



Revista
**Previdência &
Seguros**

ANO 78 • Nº 659 • JANEIRO/FEVEREIRO DE 2018

SINCOR-RJ

2017

AGORA É OLHAR PRA FRENTE

APÓS ANO DIFÍCIL PARA O SEGURO DE AUTOS NO RIO, 2017
FICA PARA TRÁS E MERCADO RECOBRA CONFIANÇA PARA 2018

Também nesta edição

**CNSP AUTORIZA VENDA DE
SEGUROS COLETIVOS VIA WEB**

#narizentupido

A vida é cheia de previstos.

As crianças adoram brincar na chuva. Isso é tão previsível quanto a gripe que eles podem pegar depois disso. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o plano de saúde certo para seus Clientes.

Produtos para empresas a partir de 3 vidas.

Ofereça um Bradesco Saúde para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700
 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 / Fax.: 2253.6977 • E-mail: sincorj@imagelink.com.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva

Presidente: Henrique Jorge Duarte Brandão
Vice-presidente: José Wanderley Cavalheiro
Secretário Geral: Mauro Baccherini dos Santos
2º Secretário Geral: Afonso d'Anzicourt e Silva
Diretor Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
2º Membro: Emilio Rodrigues Gomes
3º Membro: Fernando Antônio Moraes Monteiro de Castro
4º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
6º Membro: Ozir Zimmenmann Vieira

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

1º Membro: Érika 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: Francisco da Silva Negreiros Filho (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

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • **Itaboraí:** Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Jacarepaguá, Barra e Recreio:** Luiz Carlos Barreto • **Macaé:** Marcelo de Almeida Vianna Reid • **Magé:** Adilson Pessoa • **Maricá:** Francisco de Sá Pinto • **Nilópolis:** Ivo Ferreira da Silva Leal • **Nova Friburgo:** Marcelo Araújo Santos • **Rio Bonito:** Márcio Lúcio Moreira Soares • **São Gonçalo:** Jefferson do Carmo Oliveira • **Três Rios:** Jonas Daniel Marques • **Volta Redonda:** Luiz Henrique S. Souza • **Campo Grande e Bangu:** Fernando Antonio M.M. de Castro

Redação

Coordenação editorial: VIA TEXTO

Tel. (21) 2262.5215

E-mail: viatexto@viatexto.com.br

Jornalista Responsável:

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

Repórteres: Bianca Rocha, Francisco Luiz Noel, Leticia Nunes, Luciana Calaza, Luiz Lourenço e Maria Luisa Barros

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: Farnezi & Associados
Tel.: (21) 2548-7778 • antonio.farnezi@aafcom.com.br
Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

SEGURO DE AUTO: MERCADO DO RIO DÁ SINAIS DE RECUPERAÇÃO

A DESPEITO DO CENÁRIO DESALENTADOR VIVIDO NO ANO PASSADO PELO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, EXECUTIVOS DAS PRINCIPAIS SEGURADORAS QUE ATUAM NO SEGMENTO DE SEGURO DE AUTOMÓVEL OLHAM COM OTIMISMO PARA 2018. A EXPECTATIVA É ALIMENTADA PELA RECUPERAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: A FENABRAVE, ENTIDADE QUE REÚNE AS DISTRIBUIDORAS DE AUTOMÓVEIS DO PAÍS, ESTIMA QUE A VENDA DE CARROS DE PASSEIO E VEÍCULOS COMERCIAIS LEVES DEVE AUMENTAR QUASE 12% AO LONGO DESTA ANO.

06

Roberto Santos

O PASSO A PASSO DA CARREIRA CONSTRUÍDA PELO FUTURO CEO DA PORTO SEGURO, RESPONSÁVEL PELA ESTRATÉGIA QUE AMPLIOU A CARTEIRA DE AUTO DA AZUL SEGUROS DE 80 MIL PARA 2 MILHÕES DE CARROS SEGURADOS.

11

Meios Remotos

O USO CRESCENTE DE PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS TEM CAUSADO IMPACTO EM TODOS OS SEGMENTOS DA ECONOMIA, INCLUSIVE NO MERCADO DE SEGUROS. ESTE CAMINHO SEM VOLTA PROVOCA MUDANÇAS NA LEGISLAÇÃO QUE REGULAMENTA O SETOR, COMO A NOVA RESOLUÇÃO DO CNSP QUE DISPÕE SOBRE O USO DE MEIOS REMOTOS NAS OPERAÇÕES RELACIONADAS A PLANOS DE SEGURO E DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR ABERTA.

12

Diretoria de Ensino

SINCOR-RJ DIVULGA A AGENDA DE CURSOS E PALESTRAS DE 2018. OS TEMAS FORAM DEFINIDOS EM FUNÇÃO DO RESULTADO DA PESQUISA FEITA COM OS CORRETORES NO SITE DA ENTIDADE, PARA QUE AS DISCUSSÕES ATENDESSEM AOS INTERESSES DA CATEGORIA E SUAS DEMANDAS DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL.

16



Entrevista

PRESIDENTE DA GOLDEN CROSS DESDE OUTUBRO DO ANO PASSADO, FRANKLIN PADRÃO TEM COMO MISSÃO LEVAR A EMPRESA A SE DESENVOLVER E OFERTAR PRODUTOS E SERVIÇOS DE PRIMEIRA LINHA. PARA ISSO, CONTA COM A PARCERIA DOS CORRETORES DE SEGUROS, COM OS QUAIS PROMETE MANTER UM RELACIONAMENTO CADA VEZ MAIS ESTREITO. A ESTRATÉGIA É CONCENTRAR ESFORÇOS NAS VENDAS DO RIO.

18

Aplicativo MySeg

O SINCOR-RJ FIRMOU CONVÊNIO COM A ICONESEG PARA DISPONIBILIZAR AOS CORRETORES DO ESTADO O APP MYSEG, UMA MODERNA FERRAMENTA TECNOLÓGICA QUE VAI AJUDAR OS PROFISSIONAIS A APRIMORAR O ATENDIMENTO AOS CLIENTES E AUXILIAR NO PROCESSO DE PROSPECÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS.

22

A importância da qualificação e do uso da tecnologia

O corretor de seguros precisa assumir um compromisso consigo mesmo em 2018. É fundamental e indispensável que cada profissional invista forte na capacitação, no conhecimento e na informação de qualidade, para que sejam relevantes no atendimento ao cliente.

Da qualificação pode depender a sobrevivência do corretor em um mercado cada vez mais competitivo e seletivo. Mais bem informados do que nunca, os consumidores que não forem positivamente surpreendidos por um atendimento qualificado e inovador não pensarão duas vezes antes de procurar outro consultor no processo de contratação do seguro.

A palavra de ordem, portanto, é inovação e criatividade. Novas práticas agradam em cheio o novo consumidor, principalmente os mais jovens, que gostam de respostas rápidas e concisas e de ter opções adequadas para suas necessidades pessoais. Ninguém aceita mais um pacote pronto, com coberturas e serviços impessoais.

Nesse contexto, o grande desafio é conquistar o cliente, o que exige um elevado grau de conhecimento sobre as diferentes opções de cobertura, proteção e amparo que o mercado oferece, e para que não fique sem resposta qualquer demanda ou dúvida apresentada por ele.

É impensável também deixar de lado a utilização de novas tecnologias, que podem facilitar o relacionamento com o



cliente que, em geral, passa boa parte do seu tempo conectado à internet, navegando nas redes sociais. Mas é preciso entender que o atendimento pessoal ainda tem um imenso valor, pois o “olho no olho” é muito relevante para conquistar a confiança do segurado.

No entanto, esse mesmo cliente não abre mão do atendimento online, imediato e acessível 24 horas do dia. Por isso é fundamental estar presente nas mídias sociais, como Facebook, LinkedIn e WhatsApp, além de outras ferramentas tecnológicas que possibilitem o con-

tato entre corretor e cliente, seja onde ele estiver e em que momento for.

Quanto mais o consumidor se identificar com seu corretor de seguros, maior será o grau de fidelização dele. Por isso, não basta conhecer os produtos e serviços disponíveis no mercado, ser simpático e ‘antenado’ com as novidades da tecnologia. É preciso também ser confiante e convincente. O corretor deve levar o segurado a entender que não pode abdicar das coberturas e serviços por ele indicados.

Afinal, a confiança é tudo nas relações de consumo e não pode ser diferente – muito pelo contrário – em um segmento que trabalha com a garantia da saúde e do futuro das famílias, com a proteção de seu patrimônio e de seus empreendimentos, sejam pequenos, médios ou grandes. O corretor deve ser o melhor atalho para que o cliente possa realizar seus sonhos e concluir seus projetos de vida.

O Sincor-RJ tem feito sua parte para preparar o corretor para esta jornada cada vez mais competitiva, elaborando uma grade de palestras e cursos que contemplam temas escolhidos por eles próprios numa enquete feita pelo site. Leia muito, estude, prepare-se! Os novos desafios são intensos, mas a recompensa virá para quem tiver foco e dedicação.

Henrique Brandão

PRESIDENTE





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Há luz no fim do túnel para o mercado de auto no Rio

POR **BIANCA ROCHA**

Poucos anos foram tão desafiadores para o mercado de seguros de automóveis no Rio de Janeiro como 2017. Crise econômica e financeira sem precedentes no estado, indústria automobilística em queda, violência urbana desmedida e consumidores cautelosos foram alguns motivos que deixaram seguradoras e corretores fluminenses de cabelo em pé. A despeito desse cenário, 2018 inspira esperança e otimismo. O ano mal começou, mas já dá sinais de reviravolta no segmento de automóveis, indicando que pode haver uma luz no fim do túnel para esse segmento.

Um dos indicadores de bons ventos para seguradoras e corretores é a recuperação da indústria automobilística. Dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), entidade que reúne as distribuidoras de automóveis do país, mostram que a venda de carros de passeio e veículos comerciais leves deve aumentar quase 12% ao longo deste ano.

Segundo a federação, nem mesmo as eleições de outubro deverão influenciar o mercado, que está em franca recuperação. A Fenabrave espera que mais de dois milhões de veículos le-



■ **Frota Nacional.** Segundo estimativas da Fenabrave, a venda de carros de passeio e veículos comerciais leves deve aumentar quase 12% ao longo deste ano

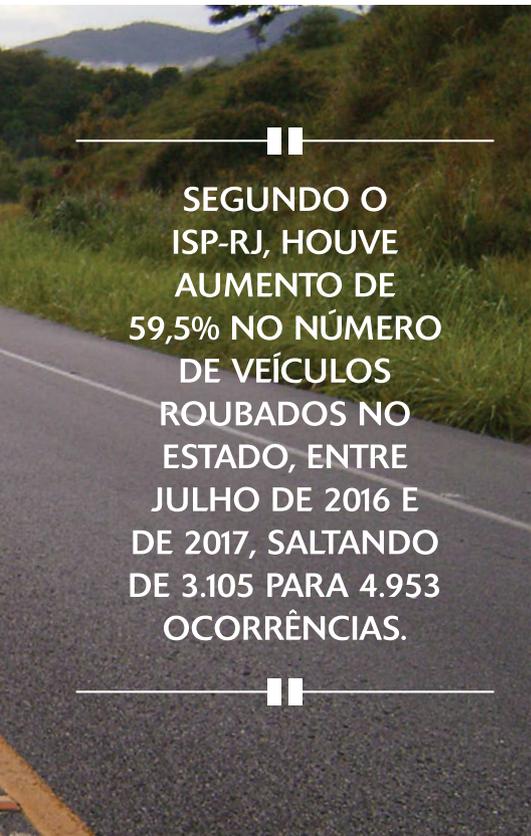
ves e pesados sejam emplacados no país ao longo do ano. As estimativas animam corretores de seguros e seguradoras, uma vez que a venda de veículos novos significa mais possibilidade de negócios para o setor.

Para Sérgio Mendonça, diretor Comercial da Sucursal RJ/ES da Porto Seguro, as perspectivas de retomada da economia em 2018 têm contribuí-

do para o reequilíbrio dos negócios e a tendência é que o setor automotivo reaqueça gradativamente. "A perspectiva de melhora da economia tem reequilibrado a carteira de auto em todos os estados. Como forma de dar continuidade ao trabalho que já fazemos na região do Rio, para este e os próximos anos, continuaremos a investir em novos produtos, serviços e treinamentos que



REPRODUÇÃO



SEGUNDO O
ISP-RJ, HOUE
AUMENTO DE
59,5% NO NÚMERO
DE VEÍCULOS
ROUBADOS NO
ESTADO, ENTRE
JULHO DE 2016 E
DE 2017, SALTANDO
DE 3.105 PARA 4.953
OCORRÊNCIAS.

apoiem os corretores no caminho do desenvolvimento profissional”, afirma.

