



Revista
**Previdência &
Seguros**

Lava Jato impulsiona D&O

Seguro tornou-se foco das
atenções no meio corporativo

ANO 77 • Nº 656 • JULHO/AGOSTO DE 2017

SINCOR-RJ





Conquiste o seu lugar entre os melhores.

Agora é a sua vez de chegar ao topo das paradas. Confira o regulamento no site talentodeseguros.com.br ou no site Assessorias, em bradescoseguros.com.br.

Participe!

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

 @BradescoSeguros

 facebook.com/bradescoseguros



Bradesco Seguros





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: sincor-rj@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: Alfonso 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 Zimmemmann Vieira

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegado Representante - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor

Nilson 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: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • **Itaboraí:** Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Jacarepaguá, Barra e Recreio:** Luiz Carlos Barreto • **Macaré:** 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 • **Região dos Lagos:** Marcos Vinícius da Silva Nogueira

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, Gabriel Oliven, Luciana Calaza e Luiz Lourenço

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

O IMPACTO DA LAVA JATO NO SEGURO D&O

OS DESDOBRAMENTOS DA MAIOR INVESTIGAÇÃO DE CORRUPÇÃO E LAVAGEM DE DINHEIRO NO BRASIL TIVERAM FORTE IMPACTO SOBRE O D&O (EM INGLÊS, DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY INSURANCE) NO SETOR DE SEGUROS. DIANTE DO CENÁRIO POLÍTICO E ECONÔMICO, O SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL PARA DIRETORES, CONSELHEIROS E ADMINISTRADORES TORNOU-SE O FOCO DAS ATENÇÕES NO MEIO CORPORATIVO. O VOLUME DE PRÊMIOS AUMENTOU 64% NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS, ATINGINDO R\$ 373 MILHÕES EM 2016. SEGUNDO A SUSEP, ESSE É UM MERCADO AINDA EM FORMAÇÃO NO BRASIL, A DESPEITO DO RITMO ACELERADO DE CRESCIMENTO.

06

Crise no Rio afeta mercado

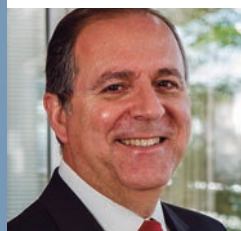
A dificuldade financeira por que passa o estado do Rio de Janeiro está afetando em cheio o mercado de seguros. Números da Susep apontam que a receita de prêmios apurada no bimestre abril e maio somou pouco mais de R\$ 3,6 bilhões, com queda nominal de 6,7% em comparação ao mesmo período do ano passado.

14

Novos canais de comunicação

O site do Sincor-RJ está de cara nova. Com o objetivo de aperfeiçoar a comunicação e se aproximar ainda mais dos corretores de seguros, o sindicato reformulou seu portal, trazendo uma série de novidades e facilidades para os associados. Entre elas, layout arrojado, com links e informações distribuídos de forma clara e objetiva, notícias relevantes do mercado, lista dos benefícios para associados, opiniões de especialistas e agenda completa de cursos e palestras organizados pela entidade.

16



DIVULGAÇÃO PORTO SEGURO

Entrevista

EM ENTREVISTA EXCLUSIVA À P&S, O CEO DA PORTO SEGURO, ROBERTO SANTOS, AFIRMA QUE O MERCADO FLUMINENSE CONTINUA SENDO ESTRATÉGICO PARA A PORTO SEGURO, APESAR DA CRISE FINANCEIRA DO ESTADO, APONTA CAMINHOS PARA AUMENTAR A RENTABILIDADE DA EMPRESA E RESSALTA O PAPEL DOS CORRETORES NESSA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO DA COMPANHIA, QUE

ENVOLVE TAMBÉM A DIVERSIFICAÇÃO DE PRODUTOS.

18

Seguro para motoboy

O Projeto de Lei que trata da obrigatoriedade de contratação de seguros de vida e de invalidez permanente por acidente para motoboys de empresas terceirizadas ou não avança na Câmara dos Deputados. Em discussão desde 2012, o projeto teve dois pontos alterados pela Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público, em junho.

20

Ataques terroristas

A demanda por cobertura de risco de terrorismo em seguros de viagem cresce na mesma proporção do número de atentados nos países ocidentais. A expectativa é de que o tema ganhe mais atenção das companhias brasileiras, frente ao aumento no número de ataques no Ocidente, que cresceu 174% no ano passado.

26

Seguro não cobre corrupção, mas minimiza efeitos da crise

Pior que o cenário de forte instabilidade na economia brasileira, que ameaça empregos, negócios e projetos de pessoas e empresas, é o efeito causado pela corrupção, que parece ter se espalhado como uma grave doença pelo corpo do Poder Público. Paralisação, a sociedade assiste aos noticiários que diariamente trazem novidades sobre escândalos que emergem em todos os cantos.

O mercado de seguros, obviamente, não está imune aos efeitos desses acontecimentos. Mas poucos segmentos têm condições de ajudar o país a reagir às intempéries como este setor, cuja missão maior é repor perdas e corrigir danos, além de proteger cidadãos, empreendimentos e grandes obras.

Nesse contexto, destaca-se o D&O, que visa proteger o patrimônio de altos executivos de empresas quando responsabilizados, judicial ou administrativamente, por decisões que causaram danos materiais, corporais ou morais involuntários a terceiros. Essa modalidade de seguro de responsabilidade civil foi criada nos Estados Unidos na década de 1930, mas somente chegou ao Brasil nos anos 1990, quando o programa de privatizações trouxe para o país dezenas de executivos estrangeiros.

Até recentemente, o produto era visto basicamente como uma proteção contra erros que envolvessem questões tributárias e fiscais ou o descumprimento de normas de órgãos reguladores. Essa visão mudou com o avanço da Operação Lava Jato e fez aumentar naturalmente a demanda pelo seguro D&O.

De fato, o corretor passou a ter um imenso campo para explorar. No entanto, é preciso esclarecer alguns pontos importantes. Antes de tudo, é preciso ficar claro que o seguro D&O não cobre malfeitos, nem protege erros causados com dolo. Enfim, não é –

nem poderia ser – um produto que protege pessoas mal-intencionadas, mas é de fundamental importância para amparar executivos sujeitos a erros provocados pelo mau planejamento ou ações ousadas, riscos inerentes à atuação desses profissionais.

O mais importante é que o corretor esteja devidamente preparado quando for comercializar esse tipo de apólice; estude as condições contratuais e conheça em detalhes os itens que têm cobertura, para que possa orientar o segurado da melhor forma possível. Uma cobertura mal planejada pode gerar o não pagamento da indenização, causando prejuízos bastante expressivos tanto para o executivo quanto para as empresas.

E é preciso ficar alerta, pois o corretor que for um mau consultor pode pagar caro por isso, inclusive, respondendo solidariamente por eventuais prejuízos. É um típico produto que envolve responsabilidades de três partes: empresa, executivo e corretor. E o profissional que intermedia o seguro, se não estiver muito atento, pode ver sua carreira, construída ao longo de anos de trabalho, ir por água abaixo, com danos financeiros irreparáveis para sua saúde financeira.



Henrique
Brandão

PRESIDENTE

TÁ COM UMA
REDE DE MÉDICOS,
HOSPITAIS,
LABORATÓRIOS
E DENTISTAS
EM TODO O BRASIL?
TÁ COM TUDO!

ANS - n° 416428

ANS - n° 006246



GREY Brasil

QUEM TEM SULAMÉRICA SAÚDE E ODONTO TÁ COM TUDO!

- Reembolso em todos os planos
- Programa SulAmérica Saúde Ativa
- Desconto de até 65% em medicamentos
- Aconselhamento médico por telefone 24 horas*
- Seguro Viagem nacional e internacional • E muito mais

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.
Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

Os benefícios podem variar de acordo com o plano contratado. *O aconselhamento médico telefônico 24h é um benefício para clientes SulAmérica Saúde e não substitui a consulta ao médico de sua preferência.


SulAmérica

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

Operação Lava Jato impulsiona seguro D&O

POR **GABRIEL OLIVEN**

São apenas duas letras separadas por um sinal gráfico, que identificam um mercado em ebulição. No setor de seguros, a sigla D&O (em inglês, Directors and Officers Liability Insurance) é hoje sinônimo de proteção indispensável para executivos e gestores de empresas. A demanda tem sido potencializada pelo combustível altamente inflamável da Operação Lava Jato. Desde o início da operação, em 2014, a sinistralidade disparou, levando a mudanças na regulamentação das coberturas. Diante do cenário político e econômico, o seguro de responsabilidade civil para diretores, conselheiros e administradores tornou-se o foco das atenções no meio corporativo.

Os desdobramentos da maior investigação de corrupção e lavagem de dinheiro no Brasil tiveram forte impacto sobre o D&O. De acordo com a Susep, o volume de prêmios aumentou 64% nos últimos três anos, atingindo R\$ 373 milhões em 2016. Apesar do ritmo de crescimento, esse é um mercado ainda em formação no Brasil. São menos de sete mil apólices nessa modalidade, volume baixo levando-se em conta as 13 milhões de empresas em atividade no país. Existe, portanto, um vasto campo a ser explorado por seguradoras e corretores de seguros.



DIVULGAÇÃO MATTOS

reajustaram os tetos de cobertura, que podem chegar a centenas de milhões de reais, conforme os riscos e o grau de exposição dos executivos. Hoje, as maiores apólices respondem por 35% do total contratado no país.

Atos de gestão – Essa modalidade de seguro tem como principal objetivo proteger o patrimônio de altos executivos, em caso de processos nas esferas judicial e administrativa, por decisões relacionadas a atos de gestão. Em linhas gerais, a apólice cobre honorários de advogados e pagamentos de multas e indenizações em níveis tributário, fiscal e trabalhista, entre outros. O seguro inclui ainda o bloqueio, a penhora e a indisponibilidade de bens.

“O seguro D&O é um ótimo produto para atrair e reter talentos nas empresas. Hoje chega a ser uma exigência para contratar funcionários de alto escalão. Os termos de negociação passam obrigatoriamente por uma boa apólice de responsabilidade civil para executivos e diretores”, explica o advogado Cassio Gama Amaral, sócio do escritório Mattos Filho.

“O SEGURO D&O É
UM ÓTIMO PRODUTO
PARA ATRAIR E RETER
TALENTOS NAS
EMPRESAS. HOJE CHEGA
A SER UMA EXIGÊNCIA
PARA CONTRATAR
FUNCIONÁRIOS DE ALTO
ESCALÃO.”

CASSIO AMARAL

O D&O chegou por aqui em meados da década de 1990, na esteira do programa federal de desestatização. Nos primeiros dez anos, havia cerca de mil apólices do produto. Os valores contratados pelas empresas ainda eram relativamente baixos. Após a Lava Jato, contudo, grandes empresas

Segundo Amaral, empresas de capital aberto e do mercado financeiro são tradicionalmente as que mais demandam esse tipo de seguro. Não apenas pelo risco inerente às suas atividades, mas porque estão sujeitas à fiscalização do Banco Central e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). As nor-



mas de compliance e de governança corporativa nas empresas também são fatores que pesam na contratação do seguro.

Em meio ao avanço da Lava Jato, os altos índices de sinistralidade acenderam o sinal de alerta no mercado. Seguradoras ergueram barreiras para a contratação do D&O e adotaram cláusulas de exclusão para atos que lesem a administração pública ou privada. A subscrição de risco tornou-se muito mais rigorosa. Grandes empreiteiras, empresas de energia e de infraestrutura tiveram que desembolsar mais pelo seguro.

