiões do estado”, afirmou o diretor do Sincor-RJ. O presidente Henrique Brandão complementou: “A melhor forma de sair da inércia é através do conhecimento e da qualificação constante. Os encontros possibilitam a troca de experiência. Juntos somos mais fortes!”, concluiu.

Após o evento, o vice-presidente da Aconseg, Joffre Nolasco, avaliou que a tecnologia é tema fundamental para a atuação profissional dos corretores. “É preciso evoluir nesse quesito e se aprimorar diante das novas ferramentas tecnológicas.”

Jayme Torres, presidente do Clube dos Corretores de Seguros do Rio, avaliou



que esses debates são sempre bons para gerar conhecimento. “O tema abordado no encontro é muito atual e importante para os corretores. Mais eventos como esse significam mais qualificação profissional”, concluiu.

■ **Público.** *Cerca de 140 corretores da região foram ao evento para conhecer as inovações tecnológicas nos negócios do setor apresentadas pelos representantes das seguradoras*

Novos tempos

As estratégias que o mercado de seguros vem adotando para acompanhar as novas tendências impostas pela tecnologia foram ressaltadas por todos os representantes de seguradoras no I Debate Leste Fluminense.

PABLO RODRIGUES

Superintendente-executivo Regional da Bradesco Seguros

“A troca de experiências e o contato direto com corretores é essencial para as seguradoras. Mas é importante que o conhecimento adquirido nesses eventos seja colocado em prática pelos profissionais.”

ANA LUIZA DALPIAN

gerente de Produto Automóvel da HDI Seguros

“A tecnologia não pode mais ficar fora das pautas do mercado. Devemos falar sobre as novas ferramentas e encontrar formas de colocar em prática o que tem sido debatido nesses encontros com os corretores.”

MARCOS ANTONIO FERREIRA

diretor territorial RJ/ES da Mapfre

“A tecnologia não é uma ameaça e, sim, uma aliada do corretor. As seguradoras desenvolvem produtos para atender às necessidades dos clientes e gerar oportunidades de negócios para seus parceiros.”

ANDREA RAMOS

gerente da sucursal Niterói da Porto Seguro

“Os palestrantes debateram questões importantes para os corretores e refletiram sobre quais caminhos trilhar para melhor atender o cliente. Esses eventos podem mudar paradigmas dos participantes.”

ALEXANDRE POMPEU

gerente de Marketing Digital da Mongeral Aegon

“Os corretores são parceiros de negócios das seguradoras e temas como estes devem constar da pauta de ambos, que precisam estar alinhados na busca de soluções para melhorar a experiência dos clientes.”



“FALE COM O SEU CORRETOR”

Por trás dessa frase, tem toda uma relação de **dedicação** e **confiança** em você, **profissional** sempre aberto a ouvir e propor as melhores soluções de **proteção** e **tranquilidade** aos seus Clientes. Por isso, vamos continuar incentivando que falem com **você** para, juntos, seguirmos resolvendo o que for preciso a quem quiser ir mais longe.

12 de outubro. Dia Nacional do Corretor de Seguros.

f /TokioMarineSeguradora
@tokiomarine_cor
tokiomarine.com.br

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Candidatos apresentam propostas para temas centrais

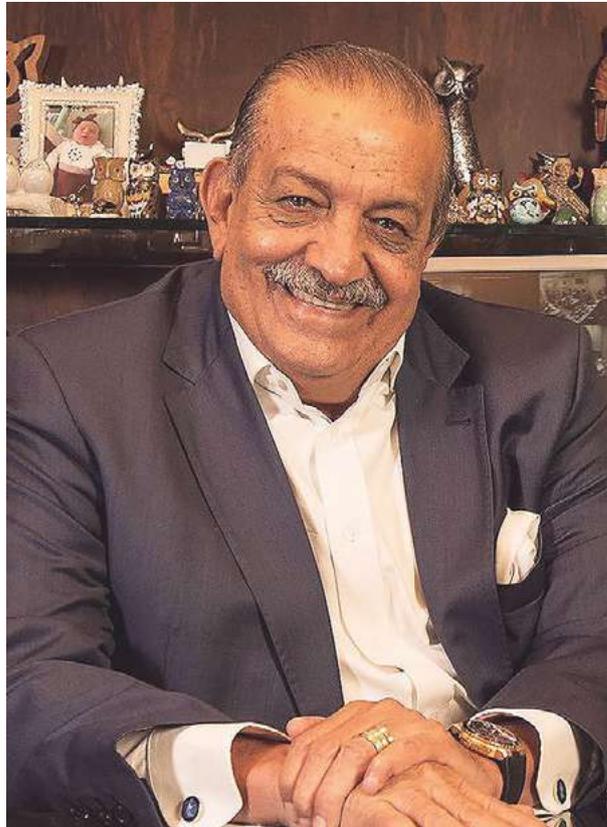
POR **MARIA LUISA BARROS**

Investir na capacitação profissional permanente entre os corretores de seguros, trabalhar pela valorização e reconhecimento da categoria, lutar contra a vulgarização do setor e ampliar os benefícios assistenciais são as principais propostas apresentadas pelos candidatos das duas chapas que, em novembro, irão disputar a eleição para um novo mandato à frente do Sindicato dos Corretores do Estado do Rio de Janeiro (Sincor-RJ).

Encabeçada pelo atual presidente da entidade, Henrique Brandão, a Chapa 1 “O Futuro é Agora” defende a capacitação dos corretores de seguros para enfrentar os novos desafios do mercado em um mundo cada vez mais tecnológico e digital. Para isso, o carro-chefe da campanha é a plataforma online de ensino a distância, sonho antigo acalentado por Brandão e que acaba de se tornar realidade em parceria com a Bradesco Seguros. Os associados terão acesso gratuito à plataforma de ensino, com amplo material didático e de apoio, preparado por profissionais renomados do mercado para que os corretores possam se especializar e assegurar a proteção mais adequada a seus clientes.

Educação e treinamento – Brandão acredita que só com forte investimen-

MIRIAN FICHTNER



■ **Henrique Brandão**, atual presidente do Sincor-RJ, representa a Chapa 1 “O Futuro é Agora”

to na educação e no treinamento será possível consolidar o corretor como o principal, mais confiável e mais eficiente canal de comercialização de seguros no Brasil. A proposta é dar continuidade ao trabalho que vem dando resultados. Em um ano e meio, o Sincor-RJ capacitou mais de 2 mil profissionais em cursos presenciais. Por meio do projeto “O Novo Corretor”, todo o conteúdo estará acessível para esses

profissionais e para outros do mercado.

“Não há outra maneira de fortalecer a categoria para competir em um mundo globalizado senão por meio de uma educação qualificada e permanente. O ensino a distância vai tornar o conteúdo acessível aos corretores das regiões mais distantes do estado, que nem sempre podem se deslocar até a capital para participar dos cursos”, defende o atual presidente do Sincor-RJ,

que terá na chapa os diretores Admir Marins, Jorge Mariano Leite, José Wanderley Cavalheiro, Mauro Baccherini dos Santos, Nilo Ferreira da Rocha Filho e Ricardo Garrido.

A Chapa 2 “O Sincor que eu quero”, liderada por Jayme Torres, presidente do Clube dos Corretores de Seguros do RJ, também pretende atuar no treinamento dos profissionais, intensificando a programação de cursos em conjunto com a Escola Nacional de Seguros. Compõem a chapa os corretores Amilcar Vianna, Luiz Mario



Rutowitsch, Sonia Marra, Pedro de Luca Neto, Roberto Cabral e Marco Aurélio Marques.