Violência exacerbada – Se por um lado, a indústria brasileira vem dando sinais de recuperação na venda de veículos novos, por outro, o estado do Rio continua enfrentando dificuldades financeiras, o que acaba gerando péssimas consequências para a segurança pública. As estatísticas mais recentes do Institu-

to de Segurança Pública do Estado do Rio de Janeiro (ISP-RJ) demonstram que houve aumento de 59,5% no número de roubo de veículos no estado, na comparação entre julho de 2017 e o mesmo mês de 2016. Foram 4.953 roubos, contra 3.105 no ano anterior. Números que impactam diretamente a carteira de seguros de automóveis.

Sobre esse assunto, Mendonça ressalta que violência e sinistralidade não são particularidades somente do estado do Rio. Segundo ele, as condições de contratação de um seguro de automóvel não variam apenas por conta de registros de violência, mas também dependem direta e indiretamente de outras variáveis, como idade do condutor, histórico de direção e hábitos de utilização do carro por parte do segurado, entre outros.

“É um desafio para todo mercado de seguros de automóvel buscar o equilíbrio diante da elevação das frequências de roubo e redução das recuperações de salvados. Isso não é diferente no Rio de Janeiro”, salienta Mendonça.

O executivo faz questão de frisar que apesar dos percalços, o estado do Rio continua sendo um dos mais importantes para a seguradora. Ele prefere não divulgar o peso da participação do mercado fluminense no total comercializado pela empresa em seguro auto, mas ressalta que essa carteira é um dos

Volume de prêmios no Rio em 2017 foi um dos menores do país

Dados preliminares divulgados pela FenSeg – a Federação que responde pelos seguros gerais, que incluem o de automóveis – sobre o desempenho do segmento de seguro auto em 2017 revelam que o mercado nacional totalizou no ano passado um volume de prêmios de R\$ 33,8 bilhões, o que corresponde a 6,7% de crescimento em relação a 2016. No quesito sinistralidade, o aumento entre 2017/2016 foi de 1,3%, atingindo R\$ 21,8 bilhões.

O Rio foi um dos estados brasileiros em que o volume de prêmios no segmento de automóveis menos cresceu: 2,5% na relação entre o ano passado e 2016, percentual muito baixo se comparado ao desempenho de São Paulo, por exemplo, que registrou aumento de 8,7% no período. Acre (16,8%), Pernambuco (11,7%) e Sergipe (11,6%) estão no topo do ranking em termos de aumento do volume de prêmios entre os dois últimos anos.

 DIVULGAÇÃO PORTO SEGURO



■ **Sergio Mendonça:** *“É um desafio para todo mercado de seguros de automóvel buscar o equilíbrio diante da elevação das frequências de roubo e redução das recuperações de salvados. Isso não é diferente no Rio de Janeiro.”*

principais pontos estratégicos do negócio. Na sua avaliação, é um ramo em que as oportunidades podem se manter atrativas para seguradoras e corretores. Cerca de 70% da frota do país não têm seguro – e grande parte dos consumidores não contratam a proteção para seus bens em função dos custos.

A estratégia da Porto Seguro baseia-se no atendimento às necessidades dos clientes, oferecendo produtos e alternativas que façam com que as pessoas repensem e enxerguem a relação custo-benefício ao contratar um seguro de automóveis. “Nossa premissa é oferecer produtos que agreguem qualidade e valor com

o oferecimento de serviços e benefícios que atendam às necessidades do dia a dia de nossos segurados. O seguro de automóvel é um grande destaque, se comparado aos demais produtos da companhia. Mas, assim como ocorre com outras carteiras, é necessário estar sempre atenta às tendências do mercado.”

Cenário desafiador – Apesar do cenário desafiador para o mercado fluminense, a SulAmérica conseguiu manter a trajetória de crescimento da carteira de automóveis em 2017. Quem afirma é a diretora Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo, Solange Zaquem. “Embora variações no mercado precisem ser incorporadas aos cálculos atuariais, estamos convictos de que o Rio de Janeiro continua sendo estratégico para o seguro auto e que temos muitas oportunidades para aumentar ainda mais nossa representatividade nessa região.”

Entre as estratégias que a empresa adotou para continuar crescendo nesse segmento está a de prosseguir com políticas de subscrição para a carteira de auto, além de melhorias operacionais e de adequação nos níveis de exposição a riscos e da rápida resposta ao panorama de mercado. Solange Zaquem lembra também que não só no Rio, mas em todos os estados em que a companhia atua, há esforços para desenvolver plataformas para personalizar o seguro com base nas necessidades únicas de cada cliente.

A executiva informa que os resultados de 2017 ainda estão sendo fechados, mas adianta que a carteira de auto no mercado fluminense tem um peso relativamente significativo para a empresa. Segundo dados da Susep, a SulAmérica tem 24,7% do mercado de seguro auto no estado do Rio. “Isso demonstra a representatividade da região para a companhia”.

A diretora acredita que há espaço para ampliar a carteira, pois as projeções da CNseg dão conta de que o mercado de seguros de automóveis deverá crescer ao menos 9,3% neste ano. “Essas estimativas

 DIVULGAÇÃO SULAMÉRICA



■ **Solange Zaquem:** *“O segmento de auto vem demonstrando importante redução na sinistralidade e ainda é um dos principais no portfólio da SulAmérica. E há perspectivas de melhora na economia e no próprio mercado de seguros.”*





■ **Sérgio Brito:** *Trabalhar no Rio requer grandes investimentos em tecnologia e em profissionais qualificados para efetuar com velocidade as mudanças necessárias à adequação do preço certo de acordo com o risco.*

mostram uma resiliência significativa mesmo num ambiente tão desafiador. O segmento de automóveis vem demonstrando importante recuperação na sinistralidade e ainda é um dos principais no portfólio da SulAmérica. Percebemos que há perspectivas de melhora na economia e no próprio mercado de seguros”, destaca.

Lançamento de produtos – A Tokio Marine é outra seguradora que continua crescendo e ampliando sua participação no mercado fluminense de seguro de automóveis. A empresa registrou aumento de 34,9% nas vendas de seguro auto entre os meses de janeiro e novembro de 2017, na comparação com o mesmo período de 2016. De acordo

com o diretor Comercial Varejo RJ/ES da Tokio Marine, Sergio Brito, a empresa está em terceiro lugar no ranking de vendas de seguro auto no estado do Rio, com *market share* de 12,8%.

O crescimento nas vendas desse segmento, segundo o executivo, está ancorado no lançamento de dois produtos que atendem diferentes nichos e são mais acessíveis em termos de custos: o Auto Popular e o Auto Roubo+Rastreador. “A Tokio Marine investiu muito ao longo dos últimos anos em tecnologia, o que nos possibilitou entender melhor o mercado e fazer ajustes pontuais na subscrição de cada risco, com muita rapidez. Como exemplo, cito a obrigatoriedade de instalação de rastreador nas regiões que apresentam maior incidência de roubo e furto”, ressalta Brito.

Para ele, o mercado fluminense de seguro de automóveis não é para amadores ou aventureiros. “É um mercado extremamente complicado, que apresenta o maior índice de roubo e furto do país. Trabalhar no Rio requer grandes investimentos em tecnologia e em profissionais qualificados para efetuar com velocidade as mudanças necessárias à adequação do preço certo de acordo com o risco.”

A Bradesco Seguros também não sentiu efeito negativo na venda de seguro de automóveis no estado do Rio. Pelo contrário: no ano passado, o crescimento da carteira de auto no estado foi de 16%, destaca o diretor-executivo de Auto/RE, Enrico Ventura. “O Rio de Janeiro não é uma ilha e, assim como o resto do país, sente os reflexos do momento vivido

pela economia nacional. Apesar do desemprego e da ausência de investimentos governamentais, há potencial e oportunidades para a expansão da atividade seguradora no estado.”

Na avaliação de Enrico Ventura, o mercado de seguros vem demonstrando capacidade de entregar resultados superiores aos registrados pela economia como um todo, pois segue favorecido pela baixa penetração dos produtos na maioria dos setores – o que revela um grande potencial de crescimento – e pelas tendências sociais e demográficas, como a longevidade, que levam as pessoas a se preocuparem mais com o longo prazo e com a qualidade de vida.



■ **Henrique Brandão:** *“O mercado fluminense de seguro de automóveis sofreu muito com a insegurança no Rio, mas, mesmo assim, ainda continua sendo muito importante para a formação do bolo como um todo.”*

“APESAR DO DESEMPREGO E DA FALTA DE INVESTIMENTOS DA UNIÃO NO RIO, HÁ POTENCIAL PARA A EXPANSÃO DA ATIVIDADE SEGURADORA.”

ENRICO VENTURA

“Em parceria com os corretores, estamos focados na construção de um relacionamento cada vez mais próximo, abrangente e holístico com nossa base de segurados. Nosso objetivo é ampliar a capacidade de empreender e projetar os melhores produtos e serviços para auxiliar nossos clientes em suas necessidades, de acordo com o perfil de cada um.”

O Rio de Janeiro conseguiu ‘cavar’ o fundo do poço, na opinião do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, mas a expectativa é de que haverá uma reversão no quadro atual da segurança pública no estado ao longo desse ano, impactando positivamente o mercado de seguros. Ele sugere ainda que todos os envolvidos estejam atentos ao desenvolvimento de novas tecnologias, que minimizem os roubos de veículos.

“Estou com muita esperança de que este será um ano melhor em todos os sentidos. O mercado fluminense de seguro de automóveis sofreu muito com a insegurança no Rio, mas, mesmo assim, ainda continua sendo muito importante para a formação do bolo como um todo. Temos que manter o otimismo e trabalhar todos juntos, governos e sociedade, para melhorar a situação no país. Chega de baixo-astral.”

Corretores: parceiros na retomada do crescimento

As principais seguradoras que atuam no segmento de automóveis têm conseguido crescer em termos de negócios, embora o momento atual do estado do Rio seja crítico. Para as estratégias de vendas darem certo, os executivos à frente da carteira de auto são unânimes em afirmar: os corretores são parte importante e essencial nesse processo.

Para Sérgio Mendonça, da Porto Seguro, os corretores são um pilar fundamental não só para os produtos auto, mas para a companhia como um todo. Além de lançar produtos e novidades compatíveis com as necessidades do mercado, a Porto Seguro investe em eventos, treinamentos, capacitação, campanhas e também em ferramentas tecnológicas desenvolvidas para trazer comodidade e eficiência aos profissionais que atuam na linha de frente das vendas de seguros

– como aplicativos e o Portal do Corretor, por exemplo. “Tais medidas, somadas ao profundo conhecimento de mercado desses profissionais, contribuem para o aquecimento do mercado.”

Na avaliação de Solange Zaquem, da SulAmérica, os corretores atuam como consultores de proteção para os clientes, sendo capazes de adequar os produtos às necessidades específicas de cada segurado. “Além de apostar em treinamentos periódicos para nossos parceiros, temos investido constantemente em recursos que facilitem o cotidiano do corretor, tornando seu trabalho ainda mais assertivo e dinâmico.”

Sergio Brito, da Tokio Marine, diz que o segredo é trabalhar lado a lado com os corretores. “O objetivo é entender suas necessidades e proporcionar soluções completas que facilitem o dia a dia deles.”



Os passos de uma carreira bem-sucedida

POR **LUIZ LOURENÇO**

Aumentar a carteira de automóveis de uma pequena seguradora de 80 mil para mais de 1,9 milhões de unidades cobertas foi uma das muitas façanhas que pontuaram a carreira de Roberto Santos, que ingressou no setor de seguros ainda jovem e agora se prepara para assumir o comando da Porto Seguro, uma das maiores e mais tradicionais seguradoras do mercado brasileiro.

Roberto Santos soube unir à notória capacidade profissional a afabilidade usual de seus relacionamentos, seja com colaboradores da empresa, corretores de seguros, concorrentes ou jornalistas. A facilidade de relacionamento cimentou também sua ascensão como liderança institucional, acumulando dois mandatos na Presidência do Sindicato das Seguradoras do RJ e ES, depois de ter sido vice-presidente e diretor.

