



*Revista*  
**Previdência &  
Seguros**

**SINCOR  
RJ**

DP D. OESSIN

# Sonho Concretizado

O SINCOR-RJ, EM PARCERIA COM A BRADESCO SEGUROS, VIABILIZA  
PROJETO DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA, ANTIGO SONHO DA DIRETORIA







TALENTO DE  
SEGUROS  
2018

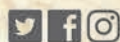


# UMA JORNADA DE CONQUISTAS

A Bradesco Seguros está ao seu lado  
em mais uma edição da **Campanha Talento de Seguros**.  
Juntos, vamos superar os desafios e comemorar  
mais um ano de conquistas.

Saiba mais em [talentodeseguros.com.br](http://talentodeseguros.com.br) e participe!

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](http://bradescoseguros.com.br)



**Bradesco Seguros**  
Com Você. Sempre.

CNPJ: 33.055.146/0001-93





Esta Edição

## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

*1º Membro:* Érika 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:* (Rua Mal. Floriano 2190/509, Nova Iguaçu)  
• *Região Serrana:* Claudio Fernando Cristiano (Rua do Imperador 970/1110, Petrópolis) • *Niterói e São Gonçalo:* Daniel Carvalho dos Anjos (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

### Subdelegacias Regionais

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

### Representações

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

### Redação

*Coordenação editorial:* VIA TEXTO

Tel. (21) 2262.5215

E-mail: [viatexto@viatexto.com.br](mailto:viatexto@viatexto.com.br)

*Jornalista Responsável:*

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

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

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

## SINCOR-RJ LANÇA PLATAFORMA DE ENSINO A DISTÂNCIA

EM EVENTO REALIZADO NO DIA 17 E AGOSTO, NO WINDSOR GUANABARA HOTEL, COM A PRESENÇA DE CERCA DE 500 CORRETORES DE SEGUROS, A DIRETORIA DO SINCOR-RJ LANÇOU, EM PARCERIA COM A BRADESCO SEGUROS, O PROJETO DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA 'O NOVO CORRETOR', QUE EXIGIU INVESTIMENTOS DE R\$ 800 MIL. ALÉM DA DIRETORIA DO SINDICATO, PARTICIPARAM DO LANÇAMENTO O DIRETOR-GERAL DA BRADESCO SEGUROS, MARCO ANTONIO GONÇALVES, E O DIRETOR DE RH, JULIANO MARCÍLIO. O EVENTO CONTOU COM PALESTRAS DO DIRETOR DE CANAL MERCADO DA BRADESCO SEGUROS, LEONARDO FREITAS, E DO DIRETOR DE ENSINO E TECNOLOGIA DO SINCOR-RJ, ARLEY BOULLOSA.

06

## Zona Oeste

O I ENCONTRO DE CORRETORES DE SEGUROS DA ZONA OESTE REUNIU REPRESENTANTES DAS SETE PRINCIPAIS SEGURADORAS DO PAÍS PARA DEBATER SOLUÇÕES E APRESENTAR PRODUTOS QUE PODEM AJUDAR OS PROFISSIONAIS A ALAVANCAR SUAS CARTEIRAS. MAIS DE 400 CORRETORES PARTICIPARAM DO EVENTO.

14



## Entrevista

O NOVO DIRETOR DA PORTO SEGURO NO RJ/ES E REGIÕES NORTE E NORDESTE, MARCOS SILVA, APOSTA NO POTENCIAL DO RIO DE JANEIRO E NA PARCERIA COM OS CORRETORES PARA ATINGIR AS METAS DE CRESCIMENTO DA SEGURADORA. PARA ELE, A INAUGURAÇÃO DE MAIS UM CENTRO AUTOMOTIVO DA PORTO NA CAPITAL MOSTRA QUE O ESTADO É ESTRATÉGICO PARA OS NEGÓCIOS DA COMPANHIA.

18

## VII ENCONSEG

A SÉTIMA EDIÇÃO DO ENCONSEG, UM DOS MAIS IMPORTANTES E TRADICIONAIS EVENTOS DO SETOR, ACONTECERÁ DIA 26 DE OUTUBRO, NO CENTRO DE CONVENÇÕES CIDADE NOVA. ORGANIZADO PELO SINCOR-RJ, COM PATROCÍNIO DA BRADESCO SEGUROS E DA SULAMÉRICA, DEVERÁ REUNIR CERCA DE 1,5 MIL PESSOAS PARA DEBATER O TEMA "DISTRIBUIÇÃO, ESSA FORÇA É NOSSA!".

20

## Centenário Christóvão de Moura

O CORRETOR E SEGUROS Nº 1 DO BRASIL COMPLETOU 100 ANOS DE VIDA EM 25 DE JULHO, BOA PARTE DELES DEDICADOS ÀS GRANDES CAUSAS DO MERCADO DE SEGUROS E, PARTICULARMENTE, DA CATEGORIA A QUE TANTO SE ORGULHA DE PERTENCER.

23

## Eventos Comemorativos

OS TRADICIONAIS ALMOÇOS QUE O SINCOR-RJ PROMOVE EM COMEMORAÇÃO AO DIA DAS MÃES E DIA DOS PAIS GANHARAM UM NOVO LOCAL: O ASSADOR RIO'S, CHURRASCARIA QUE FICA NO ATERRO DO FLAMENGO, ONDE ANTES FUNCIONAVA O PORCÃO. PATROCINADOS PELA BRADESCO SEGUROS, OS DOIS EVENTOS TIVERAM CASA CHEIA E SORTEIO DE BRINDES.

28



SINCOR-RJ

PREVIDÊNCIA & SEGUROS • Nº 662

# Iniciativa inédita para formação e qualificação do corretor

 MIRIAN FICHTNER



O Sincor-RJ está estruturando as bases de um novo mercado de seguros, tendo como ponto de partida o ousado e ambicioso projeto “O Novo Corretor”, que vai lançar mão das melhores ferramentas tecnológicas para difundir, através do ensino a distância, a necessária qualificação desses profissionais, de seus funcionários e até mesmo de securitários.