Fase de expansão – Nesse ambiente de alta tensão, houve até quem imaginasse que o D&O estava com os dias contados. Longe disso. “O mercado está em fase de expansão e de amadurecimento. Nos últimos anos, houve forte aumento do volume de operações e dos limites de cobertura. As empresas reavaliaram os parâmetros de contratação do D&O. Antes da Lava Jato, os limites de cobertura oscilavam entre R\$ 1 milhão e R\$ 2 milhões. Hoje existem apólices de até R\$ 400 milhões”, explica Juliana Casiradzi, gerente de Placement da Marsh Corretora de Seguros.

Segundo Juliana, a relação entre as seguradoras e os clientes deve ser pautada pela confiança e a transparência. “A exatidão das informações enviadas às seguradoras é fator crucial. A subscrição



DIVULGAÇÃO MARSH

“NOS ÚLTIMOS ANOS,
HOUE FORTE AUMENTO
DO VOLUME DE
OPERAÇÕES E DOS LIMITES
DE COBERTURA. AS
EMPRESAS REAVALIARAM
OS PARÂMETROS DE
CONTRATAÇÃO DO D&O.”

JULIANA CASIRADZI

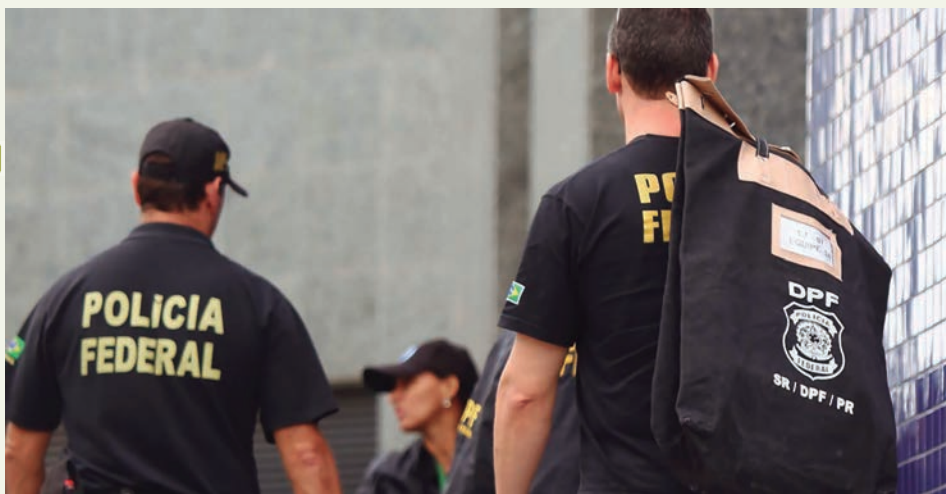
de risco inclui o histórico de sinistros do cliente, a composição societária, análise de crédito, relacionamentos comerciais, o patrimônio líquido e uma série de outros indicadores presentes nos balanços das empresas”, informa.

Outro ponto importante que precisa ser enfatizado: o D&O não cobre casos de corrupção. Está longe de ser um guarda-chuva para fraudes e desvios de conduta. Da mesma forma, a demanda pelo produto não está ligada somente à Lava Jato. A contratação do seguro envolve cada vez mais questões trabalhistas e penais, além de crimes tributários. O próprio Código de Defesa do Consumidor é fonte de preocupação dos clientes, quando a Justiça entende que houve má gestão da empresa.

Por conta dessas particularidades, o seguro D&O exige conhecimento técnico e bom preparo dos corretores de seguros. Toda negociação envolve não apenas os executivos e gestores das empresas, mas também seu corpo jurídico. “A especialização do corretor é peça-chave na negociação da apólice. Ele precisa de embasamento técnico para fornecer as informações corretas ao cliente, pois vai enfrentar uma série de questionamentos. Daí a necessidade de uma qualificação adequada”, alerta o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Conhecimento jurídico – Corretoras de seguros têm a missão de capacitar suas equipes para atender às demandas dos clientes no segmento D&O. Cursos, palestras e fóruns de discussão fazem parte do processo de aprimoramento dos profissionais. “Não basta conhecer a legislação do setor de seguros. É preciso ter conhecimento jurídico, já que as duas áreas estão interligadas. Toda a negociação é feita com a presença de um advogado”, reforça Jorge Luís Oliveira, sócio e diretor Operacional da RBM Corretora de Seguros.

Oliveira lembra que não são apenas as grandes empresas que contratam seguros D&O no Brasil. A carteira da RBM é



GOOGLE IMAGENS



ARQUIVO SINCOR-RJ



“A ESPECIALIZAÇÃO DO CORRETOR É PEÇA-CHAVE NA NEGOCIAÇÃO DA APÓLICE. ELE PRECISA DE EMBASAMENTO TÉCNICO PARA FORNECER AS INFORMAÇÕES CORRETAS AO CLIENTE.”

HENRIQUE BRANDÃO



ARQUIVO SINCOR-RJ



“É UMA NOVA CULTURA EMPRESARIAL QUE ESTÁ SE FORMANDO, COM BOAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS. OS CORRETORES DE SEGUROS PRECISAM ATENTAR PARA OS NICHOS QUE SE ABREM.”

RICARDO GARRIDO



DIVULGAÇÃO AIG



“NOS ÚLTIMOS ANOS, COM O CENÁRIO ECONÔMICO MAIS INSTÁVEL E O AUMENTO DE LITÍGIOS, AS EMPRESAS TÊM ENXERGADO O D&O COMO UM PRODUTO DE EXTREMA IMPORTÂNCIA.”

FLAVIO SÁ



Consultoria traça o mapa da corrupção no país

A prática disseminada da corrupção no Brasil – alvo das investigações da Lava Jato – torna o país um ambiente hostil para as empresas. A conclusão faz parte de um levantamento da AML Consulting, líder nacional do mercado de soluções e serviços de prevenção à lavagem de dinheiro. Neste cenário de ne-

gócios escusos, a política exerce papel central no que diz respeito às relações entre os setores público e privado.

A consultoria analisou a prática de crimes financeiros e corrupção com base em dados consolidados de uma plataforma chamada Risk Money, que contempla mais de 714 mil perfis de pessoas físicas e jurídicas, todas associadas a crimes financeiros ou infrações penais, que antecedem a lavagem de dinheiro. Também foram analisadas Pessoas Expostas

Politicamente (PEPs) e seus relacionados, pessoas ligadas ao terrorismo e ainda informações relativas às questões socio-ambientais.

“No Brasil há um ambiente pautado por interesses individuais. As pessoas que decidem as leis e processos regulatórios trabalham em causa própria e geram um cenário de instabilidade jurídica e econômica de forte impacto no mercado”, afirma Alexandre Botelho, sócio-fundador da AML.



formada principalmente por companhias de médio porte dos setores de engenharia, comércio, alimentação e prestação de serviços. O chamado *middle market* reúne apólices com limite de cobertura entre R\$ 10 milhões e R\$ 30 milhões. “As empresas querem resolver logo as pendências judiciais nessa área, não ficam protelando as decisões. O seguro tem papel importante na tomada de decisões que envolvem multas e penalidades”, explica.

Hoje, a demanda pelo D&O é cada vez maior entre pequenas e médias empresas, sem qualquer vínculo com a Lava Jato. Segundo Ricardo Garrido, vice-presidente licenciado do Sincor-RJ e diretor de Normas Técnicas do Ibracor, essa prática tem sido comum entre as companhias de administração familiar, que decidem profissionalizar sua gestão.

“Quando contratam executivos para comandar os negócios, as empresas recorrem ao seguro de responsabilidade civil. Isso nada tem a ver com o noticiário sobre fraudes e desvios. É uma nova cultura empresarial que está se formando, com boas oportunidades de negócios. Os corretores

Dos 714 mil perfis identificados, 281 mil referem-se a Pessoas Expostas Politicamente. O estudo da AML conclui que prefeitos, vereadores e deputados federais são os cargos mais vinculados a crimes de corrupção. Do total de 12.608 PEPs Titulares (detentores de qualquer cargo público) envolvidos em crimes econômicos, 9.897 (78,5%) ocupam ou já ocuparam cargos eletivos. Ou seja, foram eleitos pelo voto direto.

Com base na análise dos cargos daqueles que estão envolvidos na Lava Jato, mais da

“NÃO BASTA CONHECER A LEGISLAÇÃO DO SETOR. É PRECISO CONHECIMENTO JURÍDICO, JÁ QUE AS DUAS ÁREAS ESTÃO INTERLIGADAS. A NEGOCIAÇÃO É FEITA COM A PRESENÇA DE ADVOGADOS.”

JORGE LUÍS OLIVEIRA

de seguros precisam atentar para os nichos que se abrem”, alerta.

Disputa acirrada – Entre as seguradoras, a disputa pelo segmento D&O é das mais acirradas. O ranking no Brasil é liderado pela Chubb, seguida de AIG Seguros Brasil, Zurich, XL e Liberty. Segundo dados da Susep, compilados pela consulto-

metade (57%) também é formada por políticos eleitos diretamente pela população. Por exemplo, dos 11.171 prefeitos e vice-prefeitos eleitos no ano passado, 1.833 estão envolvidos em crimes de naturezas distintas, o que corresponde a 16,5%. Desses, 5% referem-se a casos de corrupção.

Apesar do quadro de incertezas, Botelho acredita que o Brasil tem muito a ganhar com o combate à corrupção. “A Lava Jato contribuirá de forma impactante para a retomada da economia, pois vai proporcionar

ria Siscorp, as vendas de maio de 2016 a abril deste ano somaram R\$ 376 milhões em prêmios líquidos. A Chubb responde por R\$ 173 milhões desse total, seguida por AIG, com R\$ 53,8 milhões, e Zurich, com R\$ 44 milhões. XL e Liberty completam o ranking, com R\$ 17,9 milhões e R\$ 14,7 milhões, respectivamente.

“Nos últimos anos, com o cenário econômico mais instável e o aumento de litígios, as empresas têm enxergado o D&O como um produto de extrema importância”, atesta Flavio Sá, gerente de Linhas Financeiras da AIG Brasil, empresa pioneira nessa modalidade do seguro no país.

Essa evolução pode ser medida no Portal do Corretor AIG – plataforma digital para cotação e emissão de apólices online, voltada especialmente para riscos de baixa complexidade. A empresa

“AS PESSOAS QUE DECIDEM AS LEIS E PROCESSOS REGULATÓRIOS (NO BRASIL) TRABALHAM EM CAUSA PRÓPRIA E GERAM UM CENÁRIO DE INSTABILIDADE JURÍDICA E ECONÔMICA DE FORTE IMPACTO NO MERCADO.”

ALEXANDRE BOTELHO

confiança e segurança jurídica para investidores e empresas, que estarão mais dispostos a investir em um ambiente mais íntegro e consistente”, prevê.

**“OS EXECUTIVOS ESTÃO
MAIS FAMILIARIZADOS
COM A IMPORTÂNCIA DO
SEGURO. SÃO COMUNS
OS CASOS EM QUE
ELES RESPONDEM A
PROCESSOS E DEMANDAS
DE TERCEIROS POR ATOS
DE GESTÃO.”**

RAFAEL DOMINGUES

recebeu 582% mais pedidos de proposta do seguro D&O no primeiro semestre (dezembro a maio) do ano fiscal de 2017, se comparado com o mesmo período do ano passado.

A Chubb, líder do segmento, também enxerga boas perspectivas para o D&O no futuro próximo. “Os executivos estão cada vez mais familiarizados com a importância do seguro, independentemente do tamanho ou setor da empresa. São muito comuns os casos em que eles respondem a processos e demandas de terceiros por atos de gestão. E as empresas não são obrigadas a honrar os custos de defesa e indenizações relacionadas a esses atos. Assim, o seguro D&O é uma excelente opção para que o executivo não utilize seu próprio patrimônio para custear honorários de advogados e eventuais indenizações ou acordos”, ressalta Rafael Domingues, diretor de Financial Lines & Energy da seguradora.