Proteção veicular – Os candidatos das duas chapas concordam que é preciso frear o avanço das associações e cooperativas não regulamentadas, que invadiram o mercado, alijando o corretor da comercialização na proteção veicular, modalidade que não é reconhecida pela Susep, não tem reserva técnica e nem garantias para o consumidor. “A nossa atuação será no sentido de fortalecer a categoria para que tenha representatividade junto ao mercado e à sociedade. Mostrar para todos que os corretores são importantes e nada os substitui nesta relação de confiança com seus clientes”, afirma Brandão.

A Chapa 2 pretende atuar contra as associações ilegais promovendo uma campanha agressiva nos meios de comunicação. “O objetivo é direcionar os consumidores interessados em seguro de automóveis para os corretores cadastrados por região, por meio do site do Sindicato. É uma forma de valorizar o profissional e, ao mesmo tempo, gerar indicação dos corretores para futuros clientes”, propõe Jayme Torres.

Um dos desafios da futura diretoria será aumentar o número de sócios na entidade. Em todo o estado há cerca de 10 mil corretores – e apenas 10% são associados ao Sincor-RJ. “Vamos fazer uma campanha para atrair os corretores recém-formados, garantindo a todos eles a permanência no sindicato durante um ano

 DIVULGAÇÃO



■ **Jayme Torres**, presidente do Clube dos Corretores, representa a Chapa 2 “O Sincor que eu quero”

sem qualquer custo. Além disso, faremos convênios para oferecer assistência médica e odontológica para todos os sócios”, promete Brandão.

O candidato Jayme Torres acena com seguro odontológico gratuito, outras opções de operadoras de plano de saúde a custo mais adequados, convênios com desconto para aquisição de equipamentos tecnológicos e modernização da sede do Sincor-RJ, para que seja utilizada

por todos os associados. “Somente com maior número de associados teremos uma categoria fortalecida”, acredita.

Perda de receitas – A nova diretoria terá ainda que buscar alternativas para compensar a perda de receitas com o término da obrigatoriedade da contribuição sindical e viabilizar o próprio Sindicato. Segundo Brandão, a ideia é elevar a arrecadação, aproveitando que o Sincor-RJ é uma autoridade certificadora, para aumentar no estado a emissão de certificados digitais – versão eletrônica de documentos importan-

tes como o CPF ou o CNPJ, que permite a empresas e pessoas físicas validar transações online, procurações, autenticar informações empresariais internas e inúmeras outras aplicações. O candidato da Chapa 2, Jayme Torres propõe o fim da remuneração para a Diretoria do Sindicato e a revisão de todos os contratos, além de promover o aumento do quadro de associados, através de campanhas por novas adesões e do retorno de antigos sócios.

Brandão lembra que o Sindicato tem papel fundamental para estabelecer re-

lacionamentos de confiança, que melhorem a parceria entre seguradoras e corretores. “O corretor é um conselheiro e o anjo-da-guarda dos segurados. As empresas buscam justamente esse profissional capacitado que seja capaz de atender o novo consumidor que está cada vez mais bem informado. Por isso, estamos investindo muito na qualificação por meio do Sindicato. Vamos continuar fortalecendo o respeito que deve ser recíproco”, afirma.

Já Torres pretende criar uma Comissão de Conciliação e Câmaras de Arbitragens com o objetivo de receber demandas judiciais relacionadas aos sinistros na área de seguros. “Vamos buscar solucionar os conflitos de forma mais rápida e a um custo menor que o da Justiça comum. A relação com as seguradoras tem que ser de parceria e de questionamentos, quando houver algum desrespeito aos corretores”, propõe.

Inovações tecnológicas – Os candidatos das duas chapas concordam que as inovações tecnológicas são um caminho sem volta e que os profissionais não precisam temer o avanço das



insurtechs, empresas que atuam no desenvolvimento de sistemas para o mercado de seguros. “Somos receptivos a todas as mudanças que ajudam o corretor a construir seu espaço. E tenho certeza de que nada vai substituir o corretor, principalmente os brasileiros, que são os mais bem preparados do mundo. Acreditamos que a qualificação é a melhor forma de competir em um mundo cada vez mais tecnológico”, afirma Brandão.

Para Jayme Torres, o ritmo de inovação deve acelerar ainda mais e o mundo continuará cheio de oportunidades para quem se preparar. “Sem dúvida alguma, não vejo as insurtechs como ameaças, mas, sim, como aliadas. Os corretores qualificados vão continuar sendo o melhor canal de distribuição, tanto para os consumidores quanto para as seguradoras”, acredita.

Saiba como e onde votar na eleição

Corretores de seguros do estado do Rio têm um encontro marcado, em novembro, para decidir sobre os rumos do Sindicato nos próximos quatro anos. A eleição para a Diretoria do Sincor-RJ (quadriênio 2019-2022) será realizada nos dias 5 e 6/11, das 10h às 17h, na sede da entidade: Rua dos Mercadores 10, no Centro do Rio.

Poderão participar da eleição todos os associados ao Sindicato, desde que estejam em dia com

os pagamentos das mensalidades (até o mês de outubro) e que tenham completado 18 meses de associação até 24 de agosto (quando foi publicada a convocação para as eleições). O eleitor deve estar em dia também com a contribuição sindical anual até 2017. Fundado em 1932, o Sincor-RJ é o mais antigo do país e segundo maior sindicato da categoria. Outras informações estão disponíveis no site da entidade (www.sincor-rj.org.br/)





... Ponto de partida da nossa história. Quem constrói conosco a nossa trajetória. É aquele que gostamos de receber, a pessoa que esperamos ansiosos para rever. Alguém com quem os clientes podem contar, uma pessoa que sempre se reinventa para solucionar. Dedicção que não se encontra em qualquer lugar. Energia que nos faz acreditar no que juntos podemos realizar. É a confiança que nos leva a continuar.

**O QUE DEFINE VOCÊ NÃO SÃO AS SUAS ESCOLHAS,
É O QUANTO SIGNIFICA NA VIDA DAS PESSOAS.**

Você sempre será único(a).

12 DE OUTUBRO. DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.



Desafios da escalada do envelhecimento

POR **LUCIANA CALAZA**

A atuação em rede entre os setores público e privado, a sociedade civil e qualquer organização que compartilhe o objetivo de construir um Brasil para todas as idades. Esse é o sonho de Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon e do Conselho de Administração da Mongeral Aegon Seguros e Previdência, para que o país possa encarar de forma positiva o aumento da longevidade.

Em 2060, o percentual da população com 65 anos ou mais de idade chegará a 25,5% (58,2 milhões de idosos). Hoje, essa proporção é de 9,2% (19,2 milhões), segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Molina defende a reinserção de profissionais maduros no mercado de trabalho e o planejamento financeiro para a terceira idade. Na opinião de Molina, o país terá que superar os problemas da escalada do envelhecimento, um dos desafios da longevidade que deve ser incluído na agenda do presidente eleito. No cenário atual, avalia, o Estado não tem como prover todos os benefícios, e o brasileiro precisa se planejar financeiramente para o futuro.

Veja a seguir os principais trechos da entrevista que ele concedeu à Revista Previdência & Seguros.

O inédito prolongamento da vida que passamos a desfrutar traz inúmeros desafios econômicos e sociais para o Brasil. Quais os principais?