A iniciativa é inédita, pois se traduz em uma eficiente receita cujos ingredientes básicos – e indispensáveis – são o custo baixíssimo, para quem não for associado ao Sindicato, e a excelência no serviço que será prestado. Os associados terão acesso gratuito à plataforma de ensino.

A equipe treinada pelo professor Arley Boullosa, diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, é formada por profissio-

nais experientes, talentosos e qualificados, que foram minuciosamente selecionados para oferecer um atendimento de excelência para o corretor.

O projeto visa utilizar a formação, o ensino e a informação como pilares de um processo de crescimento sustentado do setor de seguros. Esse é o caminho que garantirá a consolidação do corretor como o principal, mais confiável e mais eficiente canal de comercialização de seguros no Brasil. Mais que isso, permitirá ao consumidor ter acesso a uma consultoria qualificada, prestada por quem conhece a fundo o mercado e sabe exatamente o que pode assegurar a proteção securitária mais adequada para cada cliente.

O acesso às aulas será feito por uma plataforma exclusiva, com amplo ma-

terial didático e de apoio, que contará com o ‘apadrinhamento’ de algumas seguradoras parceiras do Sincor-RJ. É um projeto de longo prazo, que objetiva formar um mercado renovado e alinhado aos tempos modernos.

A intenção do Sindicato é também abrir as portas do setor para profissionais de outras áreas, seja para trabalhar nas empresas do setor ou, principalmente, para difundir conhecimento. A diretoria do Sincor-RJ entende que irá agregar imenso valor ao setor de seguros a convocação de médicos, engenheiros e atuários, entre outros profissionais, para se juntar à ideia, assim como espera que as seguradoras e outras entidades do setor sigam a mesma trilha, que conduzirá nosso mercado a um novo patamar.

O forte investimento na educação e no treinamento tem proporcionado excelentes resultados. Em apenas 18 meses, o Sincor-RJ já treinou e/ou capacitou mais de dois mil profissionais em cursos presenciais. Com certeza, vamos avançar muito mais com o projeto “O Novo Corretor”, que é um marco no processo de ensino e qualificação profissional do mercado de seguros brasileiro. Assim, o Sincor-RJ, mais uma vez, estará fazendo história e consolidando sua posição de entidade inovadora.

*Henrique Brandão*  
PRESIDENTE



SEU CLIENTE JÁ TEM

**SULAMÉRICA AUTO?**

**TÁ COM TUDO!**

AINDA NÃO TEM?

**TÁ NA HORA!**

**Cliente SulAmérica Auto**

conta com serviços que facilitam  
o seu dia a dia.

**Motorista Amigo**, que leva seu cliente  
e seu carro para casa com segurança.

**Aplicativo Auto:**

- Acompanhamento do guincho em tempo real;
- Serviços com desconto para lavagem e reparo do carro;
- Histórico e regularização de pagamento;
- Acompanhamento do sinistro.

A SulAmérica tem o seguro ideal,  
que deixa seu cliente protegido.



Ofereça SulAmérica para o seu cliente.  
Acesse: [sulamericatacomtudo.com.br](http://sulamericatacomtudo.com.br)

O registro deste plano SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**SulAmérica**  
Auto

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





# Sincor-RJ lança projeto de educação a distância

POR **LUCIANA CALAZA**

A importância da capacitação permanente num mercado em constante transformação, aliada à maior acessibilidade e flexibilidade da educação a distância (EAD), impulsionaram a realização de um antigo sonho da diretoria do Sincor-RJ: o lançamento de uma plataforma de ensino online criada pelo Sindicato, que conta com a parceria fundamental da Bradesco Seguros. Intitulado O Novo Corretor, o projeto que exigiu investimentos de R\$ 800 mil foi lançado no dia 17 de agosto, no Windsor Guanabara Hotel, no Centro do Rio, e contou com palestras do diretor de Canal Mercado da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, e do diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, que falaram sobre os desafios do novo corretor. A apresentação do evento, que reuniu cerca de 500 pessoas, ficou a cargo do diretor Regional da Bradesco Seguros, Pablo Guimarães.

Em palestra na abertura do lançamento, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, contou que há mais de dez anos o Sindicato vinha tentando encontrar caminhos para viabilizar a qualificação dos corretores de todo o estado do Rio de Janeiro. E ressaltou que o projeto foi construído nos últimos meses, tendo à frente o

Arley Boullosa, mas dependia de recursos para ser viabilizado. A ideia, segundo Brandão, é buscar outros “investidores-anjo” para promover o crescimento do projeto.

“Professor, tecnologia, marketing, tudo isso requer investimento. Agora, com

 DALVINO SANTINO



**“COM O APOIO DA  
BRADESCO SEGUROS,  
TEMOS A POSSIBILIDADE  
DE TORNAR A  
QUALIFICAÇÃO MAIS  
ACESSÍVEL E MELHORAR  
O PERFIL DE QUEM  
DISTRIBUI SEGUROS NO  
RIO DE JANEIRO.”**

**HENRIQUE BRANDÃO**

o apoio da Bradesco Seguros, temos a possibilidade de tornar a qualificação mais acessível e melhorar o perfil de quem distribui seguros no Rio de Janeiro. São cursos palatáveis, rápidos, pequenos insights, que podem ser aprofundados de acordo com o interesse e a necessidade de cada corretor. Associado ou não, o corretor terá acesso à plataforma de educação independentemente de onde estiver”, afirmou.