Susep alterou as regras do seguro em maio

A regulamentação do seguro D&O no Brasil pode ser entendida em duas fases distintas: antes e depois da Lava Jato. Até o ano passado, prevalecia no mercado o modelo de apólice *all-risks*. Tudo aquilo que não estivesse descrito explicitamente como coberturas excluídas ou ações excluídas era passível de cobertura.

Com a crise econômica e a explosão de denúncias no âmbito da Lava Jato, as normas passaram a ser questionadas pelas seguradoras, em busca de uma definição mais clara.

Em maio, a Susep baixou a Circular 553/2017, com uma série de alterações nas regras do D&O. O seguro agora pode ser contratado por pessoas físicas – quando o próprio executivo sabe dos riscos de seu cargo e quer se proteger. Essa hipótese era vetada pela Circular 541, de 2016. Além disso, a apólice passou a cobrir multas e penalidades que os segurados venham a pagar. Também foram incluídos na cobertura básica os custos de defesa, os gastos com advogados e procedimentos jurídicos.

Em junho, outra mudança de peso chamou atenção do mercado. O governo federal editou a Medida Provisória 783/2017, com importantes alterações no marco regulatório estabelecido para os processos punitivos a instituições financeiras. A decisão impacta diretamente no seguro D&O.

No âmbito do Banco Central, a penalidade passou de R\$ 250 mil para até R\$ 2 bilhões (ou 0,5% da receita de serviços e de produtos financeiros apurada no ano anterior ao da consumação da infração). Já na esfera da Comissão de Valores Mobiliários, a penalidade saltou de R\$ 500 mil para R\$ 500 milhões. Em caso de reincidência, a multa aplicada pela CVM pode atingir até o triplo dos valores fixados.

As mudanças não devem terminar aí. A Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) estuda desenvolver um seguro de responsabilidade civil específico para gestores públicos. O tema vem sendo debatido em uma comissão interna da entidade. O produto seria semelhante ao que existe hoje para a iniciativa privada, mas com características moldadas para a carreira pública. O produto será importante para atrair gestores a órgãos públicos e estatais, em meio à preocupação com os processos decorrentes dos atos de sua gestão.

**O GOVERNO FEDERAL
EDITOU UMA MP COM
ALTERAÇÕES NO MARCO
REGULATÓRIO PARA OS
PROCESSOS PUNITIVOS
A INSTITUIÇÕES
FINANCEIRAS, COM
IMPACTOS DIRETOS NO
SEGURO D&O.**



SE TEM MAPFRE AUTO, TEM JEITO.

Ainda não inventaram um carro à prova de imprevisto. Tem a cidade cheia de buracos e motoristas desatentos, caminhos estreitos e o famoso "não vi isso". Mas se tem **MAPFRE Auto**, tá resolvido: todas as coberturas e serviços para seu carro e também para sua casa.

Fale com seu corretor e peça MAPFRE.

MAPFRE
A seguradora global de confiança

A Ouvidoria poderá ser acionada para atuar na defesa dos direitos dos consumidores, para prevenir, esclarecer e solucionar conflitos não atendidos pelos canais de atendimento habituais. Contato: 0800-775-1079 (horário comercial) ou pelo site www.mapfre.com.br; atendimento a pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800-962-7373. SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800-775-4848; atendimento a pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800-775-5045 (24 horas, sete dias por semana). MAPFRE Seguros Gerais S.A.: CNPJ 61.074.175/0001-38 e Processo Susep nº 15414.100326/2004-83. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Consulte mais informações e as condições contratuais do seguro na íntegra em nosso site (www.mapfre.com.br).

A tecnologia como aliada do corretor

POR **LUIZ LOURENÇO**

Um antigo ditado ensina que, em determinadas ocasiões, é preciso fazer do limão uma boa limonada. No caso dos corretores de seguros, esse ensinamento cabe perfeitamente no cenário atual, marcado pelo aumento do volume de vendas de seguros por meio eletrônico. Pressionado, o profissional tem sido obrigado a adequar-se, usando ferramentas que a tecnologia oferece para conquistar os clientes que tem novos hábitos e, assim, consolidar sua posição no mercado.

Quem já buscou esse caminho não se arrependeu – muito pelo contrário. É o caso do dono da corretora Minuto Seguro, Marcelo Blay, um dos pioneiros na comercialização de seguros pela internet. A experiência acumulada nesse tipo de operação mostrou a ele que nem sempre o foco deve ser direcionado para as vendas online.

“Na verdade, não conseguimos fazer uma venda 100% online, porque o cliente não entende do assunto e depois terá problemas”, explicou em evento realizado em São Paulo. Na ocasião, afirmou, é preciso que o cor-

retor ofereça outras formas de atendimento, até para poder mitigar os riscos.

Termos técnicos – A receita de sucesso deve ter como principal ingrediente a diversificação, que permita ao cliente adquirir o seguro da forma que achar melhor, seja por telefone, via mobile ou desktop. Quem tiver recursos, deve contratar colaboradores para atender clientes não familiarizados com os termos técnicos do mercado. “A corretora deve apresentar uma proposta no ambiente digital, mas sempre disponibilizando o atendimento pessoal”, observou.

O corretor pode e deve usar a venda online para faturar mais. Porém, antes de tudo, precisa conhecer os hábitos e desejos dos novos consumidores. Na prática, o cenário atual pode ser um aliado. Isso porque, embora os clientes mais jovens façam muitas pesquisas

nos canais digitais antes de contratar um serviço, não gostam de contatos telefônicos e exigem solução rápida para seus problemas, o que é um aspecto amplamente favorável ao corretor. “O que sempre nos leva a ganhar o jogo continua sendo o atendimento humano”, garante Marcelo Blay.

Embora critique a utilização do poder financeiro ou político como arma para dominar o mercado – o caso da Youse Seguros, controlada pela Caixa, é um exemplo – o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, vê a tecnologia como aliada do corretor. “O novo consumidor investe em recursos tecnológicos. O conceito e a fundamentação do seu uso são importantes para aproximar o corretor do segurado. A tecnologia é um facilitador. Ou o corretor se prepara, ou estará fora do mercado. Não há volta”, adverte.



Universidade Mongeral Aegon ganha espaço no Rio

POR **BIANCA ROCHA**

O Rio de Janeiro ganhou em junho uma unidade física da Universidade Corporativa da Mongeral Aegon. O espaço dispõe de cinco salas de treinamento com capacidade para receber 120 pessoas, além de local para o cafezinho e um ambiente dedicado à leitura. Localizada no complexo de prédios da matriz da empresa, no Centro, a nova unidade abrigará, a partir deste mês (agosto), turmas de formação de corretores autônomos e parceiros. As aulas vão até novembro e estão sendo ministradas em parceria com a Escola Nacional de Seguros.

A identidade visual das instalações da Universidade Mongeral Aegon faz referências às transformações geradas por pessoas que fizeram a diferença na área da educação. “Acreditamos no que disse Paulo Freire (educador, pedagogo e filósofo brasileiro): a educação é um fator transformador, muda as pessoas, e elas são o fator de mudança no mundo e nas empresas. É este conceito que queremos transmitir àqueles que passam por ações de formação e desenvolvimento”, explica a superintendente de Educação Corporativa, Patrícia Campos.

Criada em 2014, a Universidade Mongeral Aegon tem extensão nas 60 unidades de negócio da empresa pelo

país, por meio de salas de treinamento e oferta de cursos para colaboradores, corretores e parceiros de negócio, com capacidade para atender, simultaneamente, cerca de 800 pessoas. Há três

“A EDUCAÇÃO É UM FATOR TRANSFORMADOR, MUDA AS PESSOAS, E ELAS SÃO O FATOR DE MUDANÇA NO MUNDO E NAS EMPRESAS. É ESTE CONCEITO QUE QUEREMOS TRANSMITIR ÀQUELES QUE PASSAM POR AÇÕES DE FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO.”

PATRÍCIA CAMPOS



Inauguração. A unidade física do Rio dispõe de cinco salas de treinamento com capacidade para receber 120 pessoas, além de local para o cafezinho e um ambiente dedicado à leitura

anos, acumula mais de cinco mil horas de treinamentos ministrados, impactando aproximadamente 3,5 mil pessoas. Para atender à demanda, a Mongeral Aegon conta com um time de 23 profissionais, entre conteudistas, designers, analistas e coordenadores de treinamento.

Capacitação contínua – Para o presidente da companhia, Helder Molina, os investimentos refletem a necessidade de capacitação contínua dos profissionais ligados à área de seguros. “É um projeto que beneficia também os mais de 2 milhões de clientes da Mongeral Aegon, pois eles terão excelência no atendimento e uma boa experiência com a marca”, ressalta.

A universidade conta com quatro escolas: Negócios, com foco na disseminação de conteúdos relativos aos canais de distribuição, produtos, serviços, práticas comerciais e relacionamento com o cliente; Corporativa, com foco em conteúdos institucionais e legais; Operações, voltada para processos, procedimentos, políticas e sistemas; e Escola de Liderança, com conteúdo destinado à formação e ao desenvolvimento de líderes e futuros líderes nas competências estratégicas de gestão.

“A Escola de Liderança é um caso de sucesso da nossa universidade corporativa. Mais de 50 líderes, entre comerciais e corporativos, participaram do programa de qualificação com duração de 18 meses”, complementa Patrícia Campos.

Crise financeira atinge desempenho do mercado

POR **LUIZ LOURENÇO**

O mercado de seguros não está passando incólume pela séria crise financeira que atinge o Rio de Janeiro. Dados mais recentes da Susep indicam que, após um início de ano aparentemente tranquilo, a receita despencou no bimestre abril e maio, acompanhando o agravamento do cenário conturbado na economia fluminense. Segundo a autarquia, a receita de prêmios apurada nesses dois meses somou pouco mais de R\$ 3,6 bilhões, com queda nominal de 6,7% em comparação ao mesmo período do ano passado.

O pior mês foi abril, quando a arrecadação despencou 10,2% em termos nominais – sem considerar a inflação acumulada entre os dois períodos comparados. O quadro foi amenizado pelo resultado acumulado no primeiro trimestre, quando a receita apurada, de aproximadamente R\$ 6 bilhões, foi 13,7% maior que a obtida de janeiro a março do ano passado.

A Susep apurou que, no bimestre abril/maio, as seguradoras que operam no Rio de Janeiro pagaram a segurados locais um volume de indenizações da ordem de R\$ 1,2 bilhão, o que representa uma surpreendente média de aproximadamente R\$ 20 milhões

destinados a esse fim a cada 24 horas. O aumento das taxas médias de sinistralidade é um problema que pode ser atribuído, em parte, ao avanço da violência no estado.

Crise e violência – A carteira de automóveis é uma das mais atingidas pela crise financeira e o consequente recrudescimento da violência no Rio de Janeiro. De acordo com a FenSeg,

**ENTRE ABRIL E MAIO,
AS SEGURADORAS
PAGARAM A SEGURADOS
DO RIO R\$ 1,2 BILHÃO
EM INDENIZAÇÕES, UMA
MÉDIA DE R\$ 20 MILHÕES
DESTINADOS A ESSE FIM
A CADA 24 HORAS.**

apenas no âmbito da frota segurada, até março, foram roubados ou furtados algo em torno de 100 veículos por dia, no estado. Isso representou um crescimento de 16% em comparação ao mesmo período do ano passado. A capital está entre os quatro piores resultados do Brasil em termos de roubos de veículos, junto com Porto Alegre, São Paulo e Belo Horizonte.

A FenSeg apurou ainda que a situação é grave inclusive na Zona Sul, onde sempre foi registrado um percentual mais baixo de roubo de veículos, se comparado a outras regiões da cidade. No primeiro trimestre, foi apurado um aumento de 45,7% das ocorrências nos bairros dessa região. “Esse aumento é resultado da violência crescente no estado”, afirma o diretor-executivo da Federação, Julio Rosa.