O primeiro ponto é a sustentabilidade do sistema de previdência social brasileiro. O governo deve discutir junto com a sociedade e especialistas modelos economicamente viáveis para o país. A questão do trabalho também deve ser observada, neste cenário. Com a longevidade, as pessoas estão cada vez mais ativas. Não há mais aquele estereótipo de um profissional que aos 60 e poucos anos se recolhe aos aposentos. É preciso que o mercado de trabalho se prepare para absorver profissionais 'grisalhos' e que empresas e governo combatam o etarismo (discriminação contra pessoas com base na idade). Por fim, pelo lado do cidadão, destaco que viver mais exige planejamento financeiro – e não apenas para a previdência. É preciso pensar no conceito amplo de ser previdente, ou seja, pensar e planejar todas as fases da vida.

Um dos desafios da longevidade é o chamado risco de sobrevivência – quando o dinheiro acaba antes de a pessoa morrer. Como o Instituto de Longevidade trabalha o tema planejamento financeiro?

O instituto faz um trabalho muito forte de geração de conteúdo no seu portal. Hoje são mais de 300 mil

visitantes únicos por mês que acompanham as matérias desenvolvidas. Uma das editorias é 'Dinheiro', que aborda temas relacionados a economia, finanças e aposentadoria. Outra iniciativa são os mais de 80 cursos gratuitos oferecidos para as pessoas com 50 anos ou mais. São diversos temas como planejamento financeiro, língua estrangeira e programas do pacote Office, por exemplo.

Uma das propostas do Instituto de Longevidade é a reinserção de aposentados e pessoas com mais de 60 anos no mercado de trabalho. Complementar a pensão social com recursos próprios, depois de trabalhar por uma vida inteira, não é uma perspectiva ruim?

As pessoas com 60 anos de hoje não são as mesmas de algumas décadas atrás. Atualmente um profissional nesta faixa etária está em plena idade ativa, e não se vê parando de trabalhar. O que percebemos é que, por muitas vezes, o mercado de trabalho expurga as pessoas grisalhas sob os argumentos de que são ou muito velhas ou muito caras. O objetivo do Instituto de Longevidade ao desenvolver o projeto de Lei Regime Especial de Trabalho do Aposentado (RETA), em parceria com a Universidade de São Paulo, é promover meios de reinserção deste profissional que deseja voltar ao mercado de trabalho. Já sob o ponto da previdência social, o Estado, no cenário atual de aumento da longevidade, não tem como prover todos os benefícios. É preciso que o brasileiro pense em seu futuro e assuma as rédeas também pelo seu planejamento financeiro.



A crise que o Brasil está vivendo atingiu o mercado de seguros, principalmente no segmento de saúde suplementar, por conta do alto índice de desemprego. Diante deste cenário, o que o senhor espera para o próximo ano? A reforma da previdência social deverá fazer com que as pessoas se voltem para a previdência privada?

Estamos em um período de incertezas pelo cenário político que se desenha para o país. O ano de 2017 foi marcado por um fato histórico no mercado: pela primeira vez, a receita de prêmios dos riscos da carteira de vida e previdência superaram a de automóveis. Isto certamente é um reflexo da preocupação da população em se planejar. Este ano tem sido muito positivo para a Mongeral Aegon, dentro do nosso planejamento. Para o próximo ano, esperamos seguir crescendo. A reforma da previdência é um tema que certamente voltará ao debate, uma vez que o problema é latente e certamente representará mais uma oportunidade de crescimento para o mercado de seguros de vida.

Como o tema longevidade pode ser incluído na agenda do próximo presidente da República?

O novo chefe do país terá, a meu ver, cinco desafios referente ao tema da longevidade: a) criar estratégias de estímulo à educação financeira e à formação de poupança; b) estabelecer estímulos à contratação de profissionais mais velhos; c) garantir a sustentabilidade do sistema público de previdência social; d) desenvolver diagnósticos quantitativos e qualitativos a respeito do bem-estar municipal, com foco especial na promoção do envelhecimento ativo; e) desenvolver capacidade de gestão da longevidade em



“NÃO HÁ MAIS AQUELE ESTEREÓTIPO DE UM PROFISSIONAL QUE AOS 60 ANOS SE RECOLHE AOS APOSENTOS. É PRECISO QUE O MERCADO DE TRABALHO SE PREPARE PARA ABSORVER OS ‘GRISALHOS’ E QUE EMPRESAS E GOVERNO COMBATAM O ETARISMO.”

todas as esferas da administração pública, sobretudo em nível municipal.

Um projeto do Instituto destaca as cidades brasileiras mais bem preparadas para atender às necessidades de suas comunidades, cada vez mais longevas. Qual o objetivo de mapear esses lugares?

O Índice de Desenvolvimento Urbano para a Longevidade (IDL) foi desenvolvido pelo Instituto de longevidade

Mongeral Aegon em parceria com a Fundação Getúlio Vargas. O IDL é um estudo que pretendemos renovar a cada dois anos e tem como principal objetivo contribuir para que gestores públicos tomem decisões coerentes com o bem-estar dos mais velhos em seus municípios. Uma cidade preparada para quem tem mais de 60 certamente estará bem desenvolvida e adaptada para as outras gerações.

Que outras pesquisas o instituto vem desenvolvendo?

O Instituto de Longevidade Mongeral Aegon também conduz a Pesquisa Aegon de Preparo para a Aposentadoria, no Brasil. O material é um grande panorama e diagnóstico sobre como as pessoas estão preparadas para o momento da aposentadoria no Brasil e em outros 14 países do mundo. Os resultados da pesquisa de 2018 já estão disponíveis no site (<https://institutomongeralaegon.org/nossas-iniciativas/pesquisas>).

O Sincor-RJ tem promovido vários encontros dos corretores com os representantes das principais seguradoras. Que impacto isso pode ter nos negócios, tanto para os corretores quanto para a seguradora?

É fundamental que os corretores entendam sobre um fenômeno que vai impactar todos os brasileiros e mercados do país. A população ficará cada vez mais longeva e isso trará muitas oportunidades e desafios para o setor de seguros. As companhias devem ficar atentas ao desenvolvimento de soluções cada vez mais aderentes a esta realidade. Já os corretores de seguros precisam acompanhar este movimento para seguir prestando à sociedade sempre a melhor consultoria. Diante disso, esses encontros são muito positivos.

Qualificação profissional muito além das salas de aula

POR **LUCIANA CALAZA**

Falta pouco para o projeto O Novo Corretor, portal de ensino a distância do Sincor-RJ, entrar no ar. Com a missão de criar um ambiente de aprendizagem que atraia os corretores para desenvolver competências e aumentar a produtividade, sem tomar muito tempo, a plataforma foi desenvolvida em parceria com a Bradesco Seguros, com investimento de R\$ 800 mil. O portal terá endereço próprio (www.sincorrjensina.com.br), explica o diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, porque o site do Sincor-RJ está em uma plataforma que não suporta o modelo – cerca de 80% do conteúdo que será oferecido está no formato de vídeos.

“Sabemos da correria do dia-a-dia dos corretores e da dificuldade de encontrar tempo para ler. Com vídeos, tornamos o processo mais fácil”, diz Boullosa, destacando que palestras, cursos, workshops e diversas entrevistas estarão no portal de ensino. Segundo ele, com internet de apenas 1Mb, já é possível acessar todo o conteúdo. Os vídeos estão sendo editados e terão uma duração máxima de 15 minutos.

“Queremos que os vídeos sejam leves para tornar o portal disponível para todos. Os cursos e palestras estarão

“OS CURSOS E PALESTRAS ESTARÃO DIVIDIDOS EM VÁRIOS FILMETES PARA QUE OS CORRETORES POSSAM ASSISTIR EM PARTES, DE ACORDO COM A DISPONIBILIDADE DE CADA UM. NOSSO FOCO É TORNAR O PROCESSO SIMPLES PARA O CORRETOR.”