Nada mal para quem começou quase como um aprendiz, há 38 anos, na SulAmérica, passou por outras seguradoras até ser contratado para o cargo de diretor Comercial da francesa Axa, em 2000. Aquele seria um marco na sua carreira. Três anos depois, os franceses decidiram sair do Brasil e Roberto Santos recebeu a missão de

participar do processo de venda da Axa para a Porto Seguro.

Cumpriu a tarefa com tanto êxito, que foi convidado para ser o CEO da nova companhia que surgiria desse processo. Assim nasceu a Azul, na época com 80 mil carros segurados, carteira que está perto de chegar aos dois milhões de veículos, sempre conduzida, direta ou indiretamente, por Roberto Santos.

Preço e atendimento – A estratégia utilizada para tornar a Azul uma seguradora sólida, de médio porte e reconhecida por corretores e consumidores, foi unir preço competitivo à qualidade no atendimento e faci-

 DIVULGAÇÃO PORTO SEGURO



lidades para o cotidiano do corretor. Em pouco tempo, esses pilares permitiram à companhia aumentar o percentual de retorno sobre o patrimônio líquido de 8% para 20%, bem acima da média do mercado, que oscilava entre 12% e 15% na segunda metade da década passada. “Nossa estratégia deu tão certo, que foi copiada por algumas concorrentes”, orgulha-se.

Pouco antes de 2010, Roberto Santos foi alçado ao cargo de diretor de Operações da Porto Seguro, cargo que acumulou com o de CEO da Azul por um período. Dois anos depois, já figurava entre os cinco diretores gerais do Grupo Porto Seguro. E o futuro ainda lhe reservaria mais surpresas. Em julho de 2017, foi convidado para ser vice-presidente executivo, novo cargo criado na estrutura da Porto Seguro para fazer a “ponte” entre o presidente e os diretores gerais.

Era apenas um movimento preparatório para o auge da sua carreira profissional, a Presidência da Porto Seguro. “Vou dar continuidade ao trabalho dos meus antecessores, com foco em produtos e serviços inovadores, que atendam aos consumidores e sejam sinérgicos com o trabalho do corretor. O nosso lema é: se o corretor não consegue ou não quer vender, a gente não faz”.

CNSP autoriza venda de seguros coletivos via web

ARQUIVO P&S

POR **LUCIANA CALAZA**

A ascensão do comércio digital e a evolução das plataformas tecnológicas têm causado forte impacto sobre as mais diversas áreas do conhecimento e das relações humanas. No mercado de seguros não poderia ser diferente. Por isso, a legislação vem se adaptando: no dia 26 de janeiro deste ano, entrou em vigor uma nova resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP 359/2017), que altera a Resolução 294/2013, dispondo sobre o uso de meios remotos nas operações relacionadas a planos de seguro e de previdência complementar aberta. De acordo com a nova norma, a celebração de contratos coletivos e certas atividades de pós-venda, que a Resolução CNSP 294/2013 não tratava, podem ser realizadas via web.

De acordo com a Susep, a norma foi editada com o objetivo de permitir que a realização de operações de seguro e de previdência pela internet, no Brasil, ocorram de forma mais completa e adequada, considerando o avanço do uso de tecnologias digitais, que vêm transformando os serviços financeiros em todo o mundo. Além disso, ela coloca o mercado de seguros alinhado a outros setores supervisionados, como o financeiro (bancos) e mercado de capitais, no que diz respeito ao uso de tecnologias digitais.



■ **Canais digitais.** Resolução amplia uso desses mecanismos para operações relacionadas a planos de seguro e de previdência complementar aberta

“A tecnologia está mudando comportamentos sociais e de consumo. Vários setores foram fortemente impactados e a indústria de seguros no Brasil, a exemplo do que já aconteceu em outros mercados mais maduros, como EUA, Europa e Ásia, começa a passar por um processo inevitável de transformação”, destaca o diretor de Ensino do Sincor-RJ e professor da Escola Nacional de Seguros, Arley Boullosa, acrescentando que a expectativa é de que o setor avance e dobre de tamanho no longo prazo ao ser impactado pela tecnologia. “Esperamos assim conseguir maior penetração dos produtos de seguros entre os brasileiros

e aumentar a participação do setor no PIB, que hoje é de 6%, menor que a média mundial, de 7,5%”.

Ajustes na operação – Arley lembra que muitos segmentos já realizam vendas por meios não presenciais, como eletrodomésticos, moda, cosméticos, informática e livros, por exemplo. Segundo ele, no país ainda não há dados oficiais sobre vendas de seguros online, como em outros países, em função de o processo de contratação no Brasil exigir a intervenção de pessoas para que seja concretizado. “A Resolução CNSP busca normatizar a relação com o consumidor, via meios



“A RESOLUÇÃO TROUXE AVANÇOS IMPORTANTES E COM CERTEZA ALAVANCARÁ A ADOÇÃO DOS MEIOS REMOTOS NO RELACIONAMENTO ENTRE CONSUMIDORES, CORRETORES E SEGURADORAS. “MAS HÁ ALGUMAS QUESTÕES QUE PRECISAM SER ESCLARECIDAS PELA SUSEP.”

ALEXANDRE LEAL

remotos, para que as condições fiquem claras e adequadas à nova realidade. O consumidor mudou e a operação de seguros precisa se ajustar a ele”, sentencia.

O mercado de seguros recebeu bem a nova resolução. As plataformas digitais, além de estreitarem o relacionamento com os clientes já conquistados, ampliam os canais de venda para conquistar novos públicos. Hoje, 59% dos brasileiros estão conectados à internet e usam o celular para pesquisar informações sobre produtos e serviços que desejam contratar.

Por outro lado, uma pesquisa feita há alguns meses por uma grande seguradora constatou que 68% da população brasi-

leira nunca foi abordada por um corretor de seguros, ressalta o diretor de Ensino do Sincor-RJ. E para alcançar tantas pessoas com a velocidade necessária e em um curto espaço de tempo, acrescenta ele, só mesmo com as ferramentas da tecnologia. “Precisamos de processos mais simples, contratos mais claros e termos mais fáceis de serem entendidos, para que possamos popularizar o seguro no Brasil. Enquanto “prêmio” for o que o proponente paga para ter seu patrimônio garantido, continuará difícil tornar o seguro algo acessível. É hora também de tornar a linguagem mais amigável”, sugere.

Custos mais baratos – Para João Marcelo dos Santos, presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), a tendência é que o uso de aplicativos e novas tecnologias ajude a baratear os custos dos produtos oferecidos pelo mercado. “Essa resolução veio atualizar a de número 294 e legitimar o uso de meios remotos para planos de seguros. Tem um artigo que diz, por exemplo, que a empresa pode utilizar meios remotos em todas as operações relacionadas a planos de seguro e previdência. Antes, a norma dizia que poderia usar nas operações A, B ou C e agora passa a abranger todas”, destaca.

O executivo ressalta ainda que a norma também diz que a proposta poderá ser formalizada por meio de certificado digital (assinatura com validade jurídica que garante proteção a operações eletrônicas).



■ **Arley Boullosa:** “Esperamos (com a nova resolução) conseguir maior penetração dos produtos de seguros entre os brasileiros e aumentar a participação do setor no PIB, que hoje é de 6%, menor que a média mundial, de 7,5%.”

“Com as alterações, a tendência é não só reduzir custos, mas principalmente agilizar o processo, o que acaba gerando mais produção, mais escala, mais gente para comprar e, novamente, seguros mais baratos”, complementa.

O presidente do Clube Vida em Grupo (CVG-RJ), Carlos Ivo Gonçalves, também acredita que a novidade vai facilitar o processo e garantir maior transparência e credibilidade à comercialização, na medida em que tornará imediato o acesso às informações a todos os envolvidos.

Qualificação para colocar os corretores na era digital

Os canais digitais também entraram de vez na formação dos corretores de seguros. Baseada em pesquisas com professores e alunos, a Escola Nacional de Seguros vem buscando proporcionar conteúdos mais alinhados ao que o mercado exige, com a forte presença do mundo digital nas negociações.

A Escola promoveu ampla atualização na grade curricular do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros para 2018, incluindo duas novas disciplinas – Gerenciamento de Riscos e Operações de Seguros –, mais voltadas para o aspecto prático da profissão. Também foram inseridos conteúdos inéditos sobre Empreendedorismo, tema extremamente importante para o exercício da profissão. “As disciplinas de comercialização dos seguros agora contemplam também os canais digitais”, ressalta a diretora de Ensino Técnico da Escola Nacional de Seguros, Maria Helena Monteiro.

Outra inovação no curso para este ano, segundo ela, é que todo o material didático foi digitalizado e poderá ser acessado em múltiplas plataformas, como notebooks, celulares, tablets e outros. Isso vai conferir mais celeridade aos estu-

dos, permitindo aos alunos acessar conteúdos em horários e locais de maior conveniência, de maneira prática e rápida.

A diretora conta que, ainda no ano passado, a Escola criou um programa composto por três cursos técnicos (básico, intermediário e avançado), que tem como foco as vendas de seguros pela internet. A proposta é apresentar os canais digitais e potencializar sua utilização, para que

os alunos tenham condições de usar ferramentas online nos negócios e entender a relevância de sua presença no mundo digital.

“Esse programa é uma oportunidade única para corretores que desejam começar a utilizar o meio virtual para comercializar seus produtos, mas também atende aos profissionais que já fecham negócios online e necessitam de aprimoramento”, afirma.

 DIVULGAÇÃO ENS



■ **Maria Helena Monteiro:** “As disciplinas de comercialização dos seguros agora contemplam também os canais digitais.”

“NÃO ADIANTA UM PACIENTE ENTRAR NO GOOGLE, POR EXEMPLO, PARA SABER QUAL DOENÇA ELE TEM. A INTERNET NÃO VAI DAR ESSA RESPOSTA. DA MESMA FORMA, O CORRETOR DE SEGUROS SEMPRE SERÁ IMPORTANTE PARA ORIENTAR O CLIENTE.”

HENRIQUE BRANDÃO

“Certamente propiciará o aumento das vendas e ampliará a divulgação dos produtos. Com o decorrer do tempo, haverá aumento da comercialização destes produtos através dos meios remotos, associados à conscientização do mercado e ao conhecimento técnico desta relação contratual”, destaca Carlos Ivo, acrescentando que os custos serão pautados de acordo com o dimensionamento das necessidades do consumidor final e as possibilidades de cada seguradora.

Consumidor – A FenaPrevi acredita que a Resolução CNSP 359/2017 trará avanços importantes para o mercado de seguros. A Federação entende que, em um mundo onde a tecnologia tem papel cada vez mais determinante em qualquer ramo de negócios, sobretudo no relacionamento com os clientes, é necessário avançar cada vez mais na sofisticação do atendimento ao consumidor, em todos os canais.

Apesar de ter sido bem recebida pelo mercado, a nova resolução estipula um prazo de 30 dias (entre a publicação e entrada em vigor da norma) para as seguradoras se adaptarem às novas regras, tempo

considerado insuficiente para a CNseg e que, portanto, preocupa o setor. A Confederação – que reúne as federações das empresas de Seguros, Previdência Privada Complementar Aberta e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização – já enviou ofício à Susep questionando a interpretação de alguns pontos do texto da resolução.

“A Resolução trouxe avanços importantes e com certeza alavancará a adoção dos meios remotos no relacionamento entre consumidores, corretores e seguradoras. Há, no entanto, algumas questões que precisam ser esclarecidas pela Susep, como os procedimentos para aviso de sinistro, solicitação de assistência e etapas do pós-venda”, afirmou o diretor Técnico da CNseg, Alexandre Leal.

O papel do corretor – Como a comercialização de seguros é consultiva, para os especialistas, ainda está muito distante o dia em que a figura do corretor será excluída da comercialização de seguros.



João Marcelo dos Santos: “Com as alterações, a tendência é não só reduzir custos, mas principalmente agilizar o processo, o que acaba gerando mais produção, mais escala, mais gente para comprar e seguros mais baratos.”



Carlos Ivo Gonçalves: “Com o decorrer do tempo, haverá aumento da comercialização destes produtos através dos meios remotos, associados à conscientização do mercado e ao conhecimento técnico desta relação contratual.”

Contudo, será necessário que o profissional se adapte às exigências do novo consumidor, se integrando cada vez mais às novas tecnologias, uso de novas ferramentas e seus avanços.