Nos seguros de cargas, o cenário é ainda mais preocupante. Levantamento da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan) aponta que quase a metade (43,7%) dos roubos e furtos de cargas no Brasil ocorrem nas estradas fluminenses. Nos últimos seis anos, os registros mais que triplicaram no estado, com um avanço da ordem de 220%, provocando um prejuízo de aproximadamente R\$ 2,1 bilhões.

Segurança pública – Em recente audiência pública, realizada na Assembleia Legislativa, Julio Rosa advertiu que a situação da segurança pública no Rio de Janeiro é bastante difícil por conta das ações do crime organizado. “Ouvi o relato de um menino de 16 anos, que confessou obter ganhos em torno de R\$ 1,2 mil por carro ‘puxado’. Ao ser indagado sobre o que fazia com o dinheiro, disse que comprava tênis, roupas de grife e drogas – e esperava a morte a qualquer momento. Esse é um dos retratos da violência no Rio”,





■ **Riscos de petróleo.** A receita de prêmios acumulada de janeiro a maio nesta carteira foi 60% menor que a registrada no mesmo período do ano passado

afirmou o diretor da FenSeg. Para tentar buscar soluções, a Federação realizou, neste mês de agosto (dia 8), o seminário “A violência no Rio em debate”, reunindo seguradores, corretores de seguros e autoridades da área de segurança pública.

Outro aspecto importante sinalizado através de uma análise mais detalhada dos

números da Susep é a forte influência de segmentos que movimentam a economia local no resultado negativo do mercado. Na carteira de riscos de petróleo, por exemplo, a receita de prêmios acumulada de janeiro a maio – cerca de R\$ 89,9 milhões – foi 60% menor que a registrada nos cinco primeiros meses de 2016.

Nessa carteira, chama a atenção também um crescimento acelerado da sinistralidade. Segundo a Susep, as indenizações pagas de janeiro a maio deste ano somaram R\$ 49,2 milhões, o que representou um avanço de 379,2% em comparação ao mesmo período, em 2016.

Cenário nacional é mais favorável

A despeito de ter sido detectada uma oscilação no desempenho do mercado ao longo do primeiro semestre em todo o país, o cenário nacional é mais favorável do que o do Rio de Janeiro em particular. Após registrar resultado positivo até março, com um avanço de 13,9% em relação ao mesmo período do ano passado, foi

apurada uma desaceleração em abril e novo incremento expressivo em maio. De qualquer forma, o mercado de seguros manteve um ritmo de crescimento bem acima da média de outros segmentos, mesmo diante do cenário de instabilidade na política e na economia.

Essa resiliência deixa otimistas as lideranças do setor, como o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, que, em conversas com a imprensa, vem destacando, por exem-

plo, o fato de o setor ter crescido 7% até maio, em comparação aos cinco primeiros meses do ano passado. “É um crescimento forte comparado a outros segmentos. O mercado de seguros demonstra, assim, que exerce protagonismo não só na vida das pessoas e das empresas, garantindo saúde, bens e investimentos, como também no desenvolvimento econômico e geral do país”, enfatiza.



Sincor-RJ aposta em novos canais de comunicação

POR **BIANCA ROCHA**

O site do Sincor-RJ está de cara nova. Com o objetivo de aperfeiçoar a comunicação e se aproximar ainda mais dos corretores de seguros, o sindicato reformulou seu portal, trazendo uma série de novidades e facilidades para os associados. Entre elas, layout arrojado, com links e informações distribuídos de forma clara e objetiva, notícias relevantes do mercado, lista dos benefícios para associados, opiniões de especialistas e agenda completa de cursos e palestras organizados pela entidade.

A nova plataforma digital entrou no ar em maio e vem agradando aos corretores. Um bom termômetro disso é o crescimento expressivo do número de acessos mensais ao portal, que hoje está entre 25 mil e 30 mil – antes da reformulação, o site registrava em média mil visualizações por mês. A ampliação dos canais de comunicação com o corretor é fundamental para agregar conhecimento e gerar novos negócios.

“Hoje a plataforma é atualizada diariamente, com notícias relevantes para os profissionais. Agora os corretores podem, inclusive, confirmar pelo site a presença em cursos e palestras organizados pelo Sindicato”, ressalta o res-

pensável pelas mudanças no portal e dono da Segbox, João Arthur Baeta.

Redes sociais – As redes sociais também estão no radar do sindicato. A página da entidade no Facebook recebe atualização diária e recentemente foi criado um canal do Sincor-RJ no YouTube. “Desde agosto, os corretores podem assistir a vídeos quinzenais com personalidades e especialistas do setor, que vão abordar sempre um assunto de interesse da categoria”, explica.

O primeiro convidado a falar no canal foi o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, no dia 1º de agosto. Ele elencou as novidades e os benefícios promovidos este ano pelo sindicato para os corretores associados e aproveitou para destacar os cursos de capacitação que estão sendo realizados na sede da entidade.

“O sindicato tem 84 anos e estamos aqui para servir o corretor de seguros, que é um agente do bem-estar social. É de fundamental importância que o profissional preze pela informação correta ao segurado e preste uma assessoria que leve à sociedade o que ela precisa, que é confiança e respeito”, ressaltou Brandão.

Além dessas iniciativas, o Sincor-RJ lançou um sistema de envio diário de e-mails marketing para os corretores. De segunda a quinta, os 7 mil profissionais cadastrados no estado do Rio recebem notícias e agenda de cursos e palestras promovidos pelo sindicato. Na sexta, o e-mail marketing é direcionado para todo o Brasil e abrange cerca de 45 mil corretores. “Escolhemos um dia da semana para fornecer informações e conhecimento para um número maior de corretores”, informa Baeta.



POUPANÇA SICOOB

Sonhar, poupar, realizar.
Você pode começar agora.



**POUPANÇA
PROGRAMADA**
Cuide do seu futuro
poupando um
pouco todo mês.

Deposite seu dinheiro na Poupança Sicoob e dê um descanso para o seu porquinho. A Poupança Sicoob é o lugar certo para seu dinheiro ficar seguro e sempre rendendo para você.

#liberteseuporquinho


SICOOB
Creditor RJ



Diversificação de produtos é estratégica para o crescimento

POR **BIANCA ROCHA**

A despeito da crise financeira que atinge o estado do Rio de Janeiro, o mercado fluminense continua sendo estratégico para a Porto Seguro. Prova disso são os investimentos da companhia na inauguração de sucursais, regionais e centros automotivos na capital, Niterói e Campos dos Goytacazes, no Norte Fluminense. O plano de crescimento da companhia envolve também diversificação de produtos, melhora contínua no atendimento ao cliente e capacitação de corretores.

Nessa entrevista exclusiva à P&S, o CEO da Porto Seguro, Roberto Santos, fala sobre os caminhos para aumentar a rentabilidade da empresa e ressalta o papel dos corretores nessa trajetória de crescimento. O executivo chama a atenção para a importância do uso de ferramentas digitais para a companhia, que criou recentemente a Diretoria de Canais Eletrônicos, especialmente para cuidar do tema.

Quais são as estratégias de crescimento da seguradora, diante do cenário recessivo da economia brasileira? A diversificação de produtos é um caminho para aumentar a rentabilidade?

“A CRISE ECONÔMICA É CRÔNICA NO RIO, MAS ENTENDEMOS QUE TODA CRISE É CÍCLICA E, POR ISSO, NOSSA ESTRATÉGIA É CONTINUAR INVESTINDO, SEMPRE PREZANDO PELA DIVERSIFICAÇÃO E A OFERTA DE PRODUTOS DIFERENCIADOS.”

A Porto Seguro aposta na diversificação de produtos. Costumo dizer que não somos apenas uma seguradora e, sim, uma empresa de serviços. Em nosso portfólio temos produtos financeiros, consórcios e comercialização de capital de crédito, além de serviços de telefonia celular, a Conecta. Recentemente, iniciamos a venda de planos de saúde para pets, que vem agradando em cheio aos clientes. A diversificação ajuda muito em momentos de crise e essa tem sido a nossa estratégia há alguns anos. Outra prioridade é continuar investindo no atendimento eficiente ao público e na boa relação com corretores e prestadores de serviços.

A despeito da situação econômica do Rio, a Porto Seguro continua investindo no mercado fluminense. A região ainda é importante para a companhia?

A crise econômica é crônica no Rio, mas entendemos que toda crise é cíclica e, por isso, nossa estratégia é continuar investindo, sempre prezando pela diversificação e a oferta de produtos diferenciados. Apesar da crise, o Rio não é diferente de outros estados em que atuamos. Por aqui também há uma demanda por planos de saúde para pets, seguro de vida e planos de saúde empresarial, que vêm registrando aumento na procura. Sem contar os planos odontológicos, que têm apelo coletivo forte e vêm sendo muito demandados por departamentos de Recursos Humanos, que entendem se tratar de um produto importante e necessário para os funcionários.

Quais são os investimentos da empresa no estado do Rio?

Inauguramos no fim de julho uma sucursal em Niterói. A nova unidade tem um Espaço de Negócios Multiprodutos, com capacidade para 23 corretores, para proporcionar mais comodidade aos profissionais e facilitar o atendimento, que conta com 12 salas no local. Em março, já havíamos lançado um novo Centro Automotivo em Niterói, com a oferta



de serviços de diagnóstico veicular, manutenção, reparos, alinhamento de direção, balanceamento de rodas e cristalização de para-brisas, entre outros. Em maio, inauguramos uma nova unidade na Barra da Tijuca, também para oferecer uma melhor estrutura de negócios aos corretores e prestar atendimento comercial nessa região. Ainda criamos uma nova regional em Campos dos Goytacazes, no Norte Fluminense.

Niterói tem sido priorizada nos investimentos da companhia. O município é estratégico para a Porto Seguro?

Niterói sempre foi uma cidade estratégica para a companhia, pois apresenta um alto Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e tem uma densidade demográfica e renda per capita interessantes para nosso negócio. Além disso, é um município que conta com uma rede de corretores de seguros com elevado nível técnico, incluindo profissionais que têm relacionamento de longa data com a empresa.

Um assunto recorrente no centro dos debates do mercado de seguros brasileiro é a renovação do setor e o uso de novas tecnologias. A seguradora investe em ferramentas digitais que auxiliem os corretores na venda de seguros?

Estamos muito atentos à revolução digital e ao surgimento de novas tecnologias. O mundo tecnológico é uma realidade e os canais eletrônicos são importantes para aproximar empresas, clientes finais

“ESTAMOS ATENTOS À REVOLUÇÃO DIGITAL E AO SURGIMENTO DE NOVAS TECNOLOGIAS. O MUNDO TECNOLÓGICO É UMA REALIDADE E OS CANAIS ELETRÔNICOS SÃO IMPORTANTES PARA APROXIMAR EMPRESAS, CLIENTES FINAIS E CORRETORES.”



DIVULGAÇÃO PORTO SEGURO

e corretores. Os profissionais que estão na linha de frente na venda de seguros precisam conhecer as ferramentas disponíveis para que aumentem as chances de fechar negócios e atendam de maneira eficiente seus clientes. Uma prova da importância que damos a esse tema foi a criação da Diretoria de Canais Eletrônicos, que tem o objetivo de melhorar a performance dos corretores no universo digital e lançar plataformas virtuais que apoiem o trabalho da seguradora e dos profissionais. É importante destacar que acreditamos nos canais eletrônicos como uma excelente forma de relacionamento, mas não como uma ferramenta para venda direta de seguros. A interface feita pelos corretores é fundamental no nosso negócio.