Diretor de Recursos Humanos da Bradesco Seguros, Juliano Marcílio disse que o projeto dos cursos EAD do Sincor-RJ está alinhado ao UniverSeg (Universo do Conhecimento do Seguro) da seguradora, cuja proposta é construir soluções de conhecimento para o mercado. “Ainda sabemos pouco sobre o que o seguro pode fazer em termos de proteção para a sociedade. E a relevância do corretor na venda dos produtos de seguros depende da capacitação tradicional e daquelas que são acessíveis pelas novas tecnologias”, ressaltou. Segundo ele, a plataforma de ensino vai disponibilizar pequenos vídeos de quatro minutos, em média, e textos com conteúdo em pílulas.

**Novos paradigmas** - O diretor-geral do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Gonçalves, destacou a importância da nova plataforma para um mercado que requer, cada vez mais, a especialização do corretor



 DALVINO SANTINO



■ **Representantes da Bradesco Seguros e da Diretoria do Sincor-RJ, no lançamento do projeto de EAD.** (esp. p/ dir.): Leonardo Aguiar, Rodrigo Lorenzo, Ernane Ribeiro, Ricardo Garrido, Juliano Marcílio, Jorge Mariano, Wanderley Cavalheiro, Pablo Rodrigues Guimarães, Henrique Brandão, Leonardo Freitas, Emanuel Paiva do Nascimento, Abílio Riomayor e Arley Boullosa

em consultoria e gestão de risco – e não mais como simples vendedor de determinado tipo de seguro.

“O corretor habilitado tem conhecimento suficiente para tratar de seguros mais complexos e transformá-los em uma linguagem de entendimento simples para o cliente. O profissional tem que usar a tecnologia, seja na captação de negócios, no ensino ou em outras relações com o cliente, a seu favor e não contra ele.

Tecnologia não é ameaça. O corretor sempre vai ter seu papel de destaque, desde que agregue valor às necessidades do cliente”, disse Gonçalves, referindo-se à inteligência artificial, que tem sido utilizada para a automação de processos na indústria de seguros.

Em palestra no lançamento da nova plataforma, Marco Antonio Gonçalves ressaltou que o mercado do Rio de Janeiro precisa de profissionais determinados,

resilientes e que acreditem no futuro. “O novo corretor não é apenas aquele que está se formando agora, mas todos que evoluem com o tempo e que estão atentos às necessidades do cliente para transformá-las em proteção, seja para automóvel, saúde, previdência, vida ou risco cibernético”, acrescentou.

Na palestra que fez durante o lançamento, Leonardo Freitas, diretor do Canal Mercado da Bradesco Seguros, afirmou

 DALVINO SANTINO


**“O PROJETO PREVÊ UM PROGRAMA DE WORKSHOPS, PALESTRAS E CURSOS REGULARES, COM FOCO EM ASSUNTOS QUE REALMENTE AJUDEM A IMPULSIONAR O CRESCIMENTO PROFISSIONAL DOS CORRETORES.”**

ARLEY BOULLOSA

## Vídeos e microlearning: tendências da educação

O lançamento de uma plataforma de ensino online vai ao encontro das tendências que norteiam a educação corporativa, segundo o DOT Digital Group, grupo brasileiro especializado em soluções de tecnologia para a educação. Segundo pesquisas do DOT, em 2020, os vídeos serão responsáveis por 82% do tráfego total da internet. Hoje, 76% dos profissionais assistem a pelo menos um vídeo por semana e 40% deles tornam a prática diária; 75% dos profissionais preferem assistir a um vídeo a ler um texto.

Outra transformação é o chamado microlearning: estratégia de aprendizagem que privilegia a distribuição de conteúdo em pílulas de conhecimento curtas e relevantes, tornando o processo de absorção de informações mais flexível, ágil e efetivo. Segundo a pesquisa, 92% dos profissionais esperam que as organizações aumentem o uso de microlearning em 2018. E foram essas tendências que orientaram a estruturação da nova plataforma do Sincor-RJ.

“Em meio a múltiplas distrações que tornam a atenção um bem escasso, engajar profissionais se tornou um dos maiores desafios dos treinamentos. Temos a missão nada trivial de criar ambientes de aprendizagem que atraíam os corretores para desenvolver competências e aumentar a produtividade, sem tomar muito tempo”, ressalta Boullosa.

que as mudanças disruptivas preveem novos paradigmas. “O mercado está mudando: são novos olhares, novas percepções. O corretor precisa se adequar aos novos hábitos do consumidor, pois as experiências de consumo são mais sustentáveis. O novo consumidor prefere alugar um imóvel a comprar a casa própria. Quer viajar e conhecer novas culturas. As novas gerações não consideram prioridade ter carro próprio e, assim, crescem os transportes alternativos”, observou.

Segundo ele, estudos mostram que 55% das pessoas compram com base

nos comentários online de outros consumidores. E a indústria de seguros, que por muitos anos foi definida pelas iniciativas dos seguradores e dos corretores, hoje passa a ser definida pelo segurado. “São novos conceitos e temos que estar preparados”, alertou.

O executivo destacou que não cabe mais nos novos tempos entrar em contato com o cliente somente na hora da renovação de um seguro, pois o consumidor quer interatividade e busca novas experiências no decorrer do contrato. “O novo consumidor é conectado, utiliza dife-





**ENTREVISTA** Marco Antonio Gonçalves – diretor-geral da Bradesco Seguros

# Investir em treinamento é essencial

*O projeto de EAD 'O Novo Corretor' é fruto de um sonho que o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, acalenta há mais de dez anos, por entender que a formação e a qualificação dos corretores de seguros e de outros profissionais do mercado são o único caminho para melhorar a distribuição dos produtos de seguro no país – e especialmente no estado do Rio. O diretor-geral da Bradesco Seguros comenta a iniciativa, que se traduz no mais importante projeto do Sincor-RJ em seus mais de 80 anos.*

**Como a Bradesco Seguros, líder de mercado no Brasil e na América Latina, vê essa iniciativa?**

Todo esse esforço é mais do que justificável: o corretor é o elo entre o segurado e as empresas de seguros. Ao longo de sua trajetória, o Grupo Bradesco Seguros tem valorizado o corretor, investindo em sua capacitação e

atualização, seja por meio de ferramentas digitais ou de encontros presenciais sob a coordenação do UniverSeg, programa direcionado à capacitação de corretores e funcionários que, lado a lado com as agências do banco, garante nossa presença em todo o país.