No mercado brasileiro, os meios remotos tendem a se estabelecer não como mais um canal de distribuição, e sim como uma ferramenta, com a função de facilitar o acesso de mais pessoas à imprescindível proteção do seguro.

“Cada vez mais fica evidente a importância do corretor para a sociedade. Não adianta um paciente entrar no Google, por exemplo, para saber qual doença ele tem. A internet não vai dar essa resposta. Da mesma forma, o corretor de seguros sempre será importante para orientar o cliente. O que todos devem fazer é se preparar para proporcionar ao consumidor novos contextos de compra e consumo”, afirma o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Sincor-RJ divulga agenda de atividades para 2018

POR **BIANCA ROCHA**

O cronograma de palestras e treinamentos de 2018, organizado pela Diretoria de Ensino do Sincor-RJ, contou com a participação dos corretores de seguros na definição dos temas que serão debatidos. O Sindicato promoveu uma pesquisa junto aos profissionais para que as discussões atendessem às demandas de interesse da categoria e suas necessidades de crescimento profissional.

O planejamento das palestras e definição do tema de cada uma foram feitos com base nos assuntos mais apontados pela enquete, realizada através do ícone "Fale com o Especialista", no site do Sincor-RJ.

Os temas definidos de acordo com a preferência dos corretores de seguros vão abordar questões como: processos de como montar um plano de carreira promissor, parcerias entre corretoras e seguradoras, gestão de relacionamento, consultoria financeira e previdência privada, oportunidades disfarçadas, multicálculos, novos canais de distribuição, gestão de sinistros e seu impacto na empresa, o corretor e as novas tecnologias, dentre outros.

Conheça a seguir a grade completa da programação elaborada da Diretoria de Ensino para cada mês de 2018. No mês de fevereiro houve apenas uma palestra no dia 7, em função do Carnaval e das férias coletivas dos funcionários do Sindicato, que voltam ao trabalho no primeiro dia de março.

CURSOS E PALESTRAS 2018

À exceção dos eventos do dia 28/05, que acontecem na Delegacia Regional da Barra da Tijuca, às 10h, e do dia 26/06, que será realizado na Delegacia Regional de Nova Iguaçu, também às 10h, os demais acontecem na sede do Sincor-RJ, às 9h. Todas as palestras, a não ser as indicadas na tabela abaixo, serão ministradas pelo diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa.

MARÇO

- DIA 07** MULTICÁLCULOS (SEGURADORAS)
- DIA 13** E A SUA PRODUÇÃO, COMO VAI? UM BATE-PAPO SOBRE O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO DO CORRETOR SOBRE A ÓTICA DO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR (RUTH MARIA HONÓRIO)
- DIA 14** OPORTUNIDADES DISFARÇADAS
- DIA 21** AS ELEIÇÕES AFETAM O MERCADO DE SEGURO?
- DIA 28** COPA/ECONOMIA (GUSTAVO MELLO)

ABRIL

- DIA 04** PROCESSO ADMINISTRATIVO: SINISTROS, ENDOSSOS E CADASTROS
- DIA 10** RESPONSABILIDADE CIVIL NO EXERCÍCIO DA PROFISSÃO - ESTUDOS DE CASOS E O USO DE SEU SEGURO DE RC (RUTH MARIA HONÓRIO)
- DIA 11** ATENDIMENTO AO CLIENTE COMO ANDA NA SUA CORRETORA?
- DIA 18** CORRETOR: ESPECIALISTA X GENERALISTA
- DIA 25** SAIBA COMO ESTRUTURAR SUA CORRETORA DO INÍCIO

ARQUIVO P&S



MAIO

- DIA 09** PLATAFORMAS E ASSESSORIAS, UMA VISÃO DE MERCADO
- DIA 14** E-SOCIAL PARA AS SOCIEDADES CORRETORAS DE SEGUROS (AFFONSO D'ANZICOURT)
- DIA 16** SINISTRO E O IMPACTO DELE NA SUA EMPRESA
- DIA 23** CONVERSA COM A ANS
- DIA 28** E-SOCIAL PARA AS SOCIEDADES CORRETORAS DE SEGUROS E CONSTITUIÇÃO DE UMA SOCIEDADE CORRETORA DE SEGUROS – VANTAGENS (AFFONSO D'ANZICOURT)

JUNHO

- DIA 06** CRESCENDO DURANTE ESSE PERÍODO TURBULENTO DO PAÍS
- DIA 11** E-SOCIAL PARA AS SOCIEDADES CORRETORAS DE SEGUROS (AFFONSO D'ANZICOURT)
- DIA 13** O QUE PODEMOS APRENDER COM A YOUSE?
- DIA 20** CONVERSA COM A SUSEP
- DIA 25** E-SOCIAL PARA AS SOCIEDADES CORRETORAS DE SEGUROS E CONSTITUIÇÃO DE UMA SOCIEDADE CORRETORA DE SEGUROS – VANTAGENS (AFFONSO D'ANZICOURT)
- DIA 27** O CORRETOR E NOVAS TECNOLOGIAS

JULHO

- DIA 04** FERRAMENTAS OPERACIONAIS – MULTICÁLCULO E CRM
- DIA 11** COMO AUMENTAR A CARTEIRA DE CLIENTES?
- DIA 18** MODELOS DE ABERTURA DE CORRETORA
- DIA 25** O QUE É CROSS SELLING? COMO FUNCIONA?

AGOSTO

- DIA 01** PRODUTOS: FIANÇA LOCATÍCIA/ CAPITALIZAÇÃO
- DIA 08** SEGURO AUTOMÓVEIS: NOÇÕES BÁSICAS
- DIA 13** CORRETOR, VENHA SABER COMO SE PREPARAR PARA SUA APOSENTADORIA – QUANTO À DOCUMENTAÇÃO E COMPROVAÇÃO DE SUAS CONTRIBUIÇÕES (AFFONSO D'ANZICOURT)
- DIA 22** PRODUTOS: GARANTIA/DEPÓSITO RECURSAL
- DIA 29** PREVIDÊNCIA: SITUAÇÃO ATUAL E PERSPECTIVAS

SETEMBRO

- DIA 05** PRODUTOS: VIDA E ACIDENTE PESSOAIS
- DIA 12** GESTÃO DE PESSOAS: SAIBA COMO MOTIVAR A SUA EQUIPE
- DIA 19** PRODUTOS: RESPONSABILIDADE CIVIL, E&O E D&O
- DIA 26** CORRETORES PODEM SER PARCEIROS? VAMOS FALAR SOBRE ISSO

OUTUBRO

- DIA 03** PRODUTO: RESIDENCIAL E CONDOMÍNIO
- DIA 10** O QUE SÃO INSURTECHS E COMO FUNCIONAM?
- DIA 17** PRODUTO: SAÚDE
- DIA 31** SEJA UM CORRETOR EMPREENDEDOR

NOVEMBRO

- DIA 07** DEBATENDO SEGURANÇA NO RIO DE JANEIRO
- DIA 28** RESEGUROS E GRANDES RISCOS

DEZEMBRO

- DIA 05** OPORTUNIDADES RJ 2019

EVENTOS COMEMORATIVOS

MARÇO

- HOMENAGEM AOS CORRETORES ASSOCIADOS HÁ MAIS DE 30 ANOS – SINCOR-RJ
- COMEMORAÇÃO AO DIA INTERNACIONAL DAS MULHERES – SINCOR-RJ

MAIO

- ALMOÇO COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DAS MÃES – CHURRASCARIA FOGO DE CHÃO

AGOSTO

- ALMOÇO COMEMORATIVO EM HOMENAGEM AO DIA DOS PAIS – CHURRASCARIA FOGO DE CHÃO

SETEMBRO

- III DEBATE LAGOS – ARARUAMA

OUTUBRO

- JANTAR EM HOMENAGEM AO DIA DO CORRETOR DE SEGUROS – IATE CLUBE RJ

NOVEMBRO

- VII ENCONSEG – CENTRO DE CONVENÇÕES SULAMÉRICA
- VI SERRA DEBATE

DEZEMBRO

- ENCONTRO DE CORRETORES DE TRÊS RIOS E REGIÕES

Golden Cross: foco estratégico no Rio de Janeiro

POR **LUIZ LOURENÇO**

O novo presidente da Golden Cross, Franklin Padrão, assumiu o cargo em outubro do ano passado, mas já está na empresa há quase duas décadas. Esse profundo conhecimento da cultura da companhia certamente vai ajudá-lo a cumprir sua missão: “Levar essa grande empresa, com mais de 40 anos de história, a se desenvolver e ofertar produtos e serviços de primeira linha, respeitando clientes, corretores, médicos e colaboradores”.

Para tanto, ele conta também com a parceria dos corretores de seguros, com quem promete manter um relacionamento cada vez mais estreito e sólido. A Golden Cross também concentrará esforços nas vendas do Rio por uma questão estratégica e corporativa. “No Rio de Janeiro estão a matriz da companhia e boa parte da nossa força de vendas”, observa. Nesta entrevista exclusiva para a *Revista Previdência & Seguros*, o executivo afirma ainda que acredita no arrefecimento da crise econômica que afetou o desempenho do setor, e na redução das demissões. “Apostamos no crescimento das vendas e na retenção dos clientes atuais”, afirma. Para ele, a instabilidade econômica abriu um leque de oportunidades, o que incentivou a Golden Cross a criar produtos diferenciados, como o Golden FIT, um plano com custo mais atrativo para o cliente.

“AS AÇÕES DE
RELACIONAMENTO COM
O CORRETOR ESPELHAM
O NOSSO INTERESSE
EM AUMENTAR NOSSA
PARTICIPAÇÃO NO
MERCADO DO ESTADO
DO RIO DE JANEIRO,
POR MEIO DE UMA
VENDA QUALIFICADA.”

Quais serão suas prioridades nessa nova missão?

Minha missão já não é mais tão nova, afinal, estou na Golden Cross há 17 anos e assumi a presidência da companhia em outubro de 2017. Minha prioridade continua sendo levar essa grande empresa, com mais de 40 anos de história, a se desenvolver e ofertar produtos e serviços de primeira linha, respeitando clientes, corretores, médicos e colaboradores.

Como está o relacionamento da Golden Cross com os corretores de seguros?

A perspectiva é a de um relacionamento cada vez mais estreito e sólido com os corretores. Acreditamos na união de forças para prestar um serviço próximo, acessível e de excelência aos nossos clientes.

Há alguma novidade para esses parceiros nesse início de ano?

A Golden Cross não parou de se desenvolver e de se aperfeiçoar ao longo dos anos. Em 2018, já lançamos a Proposta Online – preenchimento online das propostas de vendas –, o que proporciona maior facilidade e agilidade para o envio das informações à companhia. Também inauguramos a venda online do Odontológico Individual e demos continuidade a campanhas de incentivo para o canal corretor.

Qual a relevância do mercado do Rio de Janeiro para a Golden Cross?

Concentramos nossos esforços nas vendas do Rio por uma questão estratégica e corporativa. Sem dúvida, nosso esforço de venda é mais eficaz com o foco de investimento no Rio de Janeiro, onde se encontra a nossa matriz e boa parte de nossa força de venda. Mas continuamos prestando serviço de atendimento médico por todo o Brasil. Nossa atuação é nacional, porém, com um foco comercial local.

A instabilidade na economia ainda está se refletindo nos negócios?

Sim. A crise é uma realidade cruel para todos os setores da economia e, em função do grande número de demissões, atingiu em cheio o setor de planos de saúde empresarial. Porém, a instabilidade econômica também abre um leque de oportunidades, o que nos incentivou





“TEMOS RELACIONAMENTO FORTE COM O PÚBLICO CARIOCA. NOSSOS PLANOS FAZEM PARTE DE MUITOS MOMENTOS DA VIDA DE QUEM VIVE NO RIO, POR ISSO HÁ ESSA RELAÇÃO DE CARINHO E PROXIMIDADE.”

a criar produtos diferenciados, como o Golden FIT, um plano com custo mais atrativo para o cliente que necessita da qualidade proporcionada pela Golden Cross, através de uma rede feita sob medida.

Qual o papel reservado ao corretor nesse processo?

O corretor é o consultor, o especialista capaz de desvendar as necessidades dos clientes. É ele quem identificará, entre tantas opções de produtos, a que mais se adequa a cada perfil e qual produto está mais ajustado às possibilidades daquele cliente. Enxergamos o corretor de seguros como um importante parceiro de negócios, fun-

damental no processo de vendas, no pós-venda e no relacionamento com o cliente.