Quais são as iniciativas oferecidas pela companhia para a capacitação de corretores?

- Oferecemos treinamentos virtuais e presenciais aos corretores. Só este ano, já capacitamos 2,8 mil profissionais em todo o Brasil. Temos um programa bem interessante, em que elegemos um dia da semana para levar corretores para dentro da companhia e orientá-los sobre atendimento adequado e oferta de produtos de forma eficiente. Na empresa, eles recebem auxílio de promotores e um treinamento prévio sobre os produtos disponibilizados pela Porto Seguro. Essa iniciativa tem se mostrado muito positiva e ajudado os corretores a diversificar os seguros que oferecem aos clientes.

PL que prevê obrigatoriedade do seguro está na CCJC

POR **BIANCA ROCHA**

O Projeto de Lei 6.789/06, que trata da obrigatoriedade de as empresas – terceirizadas ou não – contratar seguros de vida e de invalidez permanente por acidente para motoboys, avança nos trâmites legislativos. O projeto, que está sendo discutido a nível federal desde 2012, teve dois pontos alterados pela Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público da Câmara dos Deputados, em junho. As mudanças incorporadas ao projeto de lei foram propostas pelo Senado Federal.

Uma das alterações deixa claro que a apólice e a indenização devem ter valores iguais, independentemente da morte ou invalidez do segurado. Ainda de acordo com o PL, o valor da apólice deverá ser de, no mínimo, 30 vezes o salário-base da categoria ou o registrado em carteira. A outra mudança é em relação aos beneficiários do seguro, em caso de morte, que devem ser de livre escolha do segurado, como prevê o Código Civil. O projeto original estabelecia cônjuges e herdeiros como beneficiários naturais. O texto novo destaca que somente em casos de não nomeação dos beneficiários ou ausência da pessoa designada pelo segurado a receber os valores, a indenização será repassada para os cônjuges e herdeiros do motoboy.

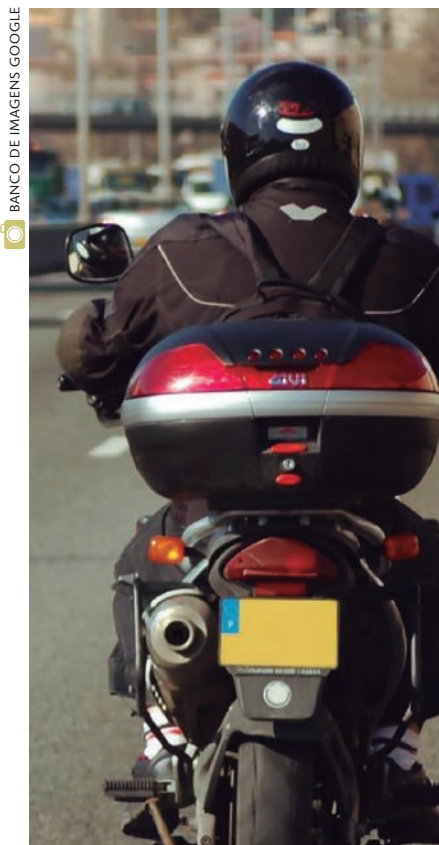
Após a aprovação pela Câmara dos Deputados, em 2012, o projeto de lei seguiu para análise do Senado Federal. Como alguns pontos foram modificados pelos senadores, o projeto voltou para a Câmara dos Deputados, para análise em caráter conclusivo. A Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania da Câmara será a próxima a votar a matéria.

Âmbito federal – O seguro de vida obrigatório foi pensado para dar garantias e resguardar a integridade dos motoboys, devido ao aumento do número desses profissionais e os consequentes riscos que eles correm cotidianamente. O PL discute o tema em âmbito federal, mas existem leis estaduais e municipais, além de normas estabelecidas em convenções coletivas de sindicatos, que obrigam as empresas a contratar esse seguro em algumas regiões do país.

O Rio de Janeiro é um dos estados em que o seguro obrigatório para motoboys está previsto em lei estadual e convenção sindical. Entretanto, por aqui, há uma diferenciação entre o valor do seguro a ser contratado: enquanto o estado define que a apólice deve ter cobertura mínima de R\$ 50 mil, o sindicato prevê R\$ 15 mil.

O professor Bruno Kelly, da Escola Nacional de Seguros, diz que as empresas em geral levam em consideração o valor mais baixo no momento da contratação do seguro. “Como é o sindicato que faz a fiscalização, as companhias tendem a optar pela apólice de R\$ 15 mil”.

Segundo o docente, o PL abre um bom campo de perspectivas para os corretores de seguros, pois a obrigatoriedade na contratação desse seguro ficará valendo em todo o Brasil. “Sem dúvida, é um produto que deve estar no raio de atuação dos profissionais”.



Motoboy. Um dos pontos alterados em junho é a livre escolha dos beneficiários do seguro de vida pelo segurado, como prevê o Código Civil

BANCO DE IMAGENS GOOGLE



Os desafios do setor na era digital

Inovar não é mais uma mera necessidade, é um pré-requisito para que as empresas se mantenham de pé. Em tempos de crise, aquelas que não se adaptam às necessidades dos consumidores sucumbem diante da concorrência. Com o mercado de seguros não é diferente. As mudanças da sociedade refletem em novos comportamentos e acompanhar esse processo é fundamental.

Um exemplo prático: você iria hoje a uma vídeo-locadora? Com todos os serviços de streaming disponíveis, esta é uma proposta quase impensável. Ainda mais para os jovens, que ditam os hábitos de consumo. Sendo assim, surge outro questionamento: elas ainda existem?

Como as listas telefônicas e enciclopédias deram lugar aos mecanismos de pesquisa online, a tendência é que as tecnologias continuem a se atualizar, e é crucial estarmos preparados para atender qualquer demanda. Imagine se, quando foi inventado o telefone, alguém cogitaria que um dia ele ganharia uma versão móvel e que seria necessário criar um seguro exclusivo para ela!

Mas basta criar novos produtos? Esta é a pergunta-chave para entender o que é inovação. Novidades e lançamentos demonstram esforço, estratégia e conhecimento de mercado. Contudo, inovar vai além: É “pensar fora da caixa”, fugir do lugar comum. Por que não aprimorar o que já temos? As operadoras telefônicas criaram planos para atender usuários

que se comunicam mais por aplicativos do que por ligações. Neste mesmo sentido, o mercado de seguros inovou as coberturas para automóveis e as seguradoras começaram a oferecer serviços personalizados, buscando atender diferentes perfis.

“OS AVANÇOS TECNOLÓGICOS DA HUMANIDADE DEIXAM CLARO O QUANTO PRECISAMOS INOVAR PARA APROVEITAR AO MÁXIMO AS OPORTUNIDADES DESSES NOVOS NICHOS DO MERCADO EM PROFUNDA TRANSFORMAÇÃO.”



ARQUIVO ACONSEG-RJ

O baluarte da inovação é a tecnologia, mas esta tem vulnerabilidades, que podem se transformar em negócios. Segundo o estudo Cyber Handbook, da consultoria de risco e corretora de seguros Marsh, os ataques cibernéticos gerarão perdas de US\$ 2,1 trilhões às empresas no mundo em até três anos. A soma dos prejuízos entre 2017 e 2019 será quase quatro vezes maior em relação a 2015. Para se proteger, as empresas estão contratando seguros contra ataques cibernéticos, que somam cerca de US\$ 2 bilhões, podendo chegar a US\$ 20 bilhões até 2025 em todo o mundo.

O estudo diz ainda que, estima-se, há 40 apólices de seguros desta natureza no Brasil – hospitais, instituições financeiras, tecnologia, varejo, alimentos e bebidas são os segmentos que mais contratam. Temos muito a crescer e as perspectivas são otimistas. Os avanços tecnológicos da humanidade; aliados a uma nova ordem mundial das empresas, do comportamento e do cotidiano das pessoas, deixam claro o quanto precisamos inovar e nos modernizar para aproveitar ao máximo as oportunidades desses novos nichos do mercado em profunda transformação.

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente da Aconseg-RJ

A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconseg-RJ

Ataques fazem crescer procura por seguro cibernético

POR **LUCIANA CALAZA**

O ataque hacker que assustou o mundo, em maio, provocou um crescimento de 200% acima da média na procura por seguro para riscos cibernéticos, segundo as principais corretoras que atuam no setor. Um ataque em escala mundial, que atinja governos e empresas, é coisa sobre a qual os executivos de seguros têm advertido há anos, e muitos acreditam que a ocorrência deixou clara a necessidade de ciberproteção.

No Brasil, o mercado ainda é pequeno, mas passa por uma demanda crescente. Segundo a FenSeg, as apólices de proteção contra crimes cibernéticos movimentaram cerca de R\$ 2 milhões no país em



BANCO DE IMAGENS GOOGLE

2016, enquanto nos Estados Unidos esse mercado movimenta cerca de US\$ 4 bilhões anualmente (cerca de R\$ 14 bilhões).

“Embora não exista uma mensuração oficial do tamanho deste mercado no país, estima-se que o seguro de responsabilidade civil cibernética movimente algo em torno de R\$ 2 milhões e a expectativa é que este mercado supere, por exemplo, o emergente de D&O

(Directors and Officers, de RC para administradores de empresas) que, em pouco mais de 10 anos, alcançou R\$ 400 milhões em prêmios anuais”, destaca Gustavo Galvão, da Comissão de Linhas Financeiras da FenSeg.

A AIG foi pioneira nesse mercado, em 2012. Mas o ataque do Wanna Cry – o *malware* responsável pelo gigantesco ciberataque que atingiu vários países do mundo, incluindo o

Projeto de lei quer proteger carros de hackers

Está em análise, na Câmara dos Deputados, um projeto de lei que altera o Código de Trânsito Brasileiro para obrigar fabricantes e importadores de veículos a criarem mecanismos para proteger os sistemas eletrônicos dos veículos de eventuais ataques de hackers. Pelo texto do Projeto de Lei 2.958/15, de autoria do deputado Rômulo Gouveia (PSD-PB), caberá ao Conselho Nacional de

Trânsito (Contran) estabelecer quais testes serão usados para avaliar o grau de vulnerabilidade a ataques de hackers, bem como definir o cronograma de aplicação das medidas de segurança a novos projetos de veículos.

O projeto prevê também pena de detenção de seis meses a um ano ou multa para quem “comprometer o funcionamento de sistemas de software críticos ou sistemas eletrônicos veiculares, ou ainda, expor ao perigo mo-

torista por meio de acesso não autorizado a controles eletrônicos ou dados de condução”.

Hacker, de acordo com a proposta, é todo aquele que obtém acesso não autorizado a controles eletrônicos ou dados de condução – qualquer informação eletrônica recolhida sobre o veículo, incluindo localização, velocidade, informações sobre proprietário, arrendatário, motorista ou passageiro.



“MENOS DE 100 EMPRESAS TEM APÓLICES DE CYBER EMITIDAS NO BRASIL, E OS NÚMEROS DA SUSEP NÃO DESTACAM DE FORMA SEPARADA OS PRÊMIOS EMITIDOS. MAS, PARA OS PRÓXIMOS ANOS, A EXPECTATIVA É DE CRESCIMENTO ENTRE 100% E 200%.”

FERNANDO CIRELLI

“O VAZAMENTO DE DADOS DE CLIENTES PODE GERAR PERDAS E DANOS, O QUE PODE RESULTAR EM RECLAMAÇÕES E PROCESSOS JUDICIAIS POR PARTE DE CLIENTES, POR EXEMPLO, NO CASO DE VAZAMENTO DE PRONTUÁRIOS MÉDICOS DE HOSPITAIS.”