ARLEY BOULLOSA

divididos em vários filmetes para que os corretores não precisem assistir a um conteúdo com uma ou duas horas de duração. Eles poderão assistir em partes, na hora e onde quiserem, de acordo com a disponibilidade de cada um. Nosso foco é tornar o processo simples para o corretor”.

Novos conteúdos – Segundo Arley Boullosa, serão disponibilizados novos conteúdos no portal semanalmente. A ideia é que os corretores adquiram o hábito de acessar sempre para conferir as novidades. “Temos encontros semanais no Sincor-RJ e tudo será convertido para o portal. Tenho certeza que esse será um case de sucesso, porque,

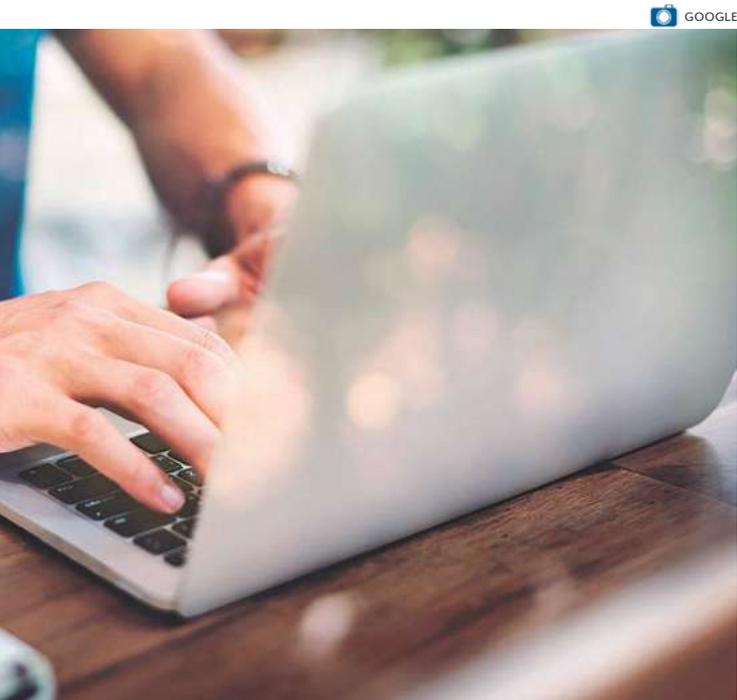


pela primeira vez, teremos um conteúdo gerado por corretores para corretores. Isso faz muita diferença”.

O diretor de Ensino explica ainda que estão sendo preparados cursos com teste de avaliação final, para que os participantes tenham uma certificação de conclusão. E também estão previstos programas online com algumas aulas presenciais, para a troca de experiências.

“Vamos testar vários modelos para sentir a aceitação dos corretores e os que se mostrarem mais eficientes serão mantidos e ampliados. Não existe fórmula pronta para o que estamos fazendo na diretoria de Ensino





■ **Formato.** *Cerca de 80% do conteúdo a ser oferecido no portal de ensino está no formato de vídeos*

do Sincor-RJ. Podemos ajustar a qualquer momento em função do feedback dos corretores. Inclusive, toda a programação de ensino de 2018 foi definida em parceria com eles”.

Sobre as demandas da nova geração de corretores no que se refere à qualificação, Boullosa diz que, no final, tudo se resume a levar os negócios ao sucesso. “Os corretores querem saber que caminho precisam tomar para se tornar competitivos em um mercado que está se transformando. Eles não buscam mais somente informações sobre produtos. Querem saber

mais sobre tecnologia, marketing digital, como definir uma estratégia, preparar um planejamento, estruturar suas operações, tratar a gestão de pessoas, melhorar seus processos internos e até mesmo se relacionarem com as seguradoras”.

Cursos iniciais – Dentre os cursos oferecidos inicialmente, estão o Básico de Seguros, Fiança e Garantia e Riscos de Engenharia, mas já estão no processo de edição Lucros Cessantes, Responsabilidade Civil Geral, Saúde

Suplementar, Vida e muitos outros.

“As entrevistas com corretores que estão no mercado e que têm cases de sucesso também levam muito conteúdo de produtos, ao mesmo tempo em que são ricos em estratégias, já que eles contam onde erraram e o que está dando certo em suas empresas”, conta o diretor de Ensino do Sincor-RJ.

Segundo Boullosa, profissionais como Gustavo Cunha Mello, Fernando Vieira, Bernard Biolchini, Alberto Pacheco, Hilton Aquino, Ricardo Armond e outros já conhecidos dos corretores participarão da produção do conteúdo. Mas a grade incluirá também especialistas de outras

áreas, a fim de enriquecer ainda mais o currículo para a categoria.

Ele também adianta que a diretoria de Ensino está trabalhando para oferecer, em breve, cursos preparatórios para certificações técnicas. Para isso, foram firmadas parcerias com duas faculdades: Unileya e Unisuam. Com a primeira, está sendo preparado um MBA de Seguros a distância com custo acessível e, com a segunda, cursos livres com certificação profissional para quem não tem ensino superior.

“Quando fechamos a parceria com a faculdade Unileya, que é portuguesa e está em todos os estados do Brasil, além do Distrito Federal, e começamos a divulgar o MBA para os corretores, muitos deles nos pediram cursos com pré-requisito menor que a graduação. Assim, fomos buscar outra parceria e a Unisuam se encaixou perfeitamente na nossa proposta”, explica Arley.

A Unileya é especializada em EAD e, segundo ele, obteve nota 5 no Enad do MEC. A Unisuam é outra grande faculdade aqui no Rio e também tem muita expertise em ensino a distância e cursos profissionalizantes. “Com as duas alcançamos corretores, funcionários e o mercado em geral”.

Arley Boullosa destaca ainda que o auditório do Sincor-RJ não vai ser suficiente para tudo que está previsto no planejamento e que, por isso, o Sindicato deve alugar salas de aula para acomodar algumas atividades.

Patrimônio cultural sem proteção é nicho para os corretores

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

O incêndio que causou perdas de valor inestimável ao Museu Nacional, na Quinta da Boa Vista, em São Cristóvão, no Rio de Janeiro, expôs a dimensão dos riscos a que estão vulneráveis as instituições que preservam o patrimônio histórico e artístico-cultural no país. Mais grave do que a dispensa de seguro para instalações e coleções, a falta de requisitos mínimos de prevenção e ação rápida revelada pelo sinistro, em 2 de setembro, é comum aos museus brasileiros. O Nacional, da UFRJ, não possuía sequer brigada de incêndio, apesar de o prédio ter mais de 200 anos.

Para o especialista de Gestão de Riscos Gustavo Cunha Mello, a destruição de peças históricas e objetos de pesquisa no Museu Nacional dá ensejo ao debate sobre a necessidade de proteção do patrimônio guardado pelo setor. “É uma grande oportunidade, talvez com um grande evento para explicação dos problemas”, disse. Além de seguradoras, corretores e instituições diversas organizações têm relação com o tema, nas áreas de proteção do patrimônio, combate a incêndio, fabricação inovadora de sistemas protecionais e normatização de equipamentos.