A Golden Cross sempre esteve em posição de destaque no ramo saúde. Há pretensão de aumentar o *market share* nesse segmento ou a prioridade é outra?

Sim. A expectativa é de aumento de *market share*. As ações de relacionamento com o corretor espelham nosso interesse em aumentar nossa participação no mercado, por meio de uma venda qualificada. Também estamos investindo em tecnologia para o aprimoramento de ferramentas de retenção dos clientes.

O que diferencia o consumidor do Rio dos demais estados?

A Golden Cross é uma marca tradicional no Rio de Janeiro, com um relacionamento forte com o público carioca. Nossos planos fazem parte de muitos momentos da vida de quem mora no Rio, por isso há essa relação de carinho e proximidade. Isso explica também o fato de termos sido uma das operadoras que mais cresceram no estado no último ano.

A Golden Cross pensa em investir na internet como ferramenta no relacionamento com o corretor e consumidores? Há novidades nesse contexto?

Sim, existe investimento contínuo no nosso portal (www.goldencross.com.br) e este ano lançamos os serviços online – já citados –, além do simulador virtual. São projetos que visam a beneficiar o corretor na agilidade da venda.

Mudanças na lei incluem portabilidade e planos individuais

 ARQUIVO P&S

POR **MARIA LUISA BARROS**

A Lei 9656/1998, que normatiza o setor de saúde privada no país, chega aos 20 anos de vigência com necessidade urgente de revisão. A questão mexe com a vida de milhões de brasileiros, que vêm gradativamente perdendo o acesso a planos de saúde privados. O número de usuários destes planos registrou queda pelo terceiro ano consecutivo. Em 2017, 281,6 mil pessoas deixaram de ter acesso à saúde suplementar – eram 47,3 milhões de beneficiários em dezembro passado contra 47,6 milhões no mesmo mês de 2016, segundo a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Em três anos, a redução foi de 3,1 milhões de usuários.

Os debates a respeito das mudanças na legislação têm sido pontuados por uma série de discussões na Câmara de Deputados. A previsão era de que o relatório final do deputado Rogério Marinho (PSDB-RN) sobre o Projeto de Lei 7419/2006, do Senado Federal, seria votado em fevereiro pela Comissão Especial dos Planos de Saúde da Câmara Federal, criada em dezembro de 2016. O projeto tramita em conjunto com outros 151, propondo uma série de mudanças na Lei.

Um dos principais pontos mais polêmicos do relatório parlamentar é a



“A PORTABILIDADE A QUALQUER TEMPO NÃO VAI MELHORAR O ATENDIMENTO, POIS PODE INCENTIVAR O USUÁRIO A UTILIZAR UM PLANO E, EM SEGUIDA, MUDAR PARA UMA NOVA OPERADORA.”

WANDERLEI CAVALHEIRO

obrigatoriedade de as operadoras de planos de saúde oferecerem plano individual. A ANS endureceu as regras para a contratação de planos e cada vez mais brasileiros se perguntam como fazer para conseguir a cobertura de um contrato.

Especializado na venda de planos de saúde e diretor do Sincor-RJ, Nilo Rocha avalia que o retorno da comercialização dos planos individuais seria de suma importância, pois hoje praticamente não há opção de planos para se oferecer aos clientes, a não ser apólices de adesão de administradoras. “Esses planos são comercializados por pessoas que não registram a remuneração



recebida com as vendas e ficam com o primeiro pagamento do plano a título de agenciamento – o que não é tributado. O Sincor defende que os produtos e serviços sejam oferecidos por profissionais habilitados, com registro na Susep, e que possam ser responsabilizados pelas vendas e pagar impostos”, afirma.

Portabilidade – As propostas de alteração da legislação foram objeto de debates em 12 reuniões que contaram com a participação de diversos segmentos relacionados à saúde suplementar. Uma delas é a de portabilidade de planos de saúde que, em vez de ser permitida apenas uma vez por ano, no aniversário do contrato, poderá ser feita a qualquer momento, como já ocorre com as operadoras de telefonia.

“A portabilidade a qualquer tempo não vai melhorar o atendimento, pois pode incentivar o usuário a utilizar um plano e, em seguida, mudar para uma nova operadora. A não ser que se mantenha a pré-existência de 24 meses”, avalia Wanderlei Cavalheiro, vice-presidente do Sincor-RJ e também especializado neste segmento.

O relatório prevê ainda que as operadoras dos planos deverão cobrir consultas médicas, em número ilimitado, em clínicas básicas e especializadas, de caráter preventivo ou curativo e, cobrir vacinas solicitadas pelo médico assistente, desde que devidamente registradas pela autoridade sanitária. “A obrigatoriedade de coberturas sem limites encareceria demais os planos privados de saúde. Estamos entre o tudo

“A OBRIGATORIEDADE DE COBERTURAS SEM LIMITES ENCARECERIA DEMAIS OS PLANOS PRIVADOS DE SAÚDE. ESTAMOS ENTRE O TUDO OU O NADA, NÃO TEMOS OPÇÕES INTERMEDIÁRIAS.”

NILO ROCHA

ou o nada, não temos opções intermediárias”, critica Nilo Rocha.

O texto também assegura cobertura a acompanhante de idoso, de parturiente e de pessoa com deficiência; permite a inscrição, como dependente, de filho em processo de adoção ou de menor sob guarda; e prevê o direito à reparação por atos cirúrgicos realizados com a cobertura do plano de saúde.

Embora muitas alterações tratem de adaptações para atender às necessidades dos consumidores, alguns pontos têm sido alvos de críticas: a redução no rol de procedimentos cobertos obrigatoriamente pelos planos de saúde, cobertura apenas regional, aumento da participação do usuário no pagamento de procedimentos, liberação de reajustes para planos individuais e até a impossibilidade da aplicação do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Práticas indiretas – Pesquisadora de Saúde e representante do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), Ana Carolina Navarrete disse em entrevista ao Câmara Notícias que as alterações na Lei 9.656/98 devem abarcar os principais problemas enfrentados pelo consumidor, entre eles a negativa da cobertura. Esse problema incluiria práticas indiretas, como a demora para a concessão de autorizações prévias.

Outro problema enfrentado pelo usuário, segundo ela, seria o descredenciamento de profissionais e estabelecimentos da rede dos planos de saúde, durante a vigência dos contratos. Ela defendeu que, nesses casos, o consumidor possa migrar para o plano que melhor atenda suas necessidades.

Atualmente, os planos individuais têm reajustes controlados pela ANS e não podem ser cancelados pelas operadoras. Já os planos coletivos têm reajuste negociado entre as partes e podem ser cancelados pela operadora, em casos de desequilíbrio financeiro, sem interferência da ANS.

A ideia é evitar a formação do “falso coletivo” para fugir à fiscalização da Agência, segundo o deputado Rogério Marinho, que considera um desserviço à sociedade, em especial, aos beneficiários, que ficam numa posição muito frágil. Ele citou exemplo de rescisão unilateral do contrato por parte da empresa em casos de doenças graves que demandem maior aporte de recursos.

Sincor-RJ firma convênio com a IconeSeg para aplicativo MySeg

POR **LUIZ LOURENÇO**

Atento às revoluções que as ferramentas tecnológicas vêm impondo a todos os segmentos da economia e ao cotidiano dos corretores de seguros, em particular, o Sincor-RJ firmou recentemente convênio com a IconeSeg (empresa de tecnologia especializada no desenvolvimento de aplicativos para o mercado de seguros) para disponibilizar aos profissionais do estado do Rio de Janeiro o App MySeg.

A moderna e eficiente ferramenta tecnológica vai ajudar os corretores de seguros a aprimorar o atendimento aos clientes e auxiliar no processo de prospecção e comercialização de produtos. O aplicativo MySeg promete ser o atalho mais rápido e seguro para o aumento das vendas dos corretores e chega aos associados do Sindicato com desconto de 55% no pagamento da taxa de adesão e da primeira mensalidade – as demais têm desconto de 11%.

“Essa condição oferecida pelo Sincor-RJ contribui para o processo de virtualização profissionais do Rio, o que é de extrema importância no momento atual”, afirma o consultor Marcus Vinícius Martins, idealizador do aplicativo, que tem mais de duas décadas de experiência no mercado de seguros. A IconeSeg é uma empresa de tecnologia,

formada por especialistas em seguros, com foco na criação e comercialização de aplicativos para smartphones, tablets, notebooks e desktops, que visam ao aumento de eficiência e produtividade do mercado de seguros.

A utilização do aplicativo é um processo rápido e simples, completado em apenas quatro passos que conectam o corretor de seguros a seu cliente, 24 horas por dia, sete dias por semana. Basta aderir ao aplicativo, carregar as apólices dos clientes, convidar esses clientes e não clientes e, dessa forma, aumentar a rede de relacionamentos e, conseqüentemente, as vendas.

“O Sindicato sabe da importância da tecnologia para os corretores e vem trabalhando para oferecer soluções independentes, com ferramentas de última geração a baixo custo”, informa Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, acrescentando que esse caminho tem sido pavimentado com a ajuda da Diretoria de Ensino. “O aplicativo agrega valor ao serviço dos corretores e ajuda na fidelização de clientes, além de funcionar como ferramenta de prospecção de novos negócios na própria carteira, gestão de relacionamento e na captação de clientes através de indicações”, afirma o diretor de Ensino, Arley Boullosa.

Segurança – O mais importante é que o MySeg é totalmente seguro. Não grava qualquer informação do

“ESSA CONDIÇÃO OFERECIDA PELO SINCOR-RJ CONTRIBUI PARA O PROCESSO DE VIRTUALIZAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DO RIO, O QUE É DE EXTREMA IMPORTÂNCIA NO MOMENTO ATUAL.”

MARCUS VINÍCIUS MARTINS

cliente (seja telefone, e-mail ou apólice) e apenas utiliza informações que são, de fato, úteis ao segurado. O aplicativo inclui funcionalidades tanto para os clientes atuais, que terão todas as informações sobre o seguro sempre à mão; quanto para futuros segurados, pois permite ao corretor criar um canal de comunicação com qualquer pessoa.

Outro ponto importante é que o corretor pode configurar o aplicativo no painel administrativo do MySeg, perso-





Cobertura do MySeg no Brasil e planos oferecidos para a aquisição do aplicativo

(Os valores informados não consideram os descontos oferecidos aos associados do Sincor-RJ)



MENSAL A

- ATÉ 3.000 APÓLICES VIGENTES
- VALOR DO PLANO: R\$ 100,00/MÊS
- TAXA DE ADESÃO: R\$ 760,00
- TOTAL: R\$ 860,00 (ADESÃO + 1ª MENSALIDADE)

MENSAL B

- DE 3.001 ATÉ 10.000 APÓLICES VIGENTES
- VALOR DO PLANO: R\$ 125,00/MÊS
- TAXA DE ADESÃO: R\$ 760,00
- TOTAL: R\$ 885,00 (ADESÃO + 1ª MENSALIDADE)
- (ATÉ 3 X R\$ 295,00 S/ JUROS NO CARTÃO)

MENSAL C

- DE 10.001 ATÉ 30.000 APÓLICES VIGENTES
- VALOR DO PLANO: R\$ 200,00/MÊS
- TAXA DE ADESÃO: R\$ 760,00
- TOTAL: R\$ 960,00 (ADESÃO + 1ª MENSALIDADE)
- (ATÉ 3 X R\$ 320,00 S/ JUROS NO CARTÃO)

nalizando o espaço virtual com sua logo-marca, consultar segurados que instalaram o aplicativo; gerenciar mensagens lidas e alertas enviados ao segurado; consultar dados de indicação de amigos feita pelo aplicativo, entre outras funcionalidades.

O aplicativo trabalha com planos mensais, que variam de acordo com o tamanho da carteira de clientes do corretor de seguros para os produtos de Auto, Residencial e Vida Individual. É necessário o pagamento da taxa de adesão, que ocorre uma única

vez na aquisição de qualquer um dos três planos mensais, divididos por volume de apólices (veja arte acima).

O App tem funcionalidades específicas para o cliente do corretor: recebimento de alertas de vigência do seguro e de vencimento de parcelas; de mensagens de aniversário; de promoções; e mensagens personalizadas; indicar amigos para a corretora; consultar contatos da corretora (e-mail, telefones, WhatsApp etc.) e consultar apólices de automóvel, de residência,

de vida individual, de fiança locatícia e de responsabilidade civil profissional com informações do seguro; consulta do guia de sinistros para cada produto contratado; os dados de contatos e assistência de cada seguradora; e solicitar contato da Corretora/Fale com a corretora; além de enviar fotos/imagens do sinistros ou documentos.