GUSTAVO GALRÃO

“O BRASIL OCUPA UM LUGAR DE DESTAQUE NO CENÁRIO GLOBAL DE CIBERCRIMES, POIS NÃO HÁ LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA, APENAS A LEI Nº 12.737 (LEI CAROLINA DIECKMANN), QUE TIPIFICA DELITOS COMETIDOS EM MEIOS ELETRÔNICOS.”

ANA ALBUQUERQUE

Brasil, entre 12 e 17 de maio – foi determinante para que mais empresas desenvolvessem seus produtos.

“O Wanna Cry, por ter sido o primeiro ataque nessa proporção a atingir operações brasileiras, serviu para introduzir melhor o tema e conscientizar empresários sobre os riscos. Desde então, observamos que os pedidos de cotação do nosso seguro cresceram 270%”, conta Flávio Sá, gerente de Linhas Financeiras da AIG Brasil.

Coberturas disponíveis – Perda ou danos de ativos digitais, lucro cessante, pagamento por sequestro de dados, gastos com gestão de crises ou administração de danos à imagem estão entre as coberturas presentes nos seguros contra riscos cibernéticos. Também costumam estar incluídas despesas operacionais necessárias para que a empresa retome suas operações no caso de um ataque.

“Menos de 100 empresas tem apólices de cyber emitidas no Brasil, e os números da Susep não destacam de forma separada o volume de prêmios emitidos. Mas, para os próximos anos, a expectativa é de crescimento entre 100% e 200%, consideran-

do que mais seis seguradoras devem entrar neste mercado até o final de 2017”, acredita Fernando Cirelli, superintendente de linhas financeiras da BR Insurance.

O seguro é voltado para todas as áreas, mas atualmente os clientes principais das seguradoras são as companhias de tecnologia e empresas com banco de dados de terceiros, assim como e-commerce. “Todas as empresas certamente têm algum nível de exposição. Além do ataque de *ransomware* (tipo de *malware* que restringe o acesso ao sistema infectado e cobra um resgate para que o acesso possa ser restabelecido), o vazamento de dados de clientes pode gerar perdas e danos. Isso pode resultar em reclamações e processos judiciais por parte de clientes, por exemplo, no caso de vazamento de prontuários médicos de hospitais”, explica Galvão, da FenSeg, que também é superintendente de Financial Lines & Liability da Argo Seguros, empresa que por enquanto não oferece a cobertura de Responsabilidade Civil Cibernética no Brasil, apenas nos EUA e em países europeus.

Proteção de dados – Gerente de linhas financeiras da Willis Towers Watson,

que oferece o seguro de proteção de dados e responsabilidade cibernética, Ana Albuquerque afirma que a recuperação de dados está entre as cinco maiores prioridades das companhias: “Isso exige um grande investimento. O Brasil ocupa um lugar de destaque no cenário global de ciber Crimes, pois não há legislação específica, apenas a Lei nº 12.737 (Lei Carolina Dieckmann), que tipifica delitos cometidos em meios eletrônicos. Além disso, com a crise financeira, muitas empresas deixaram de investir em atualização de backups e treinamento de equipes para evitar os ataques. É muito importante que as empresas mantenham seus dispositivos atualizados. O seguro complementa essas ações”.

Ana ressalta ainda que a internet das coisas já é uma realidade e é um paraíso para os ciberataques: “A conectividade disponível em bilhões de dispositivos com certeza irá facilitar a vida das pessoas e aumentar a produtividade nas empresas, mas também irá trazer uma imensidão de problemas relacionados à segurança. Quanto mais dados, mais riscos”.

Matérias sobre atuação dos corretores têm premiação especial

POR **BIANCA ROCHA**

O Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros chega à segunda edição este ano, consolidando sua missão de estimular a conscientização sobre os benefícios do seguro e o papel dos corretores. Trata-se de uma das maiores premiações voltadas para a imprensa brasileira, dividida em seis categorias. Os melhores trabalhos concorrem a um total de R\$ 270 mil em prêmios, com três escolhidos em cada categoria.

Promovida pela Fenacor, a iniciativa tem por objetivo reconhecer o trabalho dos profissionais de imprensa que cobrem o setor. O Prêmio engloba todos os ramos de seguros, capitalização, vida, saúde, previdência complementar aberta e resseguros, entre outros. As inscrições podem ser feitas até 31 de outubro no link: www.fenacor.org.br/premiodejornalismo.

Além das oportunidades envolvidas na contratação do seguro, a importância do corretor também está em destaque, com uma categoria especial de premiação. Podem ser inscritos os trabalhos veiculados entre 1º de novembro de 2016 e 30 de outubro de 2017. A cerimônia de premiação ocorrerá no dia 29 de novembro, no Museu do Amanhã, novo ícone da arquitetura carioca.

DIVULGAÇÃO FENACOR



■ **Estreia.** Com cerca de 500 trabalhos de várias regiões do país inscritos, a primeira edição do prêmio superou as expectativas dos organizadores

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, destaca a importância do prêmio no cenário brasileiro atual. “No ano passado, tivemos cerca de 500 trabalhos inscritos, vindos de todas as regiões do país. O Prêmio tem sido uma ferramenta importante na missão de difundir a cultura de seguros no Brasil. O nosso objetivo é valorizar o trabalho dos jornalistas que se dedicam a cobrir um segmento estratégico para o país”, ressalta.

Premiação surpresa – Esse ano, mais uma vez, o papel do corretor de seguros, como assessor/consultor do segurado na proteção contra imprevistos, também estará em foco na categoria Prêmio Especial/

“O PRÊMIO TEM SIDO
UMA FERRAMENTA
IMPORTANTE NA MISSÃO
DE DIFUNDIR A CULTURA
DE SEGUROS NO BRASIL.
O NOSSO OBJETIVO É
VALORIZAR O TRABALHO
DOS JORNALISTAS QUE SE
DEDICAM A COBRIR UM
SEGMENTO ESTRATÉGICO
PARA O PAÍS.”

ARMANDO VERGÍLIO



Corretor de Seguros, que pretende reforçar a importância da atuação destes profissionais como principal canal de distribuição de seguros no Brasil. Nesta categoria poderão concorrer trabalhos veiculados nas mídias impressa, televisão, rádio e webjornalismo. Os vencedores serão

escolhidos pela Comissão de Julgamento do Prêmio e também pelos corretores de seguros, através de votação online.

As categorias avaliadas serão: Mídia Imprensa, Televisão, Rádio, Webjornalismo, Imprensa Especializada do Mercado de Seguros e Prêmio Especial Corretor de

Seguros. Os três melhores trabalhos de cada categoria receberão R\$ 30 mil, R\$ 10 mil e R\$ 5 mil, respectivamente.

A novidade desse ano fica por conta da premiação surpresa para os primeiros lugares das categorias Prêmio Especial Corretor de Seguros e Mídia Especializada. Na primeira edição, a vencedora na categoria Especial Corretor de Seguros foi Bruna Vieira, jornalista que produziu a reportagem “Seguros”, publicada em outubro de 2016. Além do prêmio de R\$ 30 mil, Bruna foi contemplada com uma viagem para a Itália com acompanhante, incluindo passagem aérea, hospedagem e o equivalente a mil euros.

Inscrições – Para se inscrever no Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros, o candidato deverá acessar o hot site do prêmio, preencher a ficha de inscrição online, anexar arquivos que devem conter no máximo dez megabytes para o trabalho e dois megabytes para carta de autorização do veículo. Após finalizar o preenchimento da ficha de inscrição, atendendo a todas as condições de participação estabelecidas no regulamento, o candidato receberá um e-mail de confirmação.

O candidato ao prêmio poderá se inscrever em mais de um trabalho jornalístico, com limite de 15 matérias por categoria, desde que preencha todas as condições de participação, que estão contidas no Regulamento de Inscrição (que pode ser visto no site da premiação) e desde que cada trabalho seja encaminhado separadamente.

As seis categorias do prêmio

• Mídia impressa:

Artigos e reportagens publicados em jornais e revistas de caráter preponderantemente jornalístico, de circulação nacional ou regional.

• Televisão:

Reportagens produzidas e veiculadas por emissoras de televisão abertas e fechadas, em território nacional.

• Rádio:

Reportagens produzidas e veiculadas por emissoras de rádio abertas, em território nacional.

• Webjornalismo:

Reportagens publicadas em websites e portais de caráter preponderantemente jornalístico. Podem concorrer veículos online de todas as editorias (exceto blogs não jornalísticos), incluindo aqueles especializados em Seguros, Economia e Finanças.

• Prêmio Imprensa Especializada do Mercado de Seguros:

Inclui reportagens sobre o mercado de seguros veiculadas na imprensa especializada, envolvendo todas as mídias. Estão excluídos os informes publicitários e projetos de marketing. A Comissão de Seleção avaliará a participação de blogs que inscreverem trabalhos nesta categoria.

• Prêmio Especial Corretor de Seguros:

reportagens veiculadas em todas as mídias, com foco exclusivo na atuação dos corretores de seguros, como principal canal de distribuição de seguros no Brasil, e no reconhecimento da importância destes profissionais como consultores especializados, que agregam valor ao produto final.

Risco de terrorismo: demanda chega antes da oferta

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

O aumento do número de atentados terroristas nos países ocidentais vem fazendo crescer em proporção direta uma nova demanda no mercado – a cobertura desse risco pelo seguro viagem. Como a proteção preventiva frente ao terror ainda não integra a maioria dos produtos oferecidos aos brasileiros pelas companhias que atuam no segmento, a expectativa no setor é de que o tema ganhe cada vez mais atenção das seguradoras.

A quantidade de ataques no Ocidente cresceu 174% em 2016 – 96 atentados, contra 35 no ano anterior –, de acordo com a corretora global Aon em seu Mapa de Riscos Políticos, Terrorismo e Violência Política. Apesar da alta vertiginosa, o número é pequeno em relação ao total – 4.151, aumento de 14% em relação a 2015, concentrados no Oriente Médio, Ásia e África. Mesmo assim, a preocupação dos viajantes com esse risco na Europa é tema cada vez mais recorrente na hora da contratação do seguro.

O consultor de riscos políticos e investimentos no exterior da Aon Brasil, Keith Martin, testemunha o aumento da apreensão entre os clientes. “Estamos sendo mais procurados para o melhor entendimento dos riscos, particularmente na Europa, e para

explicações sobre os seguros disponíveis no mercado”, afirma. O interesse, ele destaca, abrange diversos riscos, referentes a integridade física, saúde, cancelamento de viagem, dano material para investidores e exportadores e lucros cessantes.

Impacto emocional – Diante das ações violentas do extremismo em todo o mundo, a onda de ataques no Ocidente correspondeu a apenas 2,5% do total em 2016, embora gere comoção incomparavelmente maior do que a do terror praticado em outras partes do mundo. O balanço é da Global Terrorist Database, que registrou 34,6 mil mortes causadas pela violência extremista durante o ano. Das vítimas fatais, 71% foram atingidas em atentados ocorridos em apenas quatro países – Iraque, Afeganistão, Síria e Somália.

“Mesmo com o aumento de ataques de grande proporção, como temos visto, atos terroristas continuam sendo uma coisa extremamente rara na Europa e nos Estados Unidos”, observa o consultor Keith Martin, para quem, de férias ou a negócio, o viajante brasileiro deve levar em conta essa informação. “O número de fatalidades é baixo comparado com muitos outros riscos, como o de acidentes de trânsito. Já no Oriente Médio e em Istambul, o risco é mais elevado e o viajante deve ficar atento às notícias específicas sobre o destino.”

No saldo da violência terrorista na Europa, no primeiro semestre, o Reino Unido desponta como novo alvo. Em quatro atentados, mais de 35 pessoas morreram e dezenas ficaram feridas, de acordo com estatística da Global Terrorist Database. Na Bélgica, o Aeroporto Internacional de Bruxelas sofreu ataques a bombas em março. Em 14 de julho, data nacional dos franceses, eles rememoraram o atentado que matou 87 pessoas em Nice, atropeladas por um caminhão, em 2016.