**Como nasceu a ideia de ser a primeira parceira do projeto de EAD do Sincor-RJ?**

Ficamos muito felizes com o convite do Sincor-RJ para participarmos desse projeto. Isso reforça nossa política de investimento em inovação e conhecimento – vetores de performance, evolução e cultura para que o mercado segurador continue a crescer com vigor no país. Portanto, investir em treinamento é essencial.

**De que forma a qualificação dos corretores, principalmente do interior, pode ajudar a empresa a alavancar seus negócios em todo o estado?**

O mundo mudou e o segurado também. Ele quer mais conveniência, transparência e resolutividade. Por isso, é necessário ampliar não apenas os negócios, a performance e o resultado, mas também os níveis de satisfação do cliente. É preciso estar ao lado deles em cada momento de sua vida, numa relação longa, atri-



morando cada vez mais a experiência com o cliente. Representa transformar riscos em oportunidades de crescimento, trabalhar com ética e atender da melhor maneira todos que confiam em nós para proteger vidas, saúde, patrimônio e futuro.

**A oferta de qualificação para os corretores fluminenses é a mesma de outros estados? Havia uma demanda não atendida no Rio?**

Pela experiência obtida por meio dos treinamentos do UniverSeg em todo o país, o Grupo Bradesco Seguros não observa diferenças regionais na procura por programas de capacitação. Mas é importante reforçar que o convite feito pelo Sincor-RJ para que participássemos do projeto é de fundamental importância para que possamos estreitar laços com os corretores fluminenses e reforçar ainda mais a participação do Rio de Janeiro no mercado segurador. A Bradesco Seguros tem profunda relação com a cidade e o estado. Prova disso é a nova sede localizada na região do Porto Maravilha, que será inaugurada em breve.

 DALVINO SANTINO


“A RELEVÂNCIA DO CORRETOR NA VENDA DOS PRODUTOS DE SEGUROS DEPENDE DE CAPACITAÇÃO TRADICIONAL E DAQUELAS QUE SÃO ACESSÍVEIS PELAS NOVAS TECNOLOGIAS.”

JULIANO MARCÍLIO

rentes canais de comunicação, quer interagir com as empresas e saber o que elas têm de diferente a oferecer. Além de ser muito informado, ele é descomprometido”.

Outra questão pontuada por ele foi a economia da longevidade, que cresce num país com mais de 30 milhões de pessoas acima dos 60 anos, o que representa novos nichos de negócios para o mercado. “O idoso de hoje é diferente do passado, ele tem iPad, quer viajar e precisa de proteção, precisa de renda. Mas só 12% da popula-

ção brasileira têm previdência privada e 25% contam com a proteção de um plano de saúde”, informou.

Para Leonardo Freitas, o Brasil é um país de oportunidades: a 8ª economia do mundo e o 12º mercado segurador global, com projeção de

ocupar em 2025 a 9ª posição – o que torna o projeto do Sincor-RJ extremamente atual e aderente a tudo o que está acontecendo, pois prevê o empoderamento do corretor nessa indústria pujante. “Somos responsáveis por devolver à sociedade

## Os números falam por si

*Durante o lançamento da plataforma de ensino a distância, alguns números apresentados pelos palestrantes dão a exata dimensão do potencial ainda inexplorado que o país tem para impulsionar os negócios da indústria de seguros e da importância que, a cada dia mais, a tecnologia passa a ter na vida das pessoas. Conheça alguns:*



**Brasil é o 12º mercado de seguros do mundo**, com perspectiva de se tornar o 9º



**64% da população brasileira** nunca foi abordada por um corretor de seguros

**12 milhões das buscas mensais no Google** referem-se a ‘seguros’



### Consumidor

**43% querem** uma vida com mais comodidade

**55% compram** com base nos comentários online de outros consumidores

**25% compram** algo que viram em um vídeo

**97% não consomem** de marcas consideradas antiéticas





 DALVINO SANTINO



■ **Henrique Brandão, Leonardo Freitas e Arley Boullosa**, em primeiro plano, se somaram às centenas de corretores que prestigiaram o lançamento da plataforma online de ensino

brasileira R\$ 222 bilhões em resgates, pagamentos de sinistros e reembolsos de saúde. É importante entender a relevância do que fazemos”, frisou. Os valores referem-se a 2017.

**Transformação digital** – Desde que assumiu a diretoria de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, em maio de 2017, Arley Boullosa tinha como uma de suas missões buscar soluções para ajudar o corretor a atravessar a era da transformação digital, que vem impactando o mercado fortemente. O primeiro passo foi promover palestras semanais no formato de debate, convidando palestrantes para falar sobre temas como: perspectivas do mercado, corretor do futuro, marketing digital, captação de cliente pela internet, gestão de relacionamento, novas tecnologias e empreendedorismo, entre outros.

O sucesso da iniciativa veio com o número

de pessoas que lotavam o auditório do Sindicato em todas as palestras. Mas era preciso dar um passo além e tornar esse conteúdo acessível para os corretores de regiões mais distantes, que não têm a possibilidade de estar presencialmente a cada semana na sede do Sincor-RJ, no Centro do Rio.