Mitigação de riscos – A inexistência de seguro para prédios e acervos – regra geral no setor museológico do país – não resulta somente da escassez de



“MAIS IMPORTANTE DO QUE TER SEGURO É TER UM GERENCIAMENTO DE RISCOS ADEQUADO E EFICIENTE PARA NÃO PERDER O PATRIMÔNIO HISTÓRICO, QUE NÃO TEM REPOSIÇÃO. O INCÊNDIO PODE SER MITIGADO.”

GUSTAVO CUNHA MELLO

recursos financeiros para contratar apólices, mas também da dificuldade para adotar estratégias de mitigação de ameaças inerentes à atividade. “Mais importante do que ter seguro é ter um gerenciamento de riscos adequado e eficiente para não perder o patrimônio histórico, que não tem reposição”, salienta Cunha Mello. “Ainda que haja um incêndio, ele pode ser mitigado ao máximo para que a perda seja mínima.”

A precaução frente aos riscos, no entanto, está longe da realidade dos museus federais – entre eles, os 30 administrados pela recém-criada Agência Brasileira de Mu-





■ **Acervo destruído.** O Museu Nacional do Rio de Janeiro tinha um dos maiores acervos de antropologia e história natural do país: cerca de 20 milhões de itens, o quinto maior do mundo

seus - Abram, sucessora do Ibram. De suas sete instituições na cidade do Rio de Janeiro, seis não têm alvará do Corpo de Bombeiros: os museus da República, Nacional de Belas Artes, Histórico Nacional, Villa-Lobos, Chácara do Céu e Açude. A falta desse requisito mínimo levou o Ministério Público Federal a pedir o fechamento dos seis até que disponham de planos contra incêndio e pânico, para afastar o risco de novos sinistros.

Em 2013, outro incêndio destruiu parte do acervo digital do Museu da Língua Portuguesa, em São Paulo, onde duas outras instituições também haviam sido destruídas pelo fogo: o Memorial da América Latina (2013) e o Instituto Butantã (2010), que perdeu a maior coleção de cobras tropicais do mundo. No Rio, foi marcante a queima do acervo do Museu de Arte Moderna (1978), que incluía obras de Pablo Picasso e Salvador Dalí.

Exemplo de prevenção — Em Paris, na França, o Museu Nacional de História Natural, similar ao da Quinta da Boa Vista e um dos maiores do mundo, é um exemplo de prevenção. A instituição dispõe de sistema de segurança permanente, com agentes treinados e uma série de dispositivos anti-incêndio, como detectores de fumaça e alarmes monitorados dia e noite, extratores de fumaça, portas corta-fogo e divisórias em escadas para conter a propagação de chamas. O museu também realiza, a exemplo de outros na França, exercícios simulados de sinistros regularmente.

No caso dos museus brasileiros, lamenta Cunha Mello, a falta de gerenciamento efetivo dos riscos inviabiliza a cobertura do seguro, já que não basta manter extintores. “Os museus não têm proteção mínima e aceitável contra incêndio”, resume. Além da complexidade da contratação de apólices para coleções históricas e artísticas e para acabamentos arquitetônicos dos prédios, as edificações dos museus poderiam ser protegidas sem dificuldades pelo mercado na carteira de property, que cobre vários riscos.

Para objetos históricos e obras de arte, observa Gustavo Cunha Mello, um caminho seria o da cobertura à parte, como as contratadas em grandes mostras artísticas, tendo por base a gestão de riscos nas instalações. Mas a proteção integral numa só apólice é outra possibilidade, em seguros sob medida, assinala o também especialista em grandes riscos Ricardo Garrido, vice-presidente

do Sincor-RJ. “Os museus devem fazer seus gerenciamentos de risco com um corretor competente, independentemente de seguradora, que pode propor uma alternativa de colocação do risco”, afirma.

Segundo Garrido, seja na proteção das instalações ou do acervo, o gerenciamento de riscos e a contratação de seguro nos grandes museus estatais esbarra em ritos administrativos que gestores e governos não têm conseguido superar – e não é somente por falta de recursos. “Na empresa privada, o corretor analisa os riscos e propõe o gerenciamento, que requer investimento, e o empresário decide. Nos órgãos públicos é diferente: a decisão passa por processos que acabam retardando a decisão, que muitas vezes nem acontece”, compara.

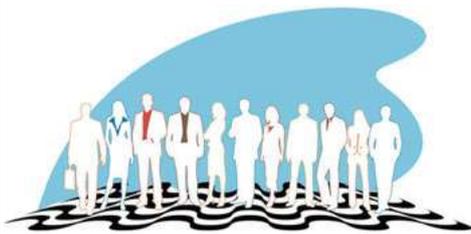
A existência de mais de três mil museus no país – incluídos estaduais, municipais e privados, de todo os portes – é campo aberto para o trabalho dos corretores de seguros. “É um terreno em que o profissional, atuando com competência ao lado do futuro segurado, pode propor um trabalho de gerenciamento de riscos e torná-los aceitáveis para a seguradora. Se o corretor mostra a preocupação do cliente com a proteção, reduzindo a exposição ao risco, a companhia precifica”, conclui.

“OS MUSEUS DEVEM FAZER SEUS GERENCIAMENTOS DE RISCO COM UM CORRETOR COMPETENTE, INDEPENDENTEMENTE DE SEGURADORA, QUE PODE PROPOR UMA ALTERNATIVA DE COLOCAÇÃO DO RISCO.”

RICARDO GARRIDO

Sétima edição do evento debaterá as perspectivas do mercado

POR **BIANCA ROCHA**



Distribuição, essa força é nossa!

VII ENCONSEG

Realizado a cada dois anos na cidade do Rio de Janeiro, o Enconseg vem se consolidando ao longo dos últimos anos e chega à sétima edição como um dos mais relevantes para o mercado de seguros nacional. O VII Enconseg, que abordará o tema “Distribuição, essa força é nossa!” ocorre no dia 26 de outubro, das 8h às 18h, no Centro de Convenções Cidade Nova. O Enconseg é uma iniciativa do Sincor-RJ e conta com apoio da Bradesco Seguros e SulAmérica.

O encontro é uma excelente oportunidade para discussão de temas relevantes para a categoria, troca de experiências e relacionamento entre profissionais do setor de seguros. Nesta edição, são esperadas cerca de 1,5 mil pessoas, entre autoridades do mercado, corretores e representantes de órgãos reguladores e de seguradoras. Veja a programação a seguir.

Abertura oficial

A abertura oficial do encontro terá palestras que abordarão os principais temas e perspectivas do mercado de seguros, com a participação dos presidentes do Sincor-RJ, Bradesco Seguros e SulAmérica, respectivamente, Henrique Brandão, Vinicius Albernaz e Gabriel Portella, além de representantes da CNseg, FenSeg, FenaSaúde, FenaPrevi, FenaCap, Susep e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Palestra: O poder é seu

“Quer descobrir um fantástico poder escondido em você?” Você não pode perder a experiência de ouvir essa palestra completamente fora do tradicional. Rafael Baltresca é um verdadeiro hipnólogo do ambiente corporativo.

Palestra: A cabeça é chata, a palestra não

“Você também pode ser um realizador de sonhos”. Com uma trajetória inspiradora, Bráulio Bessa irá comparecer à edição 2018 do Enconseg para estimular a todos que querem sair da inércia, superar obstáculos e conquistar seus objetivos.