Para mais informações sobre os valores, acesse este endereço eletrônico e solicite um orçamento: <http://myseg.iconeseg.com.br/Home/Orcamento>

Tecnologia abre novas portas para o seguro

POR **LETICIA NUNES**

Em um mundo cada vez mais conectado, o uso da tecnologia vem se mostrando uma ótima oportunidade para as seguradoras buscarem novos nichos de atuação – e eles estão por toda a parte. Proteção contra ataques cibernéticos, cobertura para serviços oferecidos por aplicativos, segurança para transações financeiras online ou operações de crédito são algumas das modalidades que despontam no mercado e que atraem tanto antigos clientes como novos players da economia.

No caso dos ciberataques, o Relatório de Informações de Segurança Cibernética do Norton (que examina comportamentos, atitudes e hábitos de segurança online dos consumidores, além dos perigos e dos custos financeiros do crime cibernético), com dados relativos a 2017, aponta o Brasil como o segundo país que mais registrou perdas financeiras por causa da atuação de hackers, ficando atrás apenas da China. Nos 20 países analisados pelo documento, 978 milhões de consumidores foram roubados em transações online, um prejuízo total de US\$ 172 bilhões (cerca de R\$ 600 bilhões).

Ter um seguro contra esses ataques pode minimizar as perdas em casos como o do vírus WannaCry, uma ação mundial de hackers que afetou mais de

“AS EMPRESAS BRASILEIRAS PRECISAM SE CONSCIENTIZAR DE QUE O PREJUÍZO É MUITO MAIOR QUANDO HÁ REAÇÃO A UM ATAQUE, EM VEZ DE ESTAR PREPARADO PARA ENFRENTÁ-LO.”

JOSÉ ANTONIO VARANDA

250 empresas no país e, entre outras consequências, deixou a rede do INSS fora do ar. Os seguros tratam de questões como lucro cessante, pagamento por sequestro de dados, perda ou danos em bancos de dados digitais e até gastos com gestão de crises. Na negociação, também é possível acrescentar cobertura para prejuízos causados a terceiros, um item importante, por exemplo, para instituições financeiras ou plataformas de e-commerce, que armazenam informações de clientes.

Estudos indicam que a proteção aos riscos cibernéticos pode gerar negócios, no mundo todo, em torno de US\$ 5 bilhões (cerca de R\$ 17 bilhões) para as seguradoras. Para

ARQUIVO P&S



2018, a projeção alcança US\$ 18 bilhões (mais de R\$ 60 bilhões). Pelo menos quatro grandes do mercado brasileiro – AIG, Generali, Zurich e XL Catlin – já oferecem cobertura para casos de invasões a sistemas e roubo de dados.

Fator determinante – Coordenador da Graduação Tecnólogo em Gestão de Seguros da Escola Nacional de Seguros, José Antônio Varanda explica que as empresas interessadas em cobrir os riscos de um ataque cibernético precisam, como fator determinante, reforçar a segurança de seus sistemas. A maioria das seguradoras busca saber como são os mecanismos internos de proteção do cliente, como ele pretende fortalecê-los e quanto tem para investir.

“As seguradoras exigem medidas preventivas, porque ao mesmo tempo em que o pessoal de TI busca meios de reforçar a segurança, os hackers trabalham para quebrar essas barreiras. As empresas brasileiras precisam se conscientizar de que o prejuízo é muito maior quando há reação a um ataque, em vez de estar preparado para en-

frentá-lo. Imagine, por exemplo, os danos para a imagem de uma instituição que tem seus dados vazados”, pondera Varanda.

Outro mercado em expansão é o de seguro de crédito. Oferecer crédito é uma

“NO BRASIL, A PARTICIPAÇÃO DO SEGURO DE CRÉDITO É DE 0,5% EM RELAÇÃO AO PIB. NOS ESTADOS UNIDOS, ALCANÇA ENTRE 5% E 10%, O QUE SUGERE QUE TEMOS MUITO POTENCIAL.”

EDUARDO CRUCI

via de mão dupla: ao mesmo tempo em que aumenta a competitividade no mercado, há a possibilidade de atraso ou até de não pagamento. E no Brasil esse risco

não é pequeno. Segundo o Serasa Experian, mais de cinco milhões de empresas estão negativadas. As seguradoras estão descobrindo esse nicho e oferecendo proteção a empresas de bens e serviços de pequeno, médio e grande porte.

Quem trabalha com exportações pode até ter cobertura para crises políticas ou atos de guerra que impeçam contratos de serem cumpridos. Segundo dados da Susep, o segmento acumulou prêmios diretos de R\$ 225 milhões entre janeiro e novembro de 2017, cerca de 3% acima do mesmo período de 2016.

“Num cenário nacional em que a participação do seguro de crédito é de apenas 0,5% em relação ao PIB, há muito espaço para crescimento. Hoje, o segmento tem alta de 10% ao ano, de acordo com a Susep. Nos Estados Unidos, o volume de prêmios pode alcançar entre 5% e 10% do PIB norte-americano, o que sugere que temos muito potencial no Brasil”, comenta Eduardo Cruci, gerente de Linhas de Crédito da AIG, que responde por 18% deste mercado.

Economia compartilhada, proteção individual

As seguradoras também estão de olho no movimento que propõe usufruir de bens e serviços sem ser dono deles. Motoristas de aplicativos de transporte, como Uber e Cabify, os chamados ‘carros compartilhados’, já podem ter a mesma proteção que taxistas. A Tokio Marine, por exemplo, pioneira no segmento, oferece essa modalidade de seguro em todas as regiões do país que têm o transporte de passageiros por aplicativo.

“Utilizamos nossa expertise de seguros de automóvel de passeio, táxis e demais

tipos para melhor adequar este público. A economia compartilhada tem ganhado força no Brasil nos últimos anos. Hoje, temos mais de quatro mil segurados neste segmento, número que deve crescer ainda mais em 2018”, afirma Luiz Padial, diretor de Automóvel na Tokio Marine.

Corretor há 43 anos, o paulistano Francisco Costa Carvalho observa que o segurador brasileiro ainda é muito reticente em relação a lançar produtos novos. Mesmo

assim, nos últimos anos, as empresas já encontram mais opções.

“Já é possível, por exemplo, fazer seguros na área trabalhista, para quem deseja se proteger da indústria de indenizações que se criou no Brasil nos últimos anos. Agora, cabe ao corretor estar sempre atento às novidades porque, aqui, não é comum as seguradoras darem publicidade aos produtos e, muitas vezes, os clientes sequer sabem as possibilidades de proteção que existem”, observa Carvalho.

Um mar de oportunidades na indústria de óleo e gás

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Marco da retomada da indústria de óleo e gás no país, a 14ª rodada de concessão de blocos exploratórios promovida pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), em outubro, abriu um horizonte de oportunidades para o mercado de seguros. A cadeia de produção do setor promete aquecer a demanda de vários tipos de seguros, num cenário turbinado por R\$ 845 bilhões de investimentos previstos para o período 2017-2027.

O impacto desses aportes no setor tende a ser gradual. A ANP estima que o tempo médio entre a assinatura do contrato de exploração e a produção do primeiro óleo varia de seis anos (em terra) a oito anos (no mar). Há etapas demoradas para se cumprir, como pesquisa sísmica, perfuração de poços em busca de óleo e avaliação de sua viabilidade comercial, para que sejam instalados os sistemas de produção, incluída a plataforma.

O especialista em Gerenciamento de Riscos Gustavo Cunha Mello prevê que os efeitos da retomada da indústria de óleo e gás serão sentidos na virada da década. “Vamos ter uma curva crescente de demanda por seguros, sobretudo no Rio de Janeiro, onde a maioria das empresas petrolíferas está sediada, mas será um processo lento, que vai se



■ **Plataformas de petróleo.** Com R\$ 845 bilhões de investimentos previstos até 2027, a cadeia de produção do setor promete aquecer a demanda por seguros

misturar ao crescimento da economia”, afirma, acrescentando que a 14ª rodada de licitação da ANP sugere futuro promissor para o setor.

“O leilão traz oportunidades em diversos ramos, não só nos riscos do petróleo, mas também de responsabilidade civil, garantias contratuais e outros ramos elementares relacionados à atividade das empresas, como os de

cobertura de equipamentos e frota de veículos, além de saúde e vida, para proteção dos funcionários. E não só nas empresas diretamente envolvidas nas operações, mas também nas subcontratadas”, informa.

Recorde histórico – Com 20 companhias participantes, a 14ª rodada de licitação da ANP ofertou 287 blocos exploratórios, em mar e terra, para a





produção de petróleo e gás natural. Do total de áreas levadas ao pregão, 37 foram arrematadas, rendendo ao governo R\$ 3,8 bilhões em bônus de assinatura – a maior arrecadação da história dessa indústria no país, com âgio de 1.556%.

O sucesso do leilão é creditado pelo mercado às alterações no marco regulatório do setor – uma delas, relacionada às atribuições da Petrobras, que passou a ter direito de escolher (com a Lei 13.365) em quais empreendimentos quer e pode participar.

A mudança foi levada em conta pelos 17 participantes do leilão que arremataram blocos – dez companhias nacionais e sete de origem estrangeira. As áreas estão localizadas nas bacias petrolíferas de Campos, Santos, Espírito Santo, Paraná, Parnaíba, Poti-

atuem na modalidade, que exige conhecimento especializado. Para a coordenadora de Riscos do Petróleo da FenSeg, a tendência é de que essas demandas decorrentes da 14ª rodada da ANP serão atendidas também por seguradoras e resseguradoras estrangeiras sem presença no país.

VAMOS TER UMA CURVA CRESCENTE DA DEMANDA POR SEGUROS, SOBRETUDO NO RIO, ONDE A MAIORIA DAS EMPRESAS PETROLÍFERAS ESTÁ SEDIADA, MAS SERÁ UM PROCESSO LENTO, QUE VAI SE MISTURAR AO CRESCIMENTO DA ECONOMIA.”

GUSTAVO CUNHA MELLO

guar, Recôncavo Baiano e Sergipe. A maior oferta, de R\$ 2,2 bilhões, foi dada por um bloco na Bacia de Campos pela Petrobras e a ExxonMobil, que apostam na existência de reservatórios na camada do pré-sal, devido à proximidade com campos já conhecidos.

Grandes riscos – No caso dos riscos associados à produção de óleo e gás, a coordenadora do Grupo de Trabalho de Riscos de Petróleo da FenSeg, Bruna Rinaldi, destaca que as seguradoras atuantes no país estão plenamente preparadas para assumir novas demandas do setor, apoiadas por corretores de seguros e resseguros. Mas, avisa: “ainda há muitos passos a serem dados antes de se ver a efetividade dos negócios no âmbito do seguro”.

Bruna Rinaldi ressalta que, em relação ao resseguro, não faltam ao mercado brasileiro companhias aptas a juntar-se às seguradoras no atendimento à indústria de óleo e gás, embora nem todas as resseguradoras

“As perceptivas são positivas para todos que operam na modalidade, mas, considerando que as vencedoras são estrangeiras e que o governo não exige a contratação do seguro específico no mercado local, as seguradoras e resseguradoras brasileiras ficam sujeitas às políticas de contratação dessas empresas”, diz Bruna Rinaldi, acrescentando que as companhias podem fazer seguro fora para amparar as operações no Brasil. Ela assinala, porém, que várias estrangeiras têm preferido contratar seguro no país.

Self-insurance – Mais do que os riscos operacionais da atividade petrolífera, acredita o consultor e professor Gustavo Mello, as oportunidades no ramo de grandes riscos devem advir da procura por seguros como os de responsabilidade civil e riscos de engenharia. “As petroleiras não demandam tanto, pois muitas fazem o próprio seguro”, observa, referindo-se à prática global do *self-insurance* no setor, como forma de racionalizar o gerenciamento de riscos.

Mello cita o caso da British Petroleum (BP), que detém 21 concessões de óleo e gás no Brasil, em quatro bacias geológicas, afirmando que se a companhia fizesse seguro de todos os seus ativos ao redor do planeta o valor daria para a construção de três refinarias de petróleo. Para conter custos, muitas petrolíferas têm empresas cativas de seguro e só contratam resseguro. A Petrobras, por exemplo, possui a Bears Captive Insurance, com sede nas Ilhas Bermudas, no Caribe, para a gestão de riscos de suas operações no exterior.