“Criamos o Comitê de Tecnologia para encontrar alternativas viáveis financeiramente e propusemos uma parceria à Bradesco Seguros, que assumiu o compromisso de criar um sistema de ensino a distância que facilitasse nossas operações. Assim nasceu O Novo Corretor, que prevê um programa de workshops, palestras e cursos regulares, com foco em assuntos que realmente ajudem a impulsionar o crescimento profissional dos corretores”, destacou.

As palestras realizadas na sede do Sindicato passarão a ser filmadas e ficarão disponíveis no novo canal para que todos

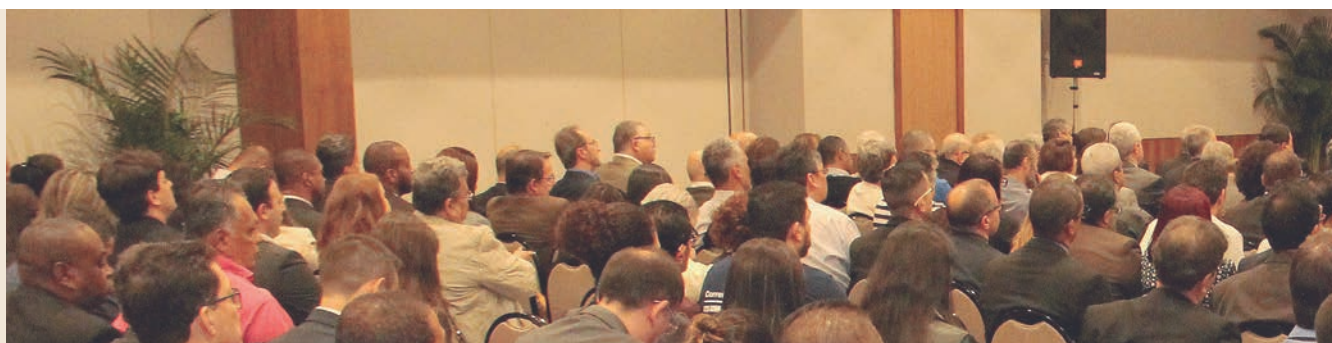
 DALVINO SANTINO



“O MERCADO ESTÁ MUDANDO E O CORRETOR PRECISA SE ADEQUAR AOS NOVOS HÁBITOS DO CONSUMIDOR, POIS AS EXPERIÊNCIAS DE CONSUMO SÃO MAIS SUSTENTÁVEIS.”

LEONARDO FREITAS

possam assistir: o material será editado e transformado em ‘pílulas de conhecimento’, vídeos curtos de 4 a 5 minutos de duração. Arley Boullosa informa que o material didático já está sendo preparado por profissionais renomados do mercado e que o Sincor-RJ fará avaliações periódicas para que os alunos avancem nos treinamentos por módulos. Alguns cursos que são oferecidos: Curso Básico de Seguros, Seguro Automóvel, Seguro Responsabilidade Civil Geral, Marketing Digital, Técnicas de Vendas, Seguros de Riscos de Engenharia e Seguro Fiança Locatícia.



## Com a palavra, o corretor de seguros

*Maiores beneficiários do lançamento da plataforma de ensino a distância, os corretores de seguros falam sobre suas expectativas com a nova oportunidade de treinamento e qualificação, que passarão a ter com o projeto O Novo Corretor.*

“Vivemos a era da informação. O segurado tem na palma da mão toda a informação que precisa. O corretor não pode mais ser um mero repetidor de informações das seguradoras, precisa ser um consultor, um orientador, levar para o segurado as soluções que ele precisa, com a expertise que ele adquiriu em sua experiência como canal de distribuição. O Sindicato enxergou isso e quer empoderar o corretor, dando a oportunidade para ele possa se aprimorar independentemente de onde ele estiver.”

ANDRÉ GOMES  
Representante sindical da Região dos Lagos.

“Atualização de conhecimentos é bem difícil para os corretores que atuam fora da capital. As seguradoras costumam fazer palestras nas regiões, mas é pouco em relação ao potencial de conhecimento a que podemos ter acesso. A falta de qualificação é nosso maior desafio, pois a indústria de seguros está em constante transformação. Esperamos que a plataforma do Sincor-RJ contribua para que os profissionais atinjam seu melhor desempenho, pois o mercado oferece muitas possibilidades.”

JONAS MARQUES  
Representante sindical de Três Rios e Região

“Os cursos online vão facilitar muito a nossa vida, pois a qualificação tem sido crucial para os corretores. Diante da grande oferta de produtos pelas seguradoras, o corretor deve atuar como um consultor multiproduto, ampliando seus ganhos ao saber explorar o potencial de consumo do cliente. Muitos ainda não diversificaram suas carteiras por falta de conhecimento, de saber como proceder. Eu mesmo atuo principalmente com automóveis e saúde, mas pretendo agora partir para seguro de vida e outros ramos.”

LUIZ CARLOS BARRETO  
Representante sindical da Zona Oeste.

“Uma plataforma de educação a distância é um antigo anseio dos corretores do interior, que perdem um dia inteiro para ter acesso a um curso de três horas na capital. Quem mora em Cabo Frio e Macaé leva ainda mais tempo. O sindicato tem oferecido cursos muito importantes que não conseguimos frequentar. E o corretor que não se atualizar está fadado ao fracasso. É um mercado em constante transformação, principalmente pelo uso de novas tecnologias. Precisamos fazer parte da transformação digital de que tanto se fala.”

OSIR ZIMMERMANN  
Presidente da Comissão de Eventos do Sincor-RJ.







“Esta era uma antiga reivindicação dos corretores de seguros do interior do estado, pois nem sempre é possível nossa participação nos eventos. Na maioria das vezes, não por falta de vontade, mas por inúmeros fatores que influenciam o deslocamento até a capital. Agora, com a plataforma online, teremos oportunidade de nos preparar dignamente e obter uma qualificação melhor, que nos permita concorrer de forma justa e consciente com os corretores de seguros da capital.”