PROGRAMAÇÃO COMPLETA

8h às 8h30	Welcome coffee e Credenciamento
9h às 10h	Abertura do evento “Distribuição, essa força é nossa!”
10h às 11h30	O Rio de Janeiro - Sincor-RJ, CNseg, Susep, SulAmérica, Bradesco, ACRJ
11h30 às 12h30	Desafios e Oportunidades para o Brasil e o Rio: Ricardo Amorim
12h30 às 14h	Almoço
14h às 15h	O poder é seu: Rafael Baltresca
15h às 16h	Comportamento e Consumo: Renato Meirelles
16h às 16h30	Coffee Break
16h30 às 17h30	A cabeça é chata. A palestra, não: Bráulio Bessa
17h30 às 18h	Encerramento





CHUBB®

Hoje é o Dia da Parceria,
da Confiança e da Solidez.
Mas você pode chamar
de Dia do Corretor.

Esta é a nossa homenagem ao
Dia do Corretor de Seguros,
12 de outubro.

Parabéns a todos os profissionais
dedicados, competentes e empenhados
em buscar sempre novas soluções
aos nossos clientes.

www.chubb.com.br

Chubb. Insured.

Nova associação representará a mulher no mercado de seguros

POR **LUIZ LOURENÇO**

Uma entidade com planos ambiciosos. Assim pode ser definida a Associação de Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS), que chega ao setor para suceder, com abrangência bem maior, o tradicional Clube das Luluzinhas Executivas de Seguros. A nova entidade foi apresentada ao mercado durante talk show realizado na edição brasileira do Dive In – The Festival for Diversity & Inclusion in Insurance, dia 25 de setembro, no auditório do IRB Brasil RE.

Na ocasião, foi apresentada uma mensagem gravada pela primeira presidente da AMMS, Margo Black, segundo a qual a nova entidade tem muitos planos que em breve colocará em prática. “Podemos e queremos ser um exemplo para outros mercados da América Latina. Mas precisamos de todas vocês, mulheres do mercado de seguros brasileiro”, frisou.

O currículo de Margo Black já sinaliza o quanto a associação quer voar alto. Executiva com longa experiência no mercado de seguros e, principalmente, de resseguros, ela comandava, até o final do ano passado, as operações da Swiss Re, uma das maiores resseguradoras do mundo.

Presença da mulher – Mas Black não é a única executiva do mercado com extenso currículo arremetida

pela AMMS. Ao lado dela está, por exemplo, a advogada Simone Vizani, vice-presidente da nova associação, que, no evento de apresentação da entidade, fez questão de enfatizar a importância de se valorizar a presença da mulher no mercado de seguros. “A nossa missão é o desenvolvimento profissional da mulher no mercado”, assinalou, acrescentando que a AMMS estabeleceu como meta ser reconhecida em breve como uma entidade que atua para propagar e ajudar as boas práticas de inclusão no mercado de seguros.

Nesse contexto, a associação vai atuar junto às empresas de seguros, resseguros, corretoras ou prestadoras de serviços do setor para que as mulheres sejam mais valorizadas no ambiente de traba-

lho. “Precisamos mudar a ideia de que somente homens podem fechar bons negócios. Se o ambiente for favorável, a mulher devolverá uma enorme rentabilidade para a empresa, até por ser multitarefa”, salientou Simone Vizani.

O evento no auditório no IRB foi aberto por outras duas executivas respeitadas no mercado de seguros e que ocupam postos de destaques nas empresas onde trabalham: a vice-presidente de Riscos e Compliance do IRB Brasil RE, Lucia Valle, que não poupou críticas ao fato de ainda existir uma “grande distância” separando os salários das mulheres e dos homens no mercado de trabalho, inclusive, no setor de seguros.

“Esse gap chega a 24% em alguns casos. Muitas executivas deixam as empresas por não verem perspectivas de alcançar cargos mais elevados”, lamentou. De acordo com a executiva do IRB, não é comum ver mulheres sendo obrigadas a ter um mentor e “socializar seus conhecimentos para crescer na empresa onde trabalham”.

Papel relevante – A visão foi compartilhada pela CEO da Guy Carpenter, Judi Newsam, que enfatizou a importância de uma entidade com o foco direcionado para o empoderamento da mulher no mercado de trabalho. Para ela, a AMMS tem um relevante papel para representar em um cenário no qual há a necessidade de inclusão da mulher em postos de comando de empresas e instituições do mercado. “Estou muito feliz

“ESSE GAP (DIFERENÇA ENTRE SALÁRIOS DE HOMENS E MULHERES NO MERCADO) CHEGA A 24% EM ALGUNS CASOS. MUITAS EXECUTIVAS DEIXAM AS EMPRESAS POR NÃO VEREM PERSPECTIVAS DE ALCANÇAR CARGOS MAIS ELEVADOS.”

LUCIA VALLE / IRB BRASIL RE





por participar do lançamento da primeira associação da América Latina que expressa a conscientização do movimento mundial Dive In”, enfatizou.

Fundadora do Clube das Luluzinhas no final da década de 1990, Berenice Areias lembrou que a instituição foi pioneira em muitas ações, inclusive em promover um evento sobre a abertura no resseguro. E lembrou que o Clube foi criado para tentar criar um ambiente propício à participação das mulheres em funções executivas no mercado de seguros. “Historicamente, poucas tiveram a oportunidade de fazer networking (criar redes de relacionamentos profissionais) e de se desenvolver profissionalmente”, criticou. A AMMS surge agora tendo como referência uma associação norte-americana que aceita “todos os gêneros” e tem o foco na educação.

Conselheira do Clube, Liliana Caldeira listou uma série de pesquisas que comprovam as dificuldades enfrentadas por mulheres em cargos executivos. “A Época Negócios, por exemplo, constatou que na lista das 150 melhores empresas para se trabalhar apenas 15 mulheres atuam como CEO, ou seja, somente 10%”, queixou-se ela, que é professora da Escola Nacional de Seguros.

Marcas inclusivas – Diante desses números, a AMMS se propõe a ajudar as empresas que pretendem ter um bom retorno se posicionando como uma “marca inclusiva”. Diante desse cenário, a atuária Camila Davoglio, conselheira fiscal da Associação, garantiu que há possibilidade de auxiliar internamente as empresas interessadas em adotar novas políticas de formação e qualificação da mulher, inclusive com a realização de eventos. Em contrapartida, a AMMS contaria com o

■ **A AMMS foi apresentada ao mercado na edição brasileira do Dive In – The Festival for Diversity & Inclusion in Insurance, no auditório do IRB Brasil RE**

patrocínio de empresas e instituições do mercado de seguros para promover eventos.

Para que tais objetivos sejam alcançados mais rapidamente, será preciso o engajamento das mulheres do mercado de seguros, como frisou a diretora-executiva da AMMS, Márcia Ribeiro, para quem são fundamentais a participação e a união de forças em defesa da valorização profissional da mulher. “Queremos ir longe. Mas precisamos da colaboração de todas. Juntas, seremos melhores e maiores”, conclamou. Para se associar, a anuidade é de R\$ 250, valor que pode ser parcelado em até quatro vezes. As funcionárias de empresas patrocinadoras da AMMS terão descontos.

A edição brasileira do Dive In – The Festival for Diversity & Inclusion in Insurance foi organizada pela Guy Carpenter com o apoio do IRB Brasil RE. Idealizado pelo Lloyd’s, o Dive In ocorreu simultaneamente nas principais capitais do mundo no final de setembro. O objetivo foi difundir aspectos relacionados à diversidade e à inclusão, contando com o apoio das principais instituições multinacionais do setor.

“PRECISAMOS MUDAR A IDEIA DE QUE SOMENTE HOMENS PODEM FECHAR BONS NEGÓCIOS. SE O AMBIENTE FOR FAVORÁVEL, A MULHER DEVOLVERÁ UMA ENORME RENTABILIDADE PARA A EMPRESA, ATÉ POR SER MULTITAREFA.”