Seguro abre alas na Marquês de Sapucaí

POR **LUCIANA CALAZA**

Era domingo do Carnaval de 2017 e a concentração da GRES Paraíso do Tuiuti na Marquês de Sapucaí fervia com o canto da comunidade: “Alô povo brasileiro, aquele abraço! Caminhando, deixo o sonho me levar / A esperança que brilha no meu olhar / É o segredo dessa vida...”. Na reta final do desfile, o último carro da escola perdeu o controle e acabou atropelando cerca de 15 pessoas em frente ao Setor 1 do Sambódromo, entre elas, a radialista Elizabeth Ferreira Jofre, conhecida como Liza Carioca, que morreu por falência múltipla dos órgãos, após alguns meses de internação. Na segunda-feira, um novo acidente. A plataforma de um carro da Unidos da Tijuca desabou, também no início do desfile, deixando 12 feridos.

Os acontecimentos acenderam o sinal vermelho para a segurança do que é considerado “o maior espetáculo da Terra”. O Ministério Público instaurou inquérito para cobrar mais segurança dos envolvidos, e vítimas dos acidentes processaram a escola e a Liesa. O caso abriu espaço para uma discussão importante no setor: como anda a indústria do Carnaval para o mercado de seguros, depois dos acidentes nos

“OS VALORES CONTRATADOS HÁ 10 ANOS COBREM QUALQUER EVENTUALIDADE DURANTE OS DESFILES. ESTAMOS BEM ATENDIDOS, FOI A PRIMEIRA VEZ QUE ACONTECEU UM ACIDENTE TÃO GRAVE NA PASSARELA DO SAMBA.”

JORGE CASTANHEIRA

desfiles de 2017? Houve alteração nas exigências para a folia deste ano? Sim, de acordo com a Liga Independente das Escolas de Samba (Liesa), que passou a exigir que as escolas entreguem à entidade documentação que ateste a segurança das alegorias. Agora, as agremiações têm de entregar à Liga, em até três dias antes do desfile, uma cópia da Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) dos carros e o Certificado do Corpo de Bombeiros. Os motoristas dos carros alegóricos também terão que passar pelo teste do bafômetro.

A legislação prevê que todo organizador de evento tem responsabilidade civil pelo público que participa das suas ações. Não é diferente com a Liga das Escolas, que tem responsabilidade sobre o público de quase 100 mil pessoas que lota o sambódromo carioca nos quatro dias de Carnaval.

Seguro de danos – Segundo o presidente da Liesa, Jorge Castanheira, há dez anos a Liga contrata, com uma mesma seguradora, o seguro de responsabilidade civil para danos materiais ou corporais causados a terceiros durante o evento, desde os preparativos na concentração até a dispersão e a desmontagem do espetáculo.

Trata-se de um seguro multirrisco de eventos que abrange ainda a cobertura de cancelamento (*no show*), isto é, prevê indenização à promotora do desfile das escolas de samba, caso o dinheiro dos ingressos tenha que ser devolvido ao público, devido à não realização dos desfiles.

Márcio Guerrero, presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da FenSeg, destaca que um sinistro dessa natureza, com perdas de vidas, acaba servindo para aprimorar o gerenciamento de risco e o sistema de segurança e proteção do local. Para ele, no entanto, não cabe alterações no plano de seguros.



“Fica uma lição aprendida. Mas o acidente não chega a modificar a modalidade de seguro, que se baseia em estatística. Quando analisados os últimos 10 anos, não há registro de ocorrência como aquela. Foi uma fatalidade, um risco coberto e reparado pela apólice. É preciso destacar que o seguro de responsabilidade civil é muito importante, pois tem um cunho de reparação de danos”, explica ele.

Processos em análise – Castanheira concorda e informa que os processos das vítimas estão sendo analisados, com algumas indenizações pagas pelo seguro para despesas com tratamentos médicos. “Os valores contratados cobrem qualquer eventualidade. Estamos bem atendidos, foi a primeira vez que aconteceu um acidente tão grave na Passarela do Samba.”



■ **Acidente em 2017.** *Liesa agora exige documentação de segurança para liberar carros alegóricos. Seguro de responsabilidade civil garante cobertura a público de 100 mil pessoas*

“O ACIDENTE NÃO MODIFICA A MODALIDADE DO SEGURO, QUE SE BASEIA EM ESTATÍSTICA. QUANDO ANALISADOS OS ÚLTIMOS 10 ANOS, NÃO HÁ OUTRO REGISTRO. FOI UMA FATALIDADE, UM RISCO COBERTO E REPARADO PELA APÓLICE.”

MÁRCIO GUERRERO

Guerrero, da FenSeg, explica que não necessariamente a vítima precisa entrar na Justiça para receber a indenização. “Isso é uma espécie de mito. É preciso caracterizar a responsabilidade civil do organizador do evento. Num acidente desses, é investigado o vínculo entre onexo causal (o que causou aquele dano) e a responsabilidade do organizador do evento. Mas estipular a indenização para a perda de uma vida é muito complexo. Afinal, para um parente, esse valor é incomensurável”, ressalta.

De acordo com a legislação, este valor está relacionado com a perspectiva de vida da pessoa, seus ganhos salariais etc. Quando não há um acordo entre as partes do valor mais apropriado, o que é o mais comum, a questão vai parar na Justiça. “Mas, se há consenso, não é preciso envolver o Judiciário”, destaca Guerrero, lembrando que as custas processuais do segurado também estão amparadas pela apólice de seguro.



O que fazer diferente em 2018?

A programação de cursos e palestras organizados pelo Sincor-RJ para este ano teve início com um debate sobre o tema “O que fazer diferente em 2018?”, que ocorreu no dia 10 de janeiro, no auditório da entidade. O

evento contou com a participação do diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, e do superintendente executivo Regional RJ/MG/ES da Bradesco Seguros, Pablo Guimarães.

A abordagem do representante da Bradesco se baseou na criatividade que deve nortear o trabalho do corretor. Para Pablo Guimarães, os profissionais devem investir em formas inovadoras para abordar o cliente, conhecer o perfil dele e de sua família, e se antecipar às demandas que ele pode ter, para gerar novos e mais negócios.

“O corretor de automóvel, por exemplo, não pode oferecer apenas este tipo de seguro. Ele tem que conhecer o cliente e despertar nele o desejo de contratar outros produtos, como seguro de vida, fundamental para quem tem filhos; ou um plano de previdência privada, para garantir o futuro diante das reformas no sistema público”, afirmou.

Sincor-RJ promove debate sobre alterações no Simples

As alterações no Simples Nacional para 2018 foi tema do V Encontro Estadual de Contadores de Sociedades Corretoras de Seguros, promovido pelo Sincor-RJ e coordenado pelo diretor e consultor Contábil e Tributário do Sindicato, Affonso d’Anzicourt, que ocorreu no dia 29 de janeiro, na sede da entidade, no Centro do Rio, e no dia 31 de janeiro, em Niterói. Uma das principais mudanças foi a redução do número de alíquotas, que passou de 20 para seis. As parcelas a deduzir agora integram uma tabela progressiva, semelhante à do Imposto de Renda de Pessoas Físicas.

Para as empresas sediadas no município do Rio de Janeiro, a definição da alíquota do ISS a ser informada às seguradoras sofreu alteração. Antes, o Anexo III previa que a alíquota seria

definida com base no percentual a ser aplicado sobre a receita bruta mensal das corretoras. Agora, deve ser calculada pelo contador e poderá ser alterada mensalmente, de acordo com a receita bruta acumulada de cada mês. “Este anexo é a opção mais vantajosa para as corretoras e representou uma grande conquista para a categoria”, afirma d’Anzicourt.

As corretoras de seguros com um faturamento anual igual ou menor que R\$ 180 mil ano, permanece com alíquota de 6%, que é a primeira faixa. Para aquelas que faturam de R\$ 180 mil a R\$ 360 mil, o cálculo da guia de recolhimento será baseado na alíquota de 11,2% e parcela a deduzir no valor de R\$ 9.360.

Vejam os exemplos a seguir, considerando dois volumes da receita bruta mensal: R\$ 25 mil e R\$ 400 mil.

1) RECEITA MENSAL BRUTA:

R\$ 25 MIL X 12 = R\$ 300 MIL
 ALÍQUOTA DE 11,2% = R\$ 33.600 –
 R\$ 9.360 DA PARCELA A DEDUZIR
 R\$ 24.240 : 12 = R\$ 2.020
 (VALOR DO IMPOSTO A RECOLHER – DAS)

NA METODOLOGIA ANTERIOR, RECOLHERIA O VALOR DE R\$2.052,50. PORTANTO, NESTE CASO, HOUVE UMA REDUÇÃO DO IMPOSTO A PAGAR NO MONTANTE DE R\$32,50 MESMO COM A APLICAÇÃO DA NOVA TABELA.

2) RECEITA MENSAL BRUTA:

R\$ 400 MIL X 12 = R\$ 4,8 MILHÕES
 ALÍQUOTA DE 33% = R\$ 1,584 MILHÃO –
 R\$ 648 MIL DA PARCELA A DEDUZIR
 R\$ 936 MIL : 12 = R\$ 78 MIL
 (VALOR DO IMPOSTO A RECOLHER – DAS)

NESTE CASO, NÃO EXISTE COMPARAÇÃO POIS ESTE VALOR DE R\$ 400 MIL/MÊS E R\$ 4,800 MILHÕES/ANO NÃO ESTAVA PREVISTO NA TABELA ANTERIOR.

Tokio Marine: uso de drones reduz custos em 76%

As novas tecnologias estão transformando os modelos de negócio tradicionais do setor de seguros, desde a forma como as seguradoras se conectam com seus clientes até a análise e gestão dos riscos. Primeira seguradora do Brasil a usar drones como parte do gerenciamento de risco, a japonesa Tokio Marine tem conseguido economizar nas despesas da área de seguro de automóveis.

Com os equipamentos, a companhia reduziu seus custos de vistoria de veículos recuperados em sinistros, os chamados "salvados", em 76%. A despesa individual

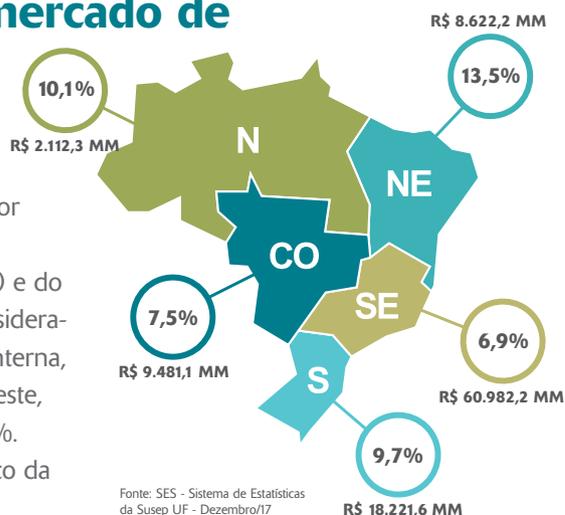
caiu de R\$ 14 para R\$ 3,41. Com isso, os gastos anuais da companhia para manter o inventário dos salvados caíram de mais de R\$ 113 milhões para cerca de R\$ 80 milhões, reduzindo ainda o tempo dessa atividade de um mês para apenas algumas horas.

A primeira vistoria por drone da Tokio Marine foi realizada em um trecho da obra do Rodoanel, em Guarulhos (SP), no ano passado, com visão de 360 graus do risco a partir das imagens capturadas pelo equipamento. Inicialmente, eles serão utilizados para medição do risco no seguro de *property*, mas o uso da ferramenta deve chegar ao seguro de safras, patrimoniais e de engenharia. Neste ano, a seguradora lançou a apólice de seguro RETA (responsabilidade civil do explorador e transportador aéreo) para drones, que deve cobrir os danos de quem usa esses pequenos equipamentos de maneira profissional.



Crescimento do mercado de seguros em 2017

O melhor desempenho do mercado de seguros em 2017, em comparação com o ano anterior foi observado na região Nordeste (13,5%), seguido do Norte (10,1%) e do Sul (9,7%). A região Sudeste, considerada a mais rica do país, ficou na lanterna, com 6,9%, atrás até do Centro-Oeste, que registrou crescimento de 7,5%. Os dados são do Sistema Estatístico da Susep, apurados em dezembro.