JORGE LUIZ NASCIMENTO  
Representante sindical de Itaboraí.

“Parabéns ao Sincor-RJ pela iniciativa e à Bradesco pelo apoio. A ferramenta é de grande importância para os corretores do interior, pois o conhecimento é um instrumento de transformação para todos e queremos ter acesso à qualificação de qualidade. Temos que estar atentos às transformações do mercado e integrados por meio de ferramentas que encurtem as distâncias, territoriais ou de conhecimento, para tirar proveito máximo do nosso negócio. É importante transformar e empoderar o corretor, o principal ator do setor de seguros.”

MARCELO REIDL  
Representante sindical em Macaé.

“O lançamento de um projeto de ensino a distância é de fundamental importância para o exercício da nossa profissão, principalmente para os corretores que, como eu, vivem e trabalham nas cidades do interior do estado. As palestras e cursos somam muito para o nosso dia a dia, pois possibilitam a ampliação da carteira para outros ramos e qualificam o corretor para ter conhecimento específico sobre os produtos que for oferecer.”

CLÁUDIO F. CRISTIANO  
Delegado regional do Sincor-RJ na Região Serrana.

“Trabalho com produtos de previdência há 20 anos. Agora decidi ampliar meu leque de atuação para todos os ramos e preciso me atualizar. Espero aprender muito com os cursos que serão oferecidos na plataforma, porque moro e trabalho na Barra da Tijuca e atravessar a cidade para fazer um curso presencial é inviável: perco muito tempo no trânsito e deixo de atender os clientes. A iniciativa certamente vai ajudar o corretor a ampliar seus conhecimentos e seus negócios.”

SÉRGIO SILVA  
Corretora Bliberal.

“O ensino a distância é um sonho que sempre alimentei, porque fui fundador da franquia de seguros para o pequeno corretor, em 1994. Esta parceria do Sincor-RJ com a Bradesco traz à baila o que há de mais importante e atual para o exercício da profissão. O corretor qualificado alavanca seus negócios e ajuda a desenvolver o mercado como um todo.”

SÉRGIO CLARK  
Chairman do Grupo JLT.

“Esta iniciativa do Sincor-RJ é essencial para que o pequeno corretor possa se desenvolver e alavancar seus negócios neste mundo tão tecnológico. Eu sou muito grata e imagino que todos que poderão se beneficiar também têm o mesmo senso de agradecimento, pois os cursos de qualificação hoje disponíveis exigem presença física e são muito caros para quem tem um pequeno portfólio de negócios. Se eu fosse dar uma nota, seria 10!”

ROSELI BRAAT  
Corretora de seguros pessoa física.

# Seguradoras trazem soluções para o trabalho do corretor

 DALVINO SANTINO

POR **VANIA MEZZONATO**

“O que sua seguradora está fazendo para o corretor de seguros?” A pergunta direcionada aos representantes das sete principais seguradoras do país norteou as palestras da manhã do I Encontro de Corretores de Seguros da Zona Oeste: Bradesco (Marco Antonio Gonçalves), HDI (Murilo Riedl), Icatu (Luciano Snel), Mapfre (Jonson Marques de Souza), Porto Seguro (Rivaldo Leite), Sompó (Eduardo Fazio) e SulAmérica (André Lauzana).

Promovido pelo Sincor-RJ, o evento ocorreu no Hotel Windsor Marapendi, na Barra da Tijuca, no dia 15 de agosto, e contou com a participação de cerca de 400 corretores de seguros. A organização ficou a cargo de Luiz Carlos Barreto, representante do Sindicato na Zona Oeste. Um dos pontos altos do encontro foi a palestra de Nilton Molina (Mongeral Aegon) sobre longevidade, que fechou os trabalhos da parte da manhã (veja box).

“Estamos juntos, seguradores e corretores, num esforço para trazer cada vez mais produtos para a sociedade. E, para atender melhor o segurado, o corretor tem que estar preparado e se manter informado sobre as novidades do mercado”, pontuou Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, na abertura do evento.



■ **Audiência alta.** O público lotou o auditório do hotel e participou ativamente das palestras, que reuniram os principais players do mercado de seguros

**Planejamento** – A primeira palestra coube a Luciano Snel, presidente da Icatu, que apresentou o portfólio de produtos e serviços que a seguradora oferece e destacou a importância dos parceiros comerciais para o desenvolvimento do mercado. “Precisamos de vocês para construir o futuro. O corretor tem um papel fundamental nesta jornada, nós não chegamos aqui sozinhos. Os produtos de previdência são hoje de primeira necessidade. A previdência tem que ser oferecida junto com um

seguro de vida, senão, o planejamento não estará completo”, sugeriu.

Marco Antonio Gonçalves, diretor-geral da Bradesco Seguros, ressaltou a importância dos seguros em todas as situações vividas hoje pelos brasileiros: segurança pública, desejo de ter um plano de saúde e a reforma da previdência, que vem impulsionando os planos privados como garantidores do futuro das famílias. “Estamos na solução dos problemas. O país se tornará mais forte através da instituição do seguro”, afirmou.







**“ESTAMOS JUNTOS,  
SEGURADORES E  
CORRETORES, NUM  
ESFORÇO PARA TRAZER  
CADA VEZ MAIS  
PRODUTOS PARA A  
SOCIEDADE. E PARA  
ATENDER MELHOR  
O SEGURADO, O  
CORRETOR TEM QUE  
ESTAR PREPARADO E SE  
MANTER INFORMADO  
SOBRE AS NOVIDADES  
DO MERCADO.”**

**HENRIQUE BRANDÃO**

Destacando que “produto bom é aquele que vende bem”, o executivo lembrou que é preciso levar produtos acessíveis às classes sociais mais baixas, que ainda não consomem seguro. Quanto à temática tecnologia, afirmou: “As inovações trazidas pela tecnologia não são uma ameaça, mas podem ser uma concorrente. O cliente quer conveniência, mas o corretor nunca vai perder a gestão do risco. Para saber o produto mais adequado para sua necessidade, o segurador precisa da consultoria do corretor.