A tragédia de Nice mostra que, ao mesmo tempo em que recrudesce, o terrorismo na Europa vem mudando as formas de ação. “Cada vez mais são usadas ferramentas simples, como caminhões e carros, em vez de armas de fogo e explosivos”, assinala Keith Martin. Ele alerta que, “considerando-se o contexto global e particularmente a luta contra o Estado Islâmico no Oriente Médio, a tendência é que esses ataques continuem, sobretudo em cidades maiores e em lugares de grande aglomeração de pessoas”.

Poucas opções – Como a demanda por cobertura de riscos associados à violência do extremismo está se antecipando à oferta, os produtos do segmento de seguro viagem que embutem essa proteção são poucos e não seguem um padrão. Nas apólices que incluem cláusulas de terrorismo, por exemplo, uma das diferenças está





■ **Ataque em Nice.** Caminhão atropelou e matou dezenas de pessoas no Sul da França na festa em comemoração ao Dia da Bastilha, em 2016

no tempo máximo para cancelamento da partida após um ataque no destino do viajante, como forma de livrá-lo da ameaça de transtorno na estada, devido à quebra da rotina local.

Em alguns casos, a contratação da cobertura para cancelamento e direito a reembolso da passagem deve ser efetuada à parte, com pagamento extra à companhia seguradora. Outro ponto de diferença nos produtos de seguro viagem com cláusulas de terrorismo são as exclusões e restrições de países ou cidades para cada modalidade de benefício, podendo ou não incluir o lugar de destino do viajante e limitar a cobertura em alguns locais.

Mudanças à vista – Para a maioria das seguradoras, no entanto, os incidentes

com terrorismo são exclusão – conduta que tende a mudar, afirma Jorge Bau, CEO da Europ Assistance Brasil, que presta às companhias serviços de apoio a segurados em viagem. “Como temos vivido momentos de insegurança em países com histórico pacífico, o mercado adota postura conservadora”, diz. “Até pela falta de dados estatísticos, as seguradoras têm dificuldade para atender a essa demanda, mas acreditamos numa mudança nesse cenário em breve.”

Após os dois atentados simultâneos cometidos em Londres na noite de 3 de junho, quando 10 pessoas morreram e 48 saíram feridas, a Europ Assistance prestou serviços informativos a brasileiros, orientando-os a evitar certos locais. Jorge Bau

conta que a empresa também recebeu solicitações para organização de regresso antecipado, já que os segurados temiam ficar na cidade depois dos ataques, reivindicados pelo Estado Islâmico.

Para a incorporação da cobertura de riscos do terrorismo em produtos de seguro viagem, serviços como o da Europ Assistance são indispensáveis. “O tema ainda é novo nas seguradoras, mas é um ponto que estamos apresentando ao mercado como diferencial”, assinala Jorge Bau, lembrando que um dos objetivos desse seguro é justamente auxiliar o viajante em caso de imprevistos. A empresa também dá, em todo o mundo, apoio emergencial em casos de catástrofes naturais e riscos socioeconômicos.

Sucesso da iniciativa pode levar a parcerias com a ENS

POR **BIANCA ROCHA**

Mais de mil corretores e funcionários de corretoras estiveram no ciclo de palestras organizados pelo Sincor-RJ, de junho a agosto desse ano. Realizados semanalmente, os encontros estão sob a supervisão da Diretoria de Ensino e Tecnologia, criada pelo sindicato com o objetivo de aproximar os corretores da entidade e oferecer um cronograma de qualificação profissional à categoria.

De acordo com o diretor Arley Boullosa, à medida que avança, a programação de palestras torna-se ainda mais conhecida entre os profissionais. "As palestras semanais estão sendo cada vez mais procuradas, temos uma média de 65 participantes por evento", comemora.

Para o diretor, o aumento da procura demonstra a necessidade dos corretores por um cronograma de eventos específicos, que contemple temas de interesse da categoria e que, de alguma forma, agregue valor aos negócios. "Ninguém tem tempo a perder. Se o corretor não tiver certeza de que valerá a pena, ele não frequentará e não trará outros profissionais".

Auditório lotado – O auditório do sindicato, aonde acontecem os encontros, está sendo reformado para oferecer mais conforto ao público. Em julho, foi instalado no local um sistema

de som e uma televisão de 40 polegadas, e ampliado o número de cadeiras. O espaço antes destinado a atendimentos foi transformado em extensão do auditório, que agora comporta a participação de até 100 pessoas por evento.

Há uma variedade de temas abordados pelos palestrantes, que geralmente são corretores, professores da Funenseg, representantes de seguradoras e fornecedores de serviços. Os assuntos são escolhidos de acordo com o movimento do mercado e alguns, sugeridos pelos próprios corretores. Seguros na internet, como conseguir mais clientes e ampliação da carteira são temas que sempre atraem os profissionais. "Utilizar a web para conquistar clientes, em tempos em que eles estão cada vez mais conectados, é um tema que

desperta muito interesse", afirma Arley.

O diretor está em busca de parceria com a ENS, para ministrar cursos, treinamentos, workshops e oferecer material didático aos corretores de seguros. A parceria está em análise nos departamentos jurídicos das duas entidades. A ideia é usufruir das salas de aula da instituição, para proporcionar mais conforto e infraestrutura aos profissionais. "A sala de aula é um ambiente mais adequado para a estruturação de um programa de longo prazo", afirma.

Entre os planos da Diretoria, está a oferta de ferramentas para que corretores do interior do estado também possam assistir às palestras. Para isso, o Sincor-RJ pretende lançar mão da tecnologia, utilizando uma plataforma digital de ensino.

AGENDA DE AGOSTO/SETEMBRO*

- 17/08 – Previdência: situação atual e perspectivas
- 23/08 – O que são as *insurtechs* e como funcionam
- 30/08 – Saiba como estruturar a sua corretora do início
- 5/09 – O corretor e as novas tecnologias
- 14/09 – Seja um corretor empreendedor
- 21/09 – O que é *cross selling*? Como funciona?
- 28/09 – Corretores podem ser parceiros?

*Todas as palestras começam às 9h.
Para mais informações, o telefone é (21) 3505-5900.





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO
backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Cláusulas restritivas de direito à indenização

O Recurso Especial Nº 1.665.701 – RS (2016/0309392-5) trata de irrisignação de uma seguradora, cujo objetivo era modificar acórdão do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, que a condenou ao pagamento de indenização securitária decorrente de morte de segurada embriagada, envolvida em acidente automobilístico.

Com a negativa da indenização sob o argumento de que houve agravamento intencional do risco (embriaguez ao volante), marido e filhos da falecida ajuizaram ação de cobrança contra a seguradora, visando receber o pagamento de indenização previsto no contrato de seguro de vida em grupo e/ou acidentes pessoais.

Em primeiro grau, o magistrado entendeu que o risco foi agravado e que era legítima a cláusula inscrita nas condições gerais do seguro de que "(...) há perda do direito à indenização no caso de '(...) acidentes ocorridos em consequência: direta ou indireta de quaisquer alterações mentais compreendidas, entre elas, as consequentes à ação do álcool, de drogas, entorpecentes ou substâncias tóxicas, de uso fortuito, ocasional ou habitual.'"

Em segunda instância, a seguradora foi condenada ao pagamento de indenização securitária aos beneficiários, conforme previsto na apólice, em razão do sinistro 'Morte Acidental'. O destaque da decisão fica com a ponderação feita pelo desembargador-relator de que "não se trata, no presente caso, de seguro de automóvel, uma vez que sua análise seria diversa, tendo em vista que o objeto cerne da discussão seria o automóvel. Diferente do caso, ora em análise, em que o objeto do contrato é a vida do segurado."

O mesmo foi destacado pelo relator Ricardo Villas Bôas Cueva, da 3ª. Turma do STJ, que afirmou que, com relação a seguro de automóvel, a jurisprudência é pacífica quanto ao agravamento do risco pelo condutor alcoolizado. "(...) Nessa espécie securitária, constatado que o condutor do veículo estava sob influência do álcool (causa direta ou indireta) quando se envolveu em acidente de trânsito – fato que compete à seguradora comprovar –, há presunção relativa de que o risco da sinistralidade foi agravado. (...)"

Todavia, o seguro de vida, integrante do gênero seguro de pessoa, possui princípios próprios, diversos dos de seguros de dano. Ocorrendo o sinistro com morte do segurado e inexistente a má-fé dele (a exemplo da sonegação de informações sobre eventual estado de saúde precário – doenças preexistentes – quando do preenchimento do questionário de risco) ou o suicídio no prazo de carência, a indenização securitária deve ser paga ao beneficiário.

Asseverou que as cláusulas restritivas do dever de indenizar no contrato de seguro de vida devem ser mais raras, visto

que não podem esvaziar a finalidade do contrato e trouxe aos autos uma Carta Circular da Susep, abaixo, em destaque. Recurso Improvido.

"Comunicamos que, conforme recomendação jurídica contida no PARECER PF – SUSEP/ COORDENADORIA DE CONSULTAS, ASSUNTOS SOCIETÁRIOS E REGIMES ESPECIAIS – Nº 26.522/ 2007, da Procuradoria Federal junto à SUSEP, a sociedade seguradora que prevê a exclusão de cobertura na hipótese de 'sinistros ou acidentes decorrentes de atos praticados pelos segurados em estado de insanidade mental, de alcoolismo ou sob o efeito de substâncias tóxicas', deverá promover, de imediato, alterações nas condições gerais de seus produtos, com base nas disposições abaixo:

1) Nos Seguros de Pessoas e Seguro de Danos, é VEDADA A EXCLUSÃO DE COBERTURA na hipótese de 'sinistros ou acidentes decorrentes de atos praticados pelo segurado em estado de insanidade mental, de alcoolismo ou sob efeito de substâncias tóxicas'.

2) Excepcionalmente, nos Seguros de Danos cujo bem segurado seja um VEÍCULO, é ADMITIDA A EXCLUSÃO DE COBERTURA para 'danos ocorridos quando verificado que o VEÍCULO SEGURADO foi conduzido por pessoa embriagada ou drogada, desde que a seguradora comprove que o sinistro ocorreu devido ao estado de embriaguez do condutor.'"

Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line

ARQUIVO PESSOAL



Renato Braga: uma referência ética e profissional

POR **BIANCA ROCHA**

Amigos e colegas de trabalho se lembram de Renato dos Anjos Braga, que faleceu em 19 de julho, aos 76 anos, como uma referência ética e profissional no mercado de seguros. O corretor que trabalhou em diversas empresas do setor deixou um legado importante, principalmente quanto ao comportamento sério e justo na relação com clientes, corretoras e seguradoras (com destaque para a Companhia Internacional de Seguros, onde trabalhou por muitos anos).

Renato Braga era conhecido no meio como um dos maiores especialistas em seguro de vida do Brasil. Embora aposentado, continuava atuando

como corretor de seguros – seu último trabalho foi na CP Gomes Corretora e Assessoria de Seguros. “Ele sabia tudo sobre seguro de vida, entendia muito bem a essência desse produto. Eu dizia que ele era uma espécie em extinção”, ressalta o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que trabalhou diretamente com Renato durante 16 anos, no período em que o corretor atuou como diretor da área de Vida na Assurê, empresa de sua propriedade.

Brandão enumera as qualidades do corretor: “O que mais admirava nele era a maneira ética com que conduzia sua vida profissional e pessoal. Com ele não existia o famoso jeitinho, tirar vantagem de uma situação. Esse é um tipo de comportamento raro hoje no Brasil. Ele é um dos poucos que elogio dessa forma.”