SIMONE VIZANI / AMMS

O protagonismo das assessorias no Rio

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou recentemente seu ranking das "Top 10 do ramo Auto no Rio", com classificações por grupo econômico e por seguradora. Os dados são referentes a junho deste ano em comparação ao mesmo mês do ano anterior. Nas duas tabelas, a seguradora SulAmérica aparece em primeiro lugar, ultrapassando até mesmo a líder de mercado da carteira de seguro de automóvel em 2017.

O salto de 8,9% na produção de Auto alcançado pela SulAmérica é um reflexo claro e direto do intenso trabalho das assessorias filiadas à Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ), que redistribuíram suas operações comerciais no segmento, após o rompimento unilateral, em 2017, por parte dessa mesma líder. Ao abrir mão de nossa parceria, o referido Grupo perdeu, de cara, quase 2% de sua participação no total do ramo no estado, além de assistir ao avanço de suas concorrentes.

Outras companhias, como a Tokio Marine, também foram beneficiadas pela adaptação feita pelas associadas. No ranking por seguradora, ela ocupa a segunda posição, com registro ainda maior de crescimento: impressionantes 36%.

"AS ASSESSORIAS FILIADAS À ACONSEG-RJ SÃO PROTAGONISTAS DA ATIVIDADE COMERCIAL NO RIO: RESPONDEM POR MAIS DE 60% DOS PRÊMIOS DA CARTEIRA DE AUTO DO ESTADO E, JUNTAS, ARRECADAM MAIS DE R\$ 1,5 BILHÃO DE PRÊMIOS."

ARQUIVO ACONSEG-RJ



Ainda que os fatos falem por si só, eu não poderia deixar de reforçar que as assessorias filiadas à nossa associação são protagonistas da atividade comercial no Rio de Janeiro: são pioneiras neste modelo de negócios e respondem por mais de 60% dos prêmios da carteira de Auto do estado. Juntas, essas empresas arrecadam mais de R\$ 1,5 bilhão de prêmios de seguro e reúnem mais de 3,5 mil corretores distribuídos pelas regiões Metropolitana, Baixada Fluminense, Serrana, Costa Verde e Interior de Norte a Sul e Leste a Oeste do estado.

Esse potencial e representatividade foram, este ano, reconhecidos pela HDI Seguros, que convidou as assessorias a se tornarem suas parceiras na venda de seus produtos. É uma honra, para nós, trabalhar com essa conceituada seguradora.

As tabelas divulgadas pelo órgão regulador do mercado são, assim, apenas mais uma prova da nossa importância para a comercialização de seguros no Rio, e um sinal de "atenção" àqueles que por algum motivo duvidaram dela.

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente Aconseg-RJ, economista e corretor de seguros
A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconseg-RJ





Humana. Digital. Inovadora.

Hoje é dia do parceiro de todos os dias.
12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros.



HDI
Seguros

www.hdi.com.br



Bradesco promoveu talk show no Rio

A série de talk shows "Papo Reto", promovidos pela Bradesco Seguros, foi encerrada no Rio de Janeiro, em 4 de setembro, com a participação do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e do diretor-geral da Organização de Vendas do Grupo, Marco Antonio Gonçalves. Cerca de 400 corretores estiveram no Hotel Windsor Guanabara, no Centro do Rio, para acompanhar o debate, moderado pelo diretor-executivo do

CQCS, Gustavo Doria Filho. A influência da inovação tecnológica na corretagem de seguros dominou o bate-papo. Para Marco Antonio, a tecnologia tem sido usada no mercado com foco em processos e não representam riscos à atividade dos parceiros comerciais. "A tecnologia não é ameaça, ela complementa o trabalho do corretor. A inteligência artificial não está aí para substi-

tuir ninguém, mas para auxiliar", afirmou. Para Brandão, o corretor aprendeu a se reinventar todos os dias e tem capacidade de se transformar e se adaptar às mudanças trazidas pela tecnologia. "É uma lógica muito simples: o corretor não tem que ser obrigatório, mas necessário. Do trabalho dele depende a proteção de famílias, patrimônio e empresas", ressaltou.


 DIVULGAÇÃO SINCOR-RJ


CNseg entrega propostas do setor aos candidatos

A CNseg quer blindar as reservas técnicas das seguradoras. A reivindicação é uma das principais que a Confederação levou aos candidatos a Presidência, propondo mudanças nas regras atuais, que preveem o

ressarcimento antecipado a credores, como União, estados e municípios, no caso de falência ou liquidação das companhias. A ideia é dar preferência aos segurados no recebimento dos valores contribuídos, proposta que já

tramita na Câmara, por meio de projeto de lei. A CNseg também pleiteia mais agilidade na aprovação de novos produtos juntos aos órgãos reguladores, - Susep e ANS. O documento já foi entregue aos candidatos.



ANS suspende a venda de 26 planos de saúde

Com base no Programa de Monitoramento da Garantia de Atendimento, realizado a cada três meses, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) suspendeu, no início de setembro, por um período mínimo de 90 dias, a comercialização de 26 planos de saúde de 11 operadoras: Salutar, SIM, Unimed Angra dos Reis, Federação das Unimed Norte-Nordeste, Ami, Pame,



Samoc, Gamec, Ameno, Saúde Casseb e Coopus. Os usuários desses planos não serão prejudicados. A decisão vale até que essas empresas consigam comprovar a melhoria no atendimento prestado ao consumidor. De abril a junho, a ANS recebeu mais de 17.171 reclamações, o que representa uma média de 190 registros por dia. Segundo a Agência, 93% das queixas foram resolvidas via mediação.

Campanha sobre os desafios do público 60+

Outubro é mês do idoso e, para celebrar, o Instituto de Longevidade Mongeral Aegon lança campanha de conscientização com o tema "Respeite. Reconheça. Repense seus conceitos". O filme publicitário reúne pessoas com mais de 60 anos que chamam a atenção para a representatividade e desafios enfrentados por esta população no Brasil.

A campanha lembra que o público 60+ representa um 20% dos eleitores e são os

provedores de renda das famílias. Ainda assim, sofre com o preconceito etário e a ausência de políticas públicas, que contribuam para a estabilidade fiscal, o desenvolvimento do mercado de trabalho e a concretização de metas de bem-estar social.

Os resultados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (Pnad) mostram que, aos poucos, essa realidade vem se modificando. No primeiro trimestre de 2017, o número de trabalhadores empregados com mais de 60 anos passou de 24,3% para 27% do total, na comparação entre o primeiro trimestre de 2012 e o mesmo período de 2017. Segundo a Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Ministério do Trabalho, o número de trabalhadores idosos atuando formalmente no mercado cresceu 58,8% nos últimos cinco anos.

REPRODUÇÃO FILME



Sincor-RJ marca presença no 18º Conec

O presidente Henrique Brandão e demais diretores do Sincor-RJ compareceram ao 18º Conec, que contou com a presença de centenas de corretores de seguros do Rio de Janeiro. Maior evento do mercado, esta edição do Conec reuniu cerca de 10 mil pessoas entre os dias 27 e 29 de setembro, em São Paulo, segundo o Sincor-SP, organizador do encontro.

O foco central do Congresso foi o futuro do mercado, particularmente do corretor de seguros. "Creio que o corretor sai deste evento melhor e mais confiante. As mudanças trazem riscos, mas também devem ser vistas como oportunidades. Vamos superar tudo isso", assegurou o presidente em exercício do Sincor-SP, Boris Ber, no encerramento.