Usem a tecnologia para prestar um serviço mais adequado”, sugeriu.

Rivaldo Leite, diretor-executivo de Produção da Porto Seguro, abordou as facilidades trazidas pela tecnologia, lembrando que a companhia tem 18 aplicativos voltados para clientes e corretores e quer ampliar ainda mais a presença digital na sua atuação, para reduzir custos e riscos e facilitar a jornada do cliente. “O corretor é essencial para o mercado, mas tem que abrir o leque de possibilidades para além do seguro de auto. Ninguém mais quer

ter carro e há um mar de outras oportunidades esperando por vocês”, conclamou.

**Tecnologia** – A resiliência do mercado de seguros diante da crise foi lembrada por André Lauzana, vice-presidente Comercial da SulAmérica, que apresentou os números da companhia e sua participação no mercado do Rio, creditando os resultados à parceria com os corretores. “Vocês são os ouvidos e sensores dos clientes e sabem melhor que ninguém o que devemos ofertar”, disse ele, que listou em seguida as iniciativas tecnológicas da seguradora.

Os ajustes feitos nos multiprodutos da Mapfre, para facilitar as vendas e atender melhor ao cliente, pontuaram a exposição de Jonson Marques, diretor Comercial. Ele destacou o projeto Ativação, que deu fôlego novo para a base de corretores pouco atuante: 430% de crescimento, e apresentou as tendências futuras do setor, afirmando que o talento humano nunca será substituído no negócio do seguro. “A tecnologia ajuda a reduzir custos e facilita o nosso trabalho, mas não nos afastará dos distribuidores dos nossos produtos”, ressaltou.

**Expansão** – Diretor Comercial do RJ, Norte e Nordeste da Somo, Eduardo Fazio chamou a atenção para a importância do Brasil para a seguradora (a segunda maior operação do grupo fora do Japão) e falou sobre a nova sede inaugurada no Rio de Janeiro. Segundo ele, a companhia vai inaugurar ainda este ano três novas filiais (Vitória, Cuiabá e Campo Grande), totalizando 45 unidades.



**LUCIANO SNEL**  
presidente da Icatu

*"A Icatu já tem como rotina se reunir com grupos de corretores semanalmente. E o evento na Zona Oeste, uma área específica do Rio de Janeiro, nos deu uma oportunidade única de saber quais são as prioridades da região, de conhecer melhor as percepções e as necessidades dos corretores que atuam nestes locais, e de trocar experiências. Certamente vamos abrir um escritório nesta região."*



**MARCO ANTONIO GONÇALVES**  
diretor-geral da Bradesco Seguros

*"A Bradesco sempre está presente nesses eventos porque o corretor é nosso principal canal de distribuição. O Sincor-RJ tem investido na aglutinação dos corretores para que eles possam se fortalecer e se preparar para os desafios e as oportunidades. O evento mostrou este potencial. Encurtar distâncias entre as seguradoras e o corretor é fundamental para a evolução do mercado."*



**RIVALDO LEITE**  
diretor-executivo de Produção da Porto Seguro

*"Não tem como falar de negócio no nosso mundo sem falar do corretor, que é de suma importância para nossa existência e nosso futuro. O local estava lotado, o que mostra a força do Sincor-RJ e o carisma do Henrique Brandão para aglutinar seguradoras e corretores. A oportunidade de divulgar nossos produtos é excelente e apoiaremos sempre esses eventos."*



**ANDRÉ LAUZANA**  
vice-presidente Comercial da SulAmérica

*"Muito rica e valiosa a proximidade que o Sincor-RJ promove entre seguradoras e corretor, pois passamos a entender melhor as demandas e as necessidades do cliente para ampliar nosso negócio. O corretor do Rio se desenvolveu muito, se reinventou, e entendeu que o cliente é o foco. O evento foi muito rico e a SulAmérica gosta de estar presente, ouvindo e aprendendo."*

## Expectativa de vida cresce e desafia a sobrevivência na velhice

Um dos pontos altos do evento foi a palestra sobre longevidade apresentada por Nilton Molina, presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon, que fechou os painéis da manhã. Depois de ressaltar que o problema da aposentadoria deve ser observado sob o prisma de quatro dimensões (individual, família, estado e seguro), Molina apresentou

números que deixam clara a necessidade de o país promover uma reforma urgente na previdência social. "Não conte com o estado no futuro, porque não há como atender quem contribui por 30 anos, se aposenta aos 60 e vai viver mais 30. A conta não fecha", enfatizou.

Segundo Molina, o estado brasileiro não tem como proteger um "exército de velhos improdutivos", que não tem mais



■ **Nilton Molina:** "O mercado tem que enfrentar este problema de forma virtuosa."







### JONSON MARQUES

diretor Comercial da Mapfre

*“Estar aonde as coisas acontecem sempre nos leva a aprender muito. Ouvir os concorrentes, ver o que eles estão fazendo e entender o que podemos melhorar para aproximar mais o corretor da companhia. Nada como estar na região em que o corretor atua e perceber a temperatura, os sentimentos, as dificuldades e as oportunidades. Foi uma troca de experiência muito positiva.”*



### EDUARDO FAZIO

diretor Comercial RJ, Norte e Nordeste da Sompó

*“A Sompó não abre mão de participar desses eventos, que são estratégicos para nosso negócio, porque o corretor é nossa principal fonte de distribuição no Brasil. A companhia tem portfólio amplo e forte, muitas novidades, e precisamos nos comunicar com o corretor, falar sobre nossos produtos. Esses eventos são fundamentais para que possamos executar bem nossas estratégias.”*

FOTOS: DALVINO SANTINO



### MURILO REIDL

presidente da HDI

*“Foi uma boa oportunidade para falar de nossos problemas em comum, pois somos elementos de um mesmo organismo. Conversar e entender o que podemos fazer juntos para o nosso mercado é um interesse recíproco. É uma oportunidade especial, fora dos problemas cotidianos, para que possamos falar do futuro no curto prazo. O mercado tem mudado muito e nos traz muitos desafios.”*

capacidade laborativa para se sustentar. No Brasil, os gastos com a previdência representam 13% do PIB e, na China, 1%. “Quem não se preocupa com o futuro entrega sua aposentadoria nas mãos do estado, mas este é um problema da família”, ressaltou.