ARQUIVO P&S

■ **Qualificação.** O corretor era um dos maiores especialistas do país em seguros de vida

A lembrança que Renato Braga deixou entre amigos e/ou colegas de trabalho, que com ele atuaram no mercado de seguros. Suas características, atestam, eram a correção e o caráter:

“Fomos amigos de adolescência, estudamos juntos no ginásio. Ele sempre mostrou esse talento fora do comum na área de seguros. Era uma pessoa equilibrada, chegava a ser chato de tão correto.” **Joacil Passos (administrador de empresas, contador e corretor de seguros)**

“Até o fim da vida, ele trabalhou com a mesma seriedade e dedicação. Construiu uma trajetória bonita como corretor. Um pouco antes de ele falecer, tínhamos combinado de tomar um vinho português. Uma pena não ter dado tempo.” **Almir Fernandes (diretor da CP Gomes Corretora e Assessoria de Seguros)**

“Era um homem do bem, muito inteligente, com competência e conhecimento acima da média. Recordo com bastante saudade do tempo em que trabalhamos juntos.” **Jorge Leão (aposentado)**

“Trabalhamos juntos na Assurê. Era um homem com um caráter ímpar, um tipo de pessoa que faz muita falta no Brasil hoje. É uma perda enorme.” **Sérgio Viola (aposentado)**

“Ele era bom funcionário, bom corretor, bom amigo. Sempre muito agregador e pronto a colaborar com todos. Sério no trabalho, mas também muito brincalhão. Foi um prazer conhecê-lo.” **Joaquim de Castro (corretor SulAmérica, Tokio Marine e Sampo Seguros)**



Tokio Marine: Auto Popular em novas praças



BANCO DE IMAGENS GOOGLE

Após lançar o seguro auto popular nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Fortaleza, Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre, a Tokio Marine anunciou em agosto a entrada do produto em três novas praças: Salvador, Campinas e Distrito Federal.

O foco do auto popular é a cobertura de colisão e incêndio para danos totais ou parciais, além de assistência 24 horas completa. Como opcionais, a seguradora disponibiliza a cobertura compreensiva (roubo e furto, colisão e incêndio), danos a terceiros (RCF-V materiais e corporais) e acidentes pessoais de passageiros. O seguro

auto popular é destinado a veículos com mais de cinco anos e tem como principal diferença em relação ao seguro tradicional a possibilidade de reparação com peças novas compatíveis. Trata-se, portanto, de um seguro que pode ficar até 50% mais barato do que as opções tradicionais do mercado.

Atualmente, o seguro está disponível para veículos Gol, Voyage, Fox, Astra, Celta, Corsa Classic, Corsa Sedan, Vectra, Uno, Palio, Fiesta, Ká, Clio e i30 – e também para um modelo de caminhão e um de utilitário carga, ambos da Mercedes Sprinter.

Corretores: atenção ao prazo de recadastramento

Apenas 10 mil dos 70 mil corretores pessoas físicas, registrados na Susep, já solicitaram o recadastramento, que termina em 30 de setembro. Ao fazer o processo, os corretores poderão solicitar também a carteira de identidade profissional, mediante o pagamento de R\$ 40. O recadastramento para pessoas jurídicas deve começar em 1º de dezembro.

Com base no acordo de cooperação técnica entre a Susep e o Ibracor, foi criada uma linha direta para o esclarecimento de dúvidas sobre o recadastramento de corretores de seguros. Para acessar o serviço, basta ligar para (21) 3233-4146, de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.

Axa Seguros no Sincor-RJ

No dia 3 de julho, a Axa Seguros promoveu um evento de apresentação de seu portfólio de produtos na sede do Sincor-RJ, com a presença de representantes da Diretoria do Sindicato e de alguns corretores. A empresa tem planos de expandir as operações no Rio e busca aproximação com os profissionais de venda de seguros, segundo afirmou a diretora regional do Rio de Janeiro e Nordeste da Axa, Karine Brandão. Ela ressaltou que o Rio de Janeiro

é um importante mercado para a empresa, sobretudo para as operações de property e cascos marítimos e transporte, e que a empresa está ansiosa por novas oportunidades. “O Sincor-RJ mais uma vez cumpre seu papel de facilitador do contato entre seguradoras e corretores, criando um ambiente favorável e amistoso para essa aproximação. Esses encontros são sempre muito produtivos do ponto de vista dos negócios.”



Alterações no Simples para 2018

A Lei Complementar 155 (27/10/2016) alterou a Lei 123 (14/12/2006), que dispõe sobre o regime Especial Simples Nacional, para simplificar a metodologia de apuração dos impostos e contribuições devidas pelas empresas inscritas no regime. Foram alterados: elevação do teto de receita, inclusão de outras atividades, fórmula de cálculos e anexos com parcelas de dedução, entre outros.

Não houve alterações para as corretoras de seguros, que continuam enquadradas no Anexo III, antes com 20 alíquotas,

passará a seis, em 2018. Houve aumento do limite de receita anual de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões. Foram também criadas parcelas a deduzir, que serão aplicadas após o cálculo do imposto (DAS).

Alguns exemplos da alíquota, com base no faturamento anual das corretoras:

- Igual ou menor que R\$ 180 mil: permanece 6%;
- De R\$ 180 mil a R\$ 360 mil: 11,2% e parcela a deduzir de R\$ 9,360 mil.

Para as corretoras com receita bruta de



BANCO DE IMAGENS GOOGLE

R\$ 25 mil mensais, o recolhimento será de R\$ 2.020, valor menor que na metodologia anterior (R\$ 2.052). Para receitas mensais de R\$ 40 mil, será de R\$ 3.930, um valor R\$ 83 maior que o recolhimento anterior (R\$ 3.847). Para receita de R\$ 60 mil por mês, houve redução.

Novos representantes do Sincor-RJ

A Diretoria do Sincor-RJ anunciou o nome dos novos representantes sindicais em regiões diversas do estado. Em Nova Friburgo, na serra fluminense, o comando está agora com Marcelo Araújo Santos; em Magé, na Região Metropolitana, foi indicado para assumir o cargo Adilson Pessoa; e na Zona Oeste, Luiz Carlos Barreto está na liderança, representando os bairros de Jacarepaguá, Barra e Recreio.

Encontro em Petrópolis

A Bradesco Seguros promoveu no dia 16 de junho encontro com corretores em Petrópolis, na Região Serrana do Rio. O evento, que contou com a presença da diretoria do Sincor-RJ e de executivos da seguradora, teve o objetivo de falar sobre as oportunidades de mercado.

Na avaliação do diretor geral da Organização de Vendas da seguradora, Marco

Antonio Gonçalves, o encontro foi importante para lembrar que a evolução tecnológica abrirá novos caminhos para o setor de seguros, mas não substituirá as pessoas. “A figura do corretor continuará sendo fundamental para simplificar o que nenhum sistema seria capaz de fazer, porque até um seguro como o de automóvel tem inúmeras nuances”.



DIVULGAÇÃO BRADESCO

Jantar dos corretores já tem data marcada

Marquem na agenda: o jantar em comemoração ao Dia dos Corretores será organizado em 20 de outubro, no late Clube do Rio de Janeiro, na Urca. É a segunda vez que o local abrigará o evento promovido anualmente pelo Sincor-RJ em parceria com seguradoras. “No ano passado, tivemos uma boa experiência e ficamos muito satisfeitos com a escolha. Trata-se de um espaço muito bonito e que oferece conforto aos participantes”, explica o diretor Social do Sindicato, Nilo Rocha. Segundo ele, está prevista a presença de cerca de mil pessoas. Como de praxe, estão previstos sorteios de brindes e animação musical por uma banda.

Amil dental oferece coberturas estéticas

Apostando na estratégia de diversificar seu portfólio de produtos, a Amil Dental lançou o Dental Win, plano odontológico que cobre procedimentos estéticos, como clareamento, próteses e aparelhos ortodônticos, coberturas não previstas no rol de procedimentos obrigatórios. A rede credenciada conta com 2.300 dentistas especializados em estética, além de outras 37 mil opções de atendimento em todo o Brasil. O produto está disponível para contratação por pessoas físicas e pequenas e médias empresas nas cidades de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Curitiba.

Porto Seguro lança aplicativo para corretores

Com o objetivo de facilitar o dia a dia dos corretores, o Porto Seguro Vida e Previdência lançou o app Porto Seguro Vida e Prev, disponível gratuitamente no Google Play (Android) e na Apple Store (iOS). A ferramenta, que pode ser usada com ou sem acesso à internet, oferece aos profissionais, de forma consultiva, diversas funcionalidades de apoio às vendas, entre elas: simulações de seguros de vida individuais e planos de previdência individuais, inclusive com coberturas de risco; agendamento de tarefas e lembrete na hora certa dos compromissos com os clientes; contato com as centrais de atendimento por telefone ou chat.

Campanha da Bradesco viraliza no YouTube

GOOGLE



O filme “Previstos”, que apresenta a nova assinatura “Com Você. Sempre.”, da Bradesco Seguros, atingiu 9,7 milhões de acessos no YouTube um mês depois do seu lançamento, em junho, média diária de 388 mil visualizações. O novo conceito apresenta uma evolução no posicionamento de comunicação do grupo e foi desenvolvido a partir de pesquisas realizadas junto aos clientes e parceiros comerciais. A nova campanha reforça a ideia de que existe uma série de situações comuns à vida da grande maioria das pessoas, chamando a atenção para a importância do planejamento.

DIVULGAÇÃO



Carlos Ivo é o novo presidente do CVG-RJ

O Clube de Vida em Grupos (CVG-RJ) elegeu em julho sua nova diretoria para o biênio 2017/2019, composta por: Carlos Ivo Gonçalves (presidente), Leila Nogueira (vice-presidente – ela é a primeira mulher a assumir este cargo de direção na entidade), Sergio Ricardo Magalhães de Souza (diretor de Seguros), Delmar Pereira (diretor-tesoureiro) e Alexandre Henry (diretor Social).

Corretor Nova Geração chega à nona edição

A SulAmérica promoveu em julho mais uma edição do Corretor Nova Geração, programa destinado a filhos de corretores, com uma semana inteira de treinamento voltado ao empreendedorismo no mercado de seguros. Nesta nona edição do programa, a agenda ressaltou o desenvolvimento do conhecimento e das habilidades para que os jovens possam empreender nos diversos ramos de negócios que o setor oferece. A programação contou com palestras, workshops e rodas de conversa sobre os diversos segmentos de seguros, estratégias de negócios e sucessão familiar.



Você é especialista em oferecer o melhor para os seus clientes. Nós também.

Quando o assunto é Vida, Previdência e Capitalização, a Icatu Seguros possui os melhores produtos do mercado. São diversas opções para o seu cliente planejar e proteger o seu futuro financeiro. E tudo com um suporte de vendas em que você pode confiar.

Entre em contato com a gente e conheça nosso portfólio.

Central de Relacionamento: 0800 285 3002

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ
icatusseguros.com.br

Icatu
SEGUROS



Novidade na Rede de Atendimento da **One Health** no Rio de Janeiro.

Um dos hospitais mais renomados do país agora faz parte da linha **Lincx LT3**: o **Hospital Samaritano**, unidades **Barra da Tijuca** e **Botafogo**. Avise seus clientes sobre essa boa notícia e ofereça o plano *premium* mais competitivo do mercado.

A melhor Rede de Atendimento com os benefícios que só o cliente **One Health** tem:

- Atendimento personalizado;
- Cobertura ampliada;
- Reembolso ágil em até 24 horas;
- Coleta domiciliar de exames;
- Cobertura para vacinas;
- Resgate saúde;
- Assistência viagem internacional;
- Programa coaching em saúde One Care.

Aproveite esta oportunidade para vender ainda mais.

onehealth.com.br

ONE
HEALTH

A conquista da sua vida.