Recadastramento das sociedades corretoras

Conforme disposto na Circular Susep 558, publicada em 28 de setembro de 2017, a Susep alterou os prazos de recadastramento para as sociedades corretoras (pessoas jurídicas), que terá início no dia 1º de março deste ano, com data limite estipulada em 30 de agosto. O não recadastramento no prazo estabelecido implica na suspensão do registro.

Um ponto importante a ser observado: os corretores de seguros responsáveis técnicos em sociedades corretoras ficarão impedidos de atuar nesta função, caso não tenham feito seu recadastramento como pessoas físicas dentro do prazo que terminou no ano passado. Mas, segundo a Susep, os profissionais que finalizaram o pedido de recadastramento dentro do prazo, e que ainda estejam em análise pela autarquia, não serão prejudicados – seus registros continuarão ativos até a conclusão da análise.

Segundo o Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros (Ibracor), o número de corretores pessoas físicas que entraram com pedido de recadastramento era o seguinte, em 23 de janeiro deste ano:

- DEFERIDOS: 28.869
- NÃO FINALIZADOS: 1.281
- EM EXIGÊNCIA, EXIGÊNCIA PRELIMINAR E REVISÃO SEGUNDA EXIGÊNCIA: 7.304
- AGUARDANDO ANÁLISE PRELIMINAR (IBRACOR): 91
- AGUARDANDO ANÁLISE (SUSEP): 8.694
- EM ANÁLISE (SUSEP): 113
- INDEFERIDOS: 2.858
- TOTAL: 49.210

Seguro de Riscos de Engenharia

O Recurso Especial Nº 1.613.589 - SP (2013/0262184-2) de ação de cobrança de indenização de seguros proposta originariamente no Tribunal de Justiça de São Paulo, por uma empresa de engenharia de petróleo para a transformação de plataforma em uma unidade estacionária de produção – o que envolveu a realização de diversos serviços, incluindo a ampliação da área da plataforma e a instalação de diversos novos equipamentos para a exploração industrial.

Ao longo da obra ocorreram quatro eventos danosos, interpretados pela empresa recorrente como sinistros supostamente cobertos pelo contrato de seguro: (i) erro de projeto; (ii) erro de execução; (iii) chuvas excepcionais e (iv) greves.

Após apuração, a seguradora reconheceu apenas os danos resultados do erro de projeto, afirmando que os prejuízos sofridos com o erro de execução, chuvas e greves não estavam incluídos na cobertura do contrato de seguro.

Em primeira instância, a ação foi julgada improcedente, em função da ausência de cobertura no seguro contratado entre as partes para os fatos mencionados. O mesmo ocorreu em segunda instância, quando o acórdão asseverou que os riscos enumerados pela empresa não estavam cobertos na apólice.

O processo chegou ao STJ e teve como relatora a Min. Nancy Andrighi que delimitou propósito recursal à verificação de se há ilegalidade, nos termos da legislação civil e comercial, na exclusão de cobertura de determinados eventos danosos, ocorridos em obra de transformação da plataforma em uma Unidade Estacionária de Produção para a extração de petróleo em águas profundas.

Daí passou a uma verdadeira aula sobre como deve ser a interpretação das cláusulas do contrato de seguro, citando para tanto as obras de Ernesto Tzirulnik – Breves considerações sobre o seguro de riscos de engenharia e o interesse segurado; e Pedro Alvim – O contrato de Seguro.

Dali extraiu os princípios de interpretação do contrato de seguro, destacando: (i) o princípio do in dubio pro segurado, segundo o qual a interpretação das cláusulas de um contrato de seguro, em caso de dúvida, ambiguidade, obscuridade e imprecisão, inclina-se no sentido mais favorável ao segurado; (ii) o princípio da exclusão explícita, de acordo com o qual o segurador deve manifestar explícita e claramente, no contrato, a exclusão de determinado risco; e (iii) o princípio da preservação da garantia, segundo o qual o contrato cobre amplamente uma natureza de risco, ou seja, a amplitude da garantia prevalece contra a restrição genérica.

E ainda outros, das quais destaco: a) quando uma cláusula for suscetível de dois sentidos, deve-se entendê-la naquele em que possa ter algum valor ou

efeitos; b) quando em um contrato houver termos com sentido duplo, devem ser atendidos naquele que mais convier à natureza do contrato; c) o que é ambíguo se interpreta pelo que é de uso no país; d) as cláusulas de uso devem ser subentendidas; f) em caso de dúvida, deve a cláusula ser interpretada contra aquele que estipulou alguma coisa e em favor do que contraiu a obrigação; g) por mais gerais que sejam os termos em que estiver concebida uma convenção, ela só compreende as coisas sobre as quais parecer que as partes contratantes se propuseram contratar e não aquelas em que não pensaram (...).

Por fim, individualizou o objeto do contrato que era a execução pela contratada, sob o regime de empreitada por preço global e preço unitário, dos serviços de projeto executivo, suprimento de materiais e equipamento, construção e montagem, serviços na embarcação, condicionamento, testes, apoio à pré-operação e assistência à fase de partida, para transformação da plataforma em uma Unidade Estacionária de Produção, para produção de petróleo em águas profundas, concluindo que: “a noção de interesse segurado pode ser ampliada para que o contrato de seguro possa desempenhar corretamente sua função nas mais diferentes situações. Contudo, não obriga que todos os contratos de seguro, ao mencionar interesse segurado, passem a cobrir além daquilo que o instrumento contratual expressamente previu.”

Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line

ARQUIVO PESSOAL



Seguro de Auto dá a volta por cima

ARQUIVO ACONSEF-RJ

As vendas de veículos novos subiram 9,23% no Brasil em 2017, encerrando um período de quatro anos seguidos de queda, segundo um balanço divulgado pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve). O pior momento da crise desse setor, em 2016 – quando pouco mais de 2 milhões de unidades foram vendidas, menor volume em 10 anos –, parece agora superado. No ano passado, foram cerca de 300 mil veículos a mais, entre comerciais leves, caminhões e ônibus.

Esse é um dos sintomas claros de que 2018 será merecedor do otimismo do mercado de seguros. Praticamente todas as categorias de veículos tiveram crescimento; a maior foi a de automóveis, incluindo carros de passeio e SUVs, com venda de 1,85 milhão de unidades. E a Fenabreve espera que o avanço continue, com um avanço de 12,6% em automóveis, 8,1% em comerciais leves, 9,5% em caminhões e 5,4% em ônibus até o final deste ano.

Diante dos números, é possível concluir que nossa menina dos olhos, o seguro Auto, vai tomar fôlego nos próximos meses, agora que a indústria automotiva começa a recuperar seu ritmo. Mesmo em 2017 o ramo já ensaiava uma melhora, ainda que tímida: arrecadou R\$ 30,6 bilhões em prêmios, 3,3% a mais que nos 12 meses anteriores, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep).



“DIANTE DOS NÚMEROS (DA FENABREVE), É POSSÍVEL CONCLUIR QUE NOSSA MENINA DOS OLHOS, O SEGURO AUTO, VAI TOMAR FÔLEGO NOS PRÓXIMOS MESES, AGORA QUE A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA COMEÇA A RECUPERAR SEU RITMO.”

Em âmbitos mais gerais, o cenário viaja pelas mesmas estradas. Analistas do mercado financeiro preveem que a Selic, hoje em 7%, deve chegar a 6,75, enquanto a inflação já caiu para 3,95%. Tais taxas possibilitam não só a recuperação da produtividade por parte de outros segmentos da economia além do automotivo, como também a redução da inadimplência, já que a população volta, aos poucos, a ter maior poder de consumo.

As previsões mais recentes indicam que a economia brasileira crescerá 2,7% em 2018. Tradicionalmente, o mercado de seguros ultrapassa a média nacional, e a expectativa das nossas lideranças é que alcance os dois dígitos. Seguros massificados e benefícios como os planos de saúde, seguro de Vida e Previdência Privada têm tudo para crescer proporcionalmente à queda do desemprego. Faço coro às previsões positivas. Temos muito mais motivos para o otimismo que para o contrário, e a Aconsef-RJ trabalhará para que esses bons ventos cheguem com força às assessorias de seguros do Rio. 2018 já começou!

Luiz Philipe Baeta Neves

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

Assurê comemorou 50 anos no Museu do Amanhã



Uma festa em grande estilo para mais de 500 convidados marcou as comemorações pelos 50 anos do Grupo Assurê, no dia 11 de dezembro, no Museu do Amanhã, no Boulevard Olímpico. O fundador e o atual CEO da empresa, respectivamente, Henrique Brandão e seu filho Henrique Brandão Júnior, receberam alguns dos principais nomes do mercado de seguros, que foram brindados, após a cerimônia e jantar, com um show da banda mineira Skank.

Muito emocionado, o fundador do Grupo Assurê prestou homenagens a pessoas que, segundo ele, o ajudaram nesta caminhada. Brandão também homenageou

sua "musa inspiradora", a esposa Jania, e não economizou agradecimentos aos clientes que sempre o prestigiaram, como a Associação dos Empregados da Eletro-norte (Asseel), cliente há 40 anos. Também foram homenageados *in memoriam*:

Ararino Sallum de Oliveira, ex-presidente da Bradesco Seguros, e Leonidio Ribeiro, ex-presidente da SulAmérica.

Brandão Júnior chamou ao palco os integrantes do Conselho da empresa e condenou a equipe de colaboradores a encarar de frente e com firmeza os desafios que virão. Entre as metas do Grupo, estão sua internacionalização e ampliação de portfólio de produtos.

Bradesco Seguros terá nova sede no Rio

O Grupo Bradesco Seguros ganhará nova sede na Zona Portuária do Rio. Com 40 mil m² e 18 andares, o edifício abrigará as unidades da Bradesco Saúde e Bradesco Auto/RE. Além da localização – de frente para a Baía de Guanabara e ao lado das principais vias de acesso da cidade – foi também determinante para a escolha do local o perfil sustentável do empreendimento, que alia alta tecnologia ao uso racional dos recursos naturais. O empreendimento tem padrão Triple A.



Confraternização em Três Rios

A tradicional confraternização de fim de ano dos corretores de Três Rios aconteceu no dia 13 de dezembro, no Restaurante Casarão, com a presença de 85 pessoas, entre os profissionais de seguros e convidados. Participaram do evento as seguradoras Bradesco, SulAmérica, Mapfre, Liberty, HDI, Tokio Marine e Allianz, que sortearam brindes ao final do jantar. A organização ficou a cargo de Flávio Amâncio, que representou o delegado regional de Três Rios, Jonas Marques, afastado por problemas de saúde. Pelo Sincor-RJ estiveram presentes Henrique Brandão (presidente), Nilo Rocha (diretor Social), Mauro Baccherini (diretor secretário) e Claudio Cristiano, delegado do Sindicato na Região Serrana.

Cresce seguro para casas de praia e campo

A Porto Seguro registrou aumento de 10% no Seguro Residência Veraneio no ano passado, o que mostra a preocupação dos brasileiros em proteger seus bens. Além dos temidos roubos, é preciso ficar atento aos danos causados pelos temporais de verão, que provocam quedas de raios. Ao final das férias, é aconselhável desligar equipamentos da tomada elétrica, para evitar que sejam queimados e tragam prejuízos, e se certificar de que as caixas d'água estejam bem fechadas para evitar a proliferação do mosquito *Aedes Aegypti*.



Conheça a nossa plataforma de treinamento online. **Você vai vender muito mais seguro.**

Criamos uma plataforma de treinamento online com cursos de algumas das melhores escolas de negócios do mundo. São **aulas sobre produtos, mercado e gestão** para ajudar você a se desenvolver profissionalmente, aumentar a sua produtividade e gerir o seu próprio negócio.

Cursos desenvolvidos por:



www.icatuseguros.com.br/educatu

Fale com o seu gerente comercial e saiba mais.

educatu
Espaço de Treinamento da Icatu

Icatu
SEGUROS

CRÉDITO CONSIGNADO SICOOB INSS

A oportunidade*
que você queria
para viver o melhor
da vida.

Confira:

- . Parcelas fixas
- . Taxas menores
- . Prazos maiores
- . Sem avalista

Sicoob Creditor RJ

Rua do Rosário, 99-5º andar
Centro – Rio de Janeiro (RJ)
Tel: (21) 2509.1511
sicoobcredicorrj.com.br

Ouvidoria: 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex.: 8h às 20h
www.ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala:
0800 940 0458

*Operação sujeita à análise e aprovação de crédito.