Para assegurar a presença de um público recorde, o Sincor-SP mudou o local do evento, realizado, este ano, no Transamérica Expo Center, com áreas mais amplas, e permitiu a participação de funcionários das corretoras de seguros, pleito que vinha sendo feito pela categoria.

O 18º Conec contou com mais de 50 expositores na Exposeg, feira que reuniu seguradoras e prestadoras de serviços do setor.



Seguro de vida em grupo e o início de sua vigência

Quando se estabelece o início da vigência do seguro de vida em grupo? Este foi o ponto nodal discutido e julgado no REsp 1.726.225 / RJ pela 3ª Turma do STJ e sob a relatoria do ministro Moura Ribeiro. Trata-se de uma ação de cobrança de cobertura securitária com pedido de indenização cuja apólice vinculada à proposta apontavam divergências para o início da vigência do seguro.

Mãe e irmão do segurado falecido ajuizaram ação de cobrança de cobertura securitária com pedido de indenização em face da seguradora. Com o argumento, dentre outros que, a vigência do risco individual, assim entendida a vigência a cada segurado, terá início a partir de 24 horas da data do protocolo de recebimento da proposta de adesão na seguradora e cessará com o término da vigência da apólice, salvo hipótese de cancelamento do seguro, nos termos do capítulo XIV destas condições gerais.

Por sua vez, a seguradora alegava que [...] o pagamento da indenização é indevido, haja vista que na data do sinistro ainda não estava vigente a cobertura de riscos, conforme previsão constante da proposta de adesão de fl. 87, onde se lê: “vigência do seguro: Início: 24 horas do dia 24 do mês de competência em que ocorrer o primeiro desconto em folha de pagamento ou débito em conta do prêmio de seguro.” Ou seja, não havia dúvidas de que datas divergentes estavam vinculadas a uma mesma proposta do seguro.

Em primeiro grau, a ação foi julgada improcedente, uma vez que o magistrado acolheu o argumento de que o sinistro ocorreu antes da entrada em vigor do seguro contratado, ou seja, após o pagamento da primeira parcela do prêmio, o que tornou legítima a recusa da seguradora.

Em sede de recurso, os apelantes apontaram divergências entre o início da vigência do contrato na proposta, na apólice e no sistema de dados da seguradora. E, ainda, por se tratar de seguro em grupo, não ficou comprovada a ciência inequívoca do segurado/contratante com relação à vigência estipulada na restrição dos direitos na proposta.

Apesar de todas as argumentações e provas pelos apelantes e apesar de ter reconhecido a relação de consumo estabelecido entre as partes, o Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro não acolheu o apelo, mantendo a sentença. O processo

chegou ao STJ, cujo relator considerou que “no tocante a alegação da existência de datas conflitantes em relação ao início da vigência do seguro, bem como a tese de obrigatoriedade de uma interpretação favorável ao consumidor, o apelo nobre merece melhor sorte.”

Corrigiu o ilustre Relator que, se a Corte local reconheceu que a relação jurídica estabelecida entre as partes é de consumo, forçosa seria sua submissão aos preceitos de ordem pública da Lei 8.078/90, que elegeu como regra a interpretação mais favorável ao consumidor (art. 47), a nulidade de cláusulas que atenuem a responsabilidade do fornecedor, ou redundem em renúncia ou disposição de direitos pelo consumidor (art. 51, I), ou desvirtuem direitos fundamentais inerentes à natureza do contrato (art. 51, §1º, II), o que não permeou o julgado de 2ª instância. A falta de clareza e a dubiedade impõem ao julgador uma interpretação favorável ao consumidor, parte presumidamente hipossuficiente da relação de consumo.

O referido recurso foi provido, obrigando a seguradora ao pagamento da indenização securitária e danos morais no valor de R\$ 10 mil.

Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line

 ARQUIVO PESSOAL



DO JEITO QUE VOCÊ
TRABALHA PARA PROTEGER
O PATRIMÔNIO DOS CLIENTES,
NADA MAIS JUSTO QUE SEU
DIA CAIR NUM FERIADO.

**12 DE OUTUBRO: DIA DO CORRETOR.
UMA HOMENAGEM DA MAPFRE.**



MAPFRE

A seguradora global de confiança

Fiança Locatícia em consulta pública

A Susep colocou em consulta pública minuta de circular que altera as regras e critérios para a elaboração e a comercialização do seguro de Fiança Locatícia. O texto da minuta (disponível no site da autarquia) estabelece que, na proposta do seguro de fiança locatícia e nas condições gerais do plano, o corretor de seguros e a seguradora deverão informar o percentual e o valor da comissão de corretagem aplicada à apólice ou ao bilhete, sempre que as informações forem solicitadas pelo garantidor.

Planos de saúde e clientes idosos



O número de idosos com mais de 80 anos, clientes de planos de saúde, aumentou 62% nos últimos 10 anos, segundo a ANS. O índice é maior que a taxa de crescimento desse segmento populacional no período: 55%. Os dados são do IBGE, que informa que os idosos correspondem a 14% da população com plano de saúde. O levantamento prevê que esse número chegará a 20%, em 2030. Esse fenômeno vai ocorrer devido ao envelhecimento da população. Segundo estudos do Instituto de Estudos de Saúde Complementar, um idoso com mais de 80 anos gera uma despesa média de R\$ 19 mil por ano para uma operadora. Esse número é mais que 10 vezes superior ao gasto com uma pessoa menor de 18 anos, que chega a R\$ 1,5 mil.

País ativou 20 milhões de chips 4G neste ano



GOOGLE

O Brasil já ativou desde o início do ano 20 milhões de novos chips 4G, alcançando um total de 122,6 milhões de celulares de quarta geração em operação no país. De janeiro a agosto de 2018, segundo balanço da Associação Brasileira de Telecomunicações (Telebrasil), 341 novos municípios receberam as

redes 4G, somando 4.164 cidades conectadas, onde moram 94,6% da população brasileira. A cobertura de quarta geração registrou crescimento de 37% nos últimos 12 meses – um desempenho quatro vezes superior à última obrigação estabelecida nos leilões das licenças de serviços móveis, de 1.079 municípios.

Mercado no Brasil cresce 13,8% ao ano

Nos últimos dez anos, o mercado de seguros no Brasil teve uma taxa de crescimento anual média de 13,8% (16,7% no segmento vida e 10% em não vida), segundo levantamento da área de Serviço de Estudos da Mapfre, publicado pela Fundación Mapfre. O estudo revela que, de 2007 a 2017, o mercado na América Latina registrou taxa de crescimento médio anual (em dólares) de 6,4%. Na região, o seguro de vida (VGBL) cresceu 8,7% e o



segmento de não vida (automóveis, acidentes, crédito, riscos especiais, entre outros), 4,8%.



HOJE É DIA DE DESEJAR **MUITAS FELICIDADES** A QUEM SEMPRE DESEJA AOS CLIENTES **MUITOS ANOS DE VIDA.**

12 de Outubro
Dia do Corretor de Seguros

Nós temos muito orgulho de comemorar esse dia junto com você, corretor. Afinal, quem busca sempre o bem-estar da sociedade, se preocupando todo dia com o futuro das pessoas e de suas famílias, merece todo o nosso reconhecimento. **Parabéns, corretor.**



Icatu
SEGUROS

www.icatusseguros.com.br
Central de Relacionamento: 0800 285 3002

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 incremento de saldo na conta poupança. ** Os prêmios, exceto bens, serão entregues em vale-poupanças, conforme descrito no regulamento.

SICOOB
Faça parte.