Na avaliação de Molina, também presidente do Instituto de Longevidade da Mongeral, a solução passa pela poupança individual em todos os níveis de renda, pois a expectativa de sobrevida vem crescendo em todos os segmentos etários. “E como se trata o velho? Com seguro de vida, de saúde e previdência

privada. O mercado tem que enfrentar este problema de forma virtuosa”, alertou.

Os dados apresentados na palestra mostram que a taxa de fecundidade das mulheres no país caiu 57,7% entre 1990 e 2015, de 4,1 filhos nascidos vivos por mulher para 1,7. A projeção para 2034 é de 1,5 filho, índice abaixo da taxa de reposição. Mesmo assim, ressaltou Molina, a população aumenta porque a expectativa de vida está aumentando. Em 2060, haverá menos pessoas economicamente ativas (-6,7%) em relação a 2015, enquanto o número de idosos no mesmo período saltará de 11,5% da população para 44,4%.

O envelhecimento da frota de veículos brasileira foi o foco da palestra de Murilo Riedl, presidente da HDI, que apresentou gráficos mostrando a evolução do setor automobilístico. Segundo ele, 65% da massa segurada atual é de carros com até cinco anos de idade. A queda nas vendas de veículos zero quilômetro, registrada nos últimos anos em função da crise, provocou uma redução no número de automóveis segurados.

“Foram três anos consecutivos de diminuição de vendas de carro zero, o que impactou diretamente na massa de segurados de novos e seminovos”, afirmou. Mas chamou a atenção dos corretores para o potencial que a frota envelhecida pode representar para o mercado. “Temos que viabilizar produtos que façam sentido para a frota velha e para o consumidor”, concluiu.

Ao final de cada palestra, os organizadores abriram os debates para os corretores presentes, que fizeram perguntas pontuais sobre dificuldades que enfrentam na comercialização dos produtos, como negativa de cobertura das seguradoras e valor do prêmio calculado pelo CEP, o que penaliza ainda mais as classes menos favorecidas. Os palestrantes prometeram estudar soluções.

No painel da tarde, os representantes regionais das seguradoras falaram sobre novos produtos para o portfólio do corretor. Estiveram presentes Carlos Henrique Sumarino dos Santos (Mapfre), João Paulo Cunha (Porto Seguro), Solange Zaquem (SulAmérica), Antônio Carlos Costa (HDI), Leilane Ramos (Sompó) e Pablo Rodrigues Guimarães (Bradesco Seguros).



# Porto Seguro reforça estratégia de ampliar a atuação no estado

DIVULGAÇÃO PORTO SEGURO

POR LUIZ LOURENÇO

O potencial do mercado do Rio de Janeiro e a parceria com os corretores de seguros para atingir as metas de crescimento da Porto Seguro no estado são apostas do novo diretor Comercial da seguradora no Rio de Janeiro, Espírito Santo e Regiões Norte e Nordeste. Com 31 anos de carreira no mercado, Marcos Silva assumiu o cargo depois de passar cerca de 20 anos atuando em outras regiões do país.

“O mercado do Rio de Janeiro passa por um momento especial, que nos leva a identificar novas chances de fazer negócios nos diversos segmentos de seguros”, afirma ele, acrescentando que o estado é estratégico para os negócios da Porto Seguro, que acaba de inaugurar mais um Centro Automotivo na capital. Veja a seguir os principais trechos da entrevista exclusiva que Marcos Silva concedeu à Revista Previdência & Seguros.

## Quais serão suas prioridades nessa nova missão à frente da diretoria da Porto?

Temos grandes desafios e oportunidades pela frente. O mercado do Rio de Janeiro passa por um momento especial, que nos leva a identificar novas chances de fazer negócios nos diversos segmentos de seguros. A prioridade é



“CRIAR NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS E CONTINUAR INVESTINDO EM TECNOLOGIA E SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA OS CLIENTES SÃO INICIATIVAS ESSENCIAIS PARA MANTER NOSSO DESEMPENHO NO MERCADO.”

manter o relacionamento e o compromisso com os corretores e apoiá-los em suas demandas. Nosso objetivo é oferecer sempre aos clientes as melhores opções e inovar na oferta de produtos.

## Como está o relacionamento da Porto Seguro com os corretores de seguros?

A Porto Seguro busca oferecer muitos atrativos para os corretores que optam por trabalhar com seus produtos e trabalha para estar alinhada ao desenvol-





**"A PORTO SEGURO  
BUSCA OFERECER  
MUITOS ATRATIVOS PARA  
OS CORRETORES DE  
SEGUROS QUE OPTAM POR  
TRABALHAR COM SEUS  
PRODUTOS E TRABALHA  
PARA ESTAR ALINHADA AO  
DESENVOLVIMENTO DESSES  
PROFISSIONAIS."**

vimento desses profissionais. A seguradora conta com um time comercial capacitado para atender às demandas dos corretores e especialistas para cada segmento, de forma a analisar e atender suas necessidades. Porto Seguro, Azul e Itaú oferecem produtos diferenciados, de acordo com o consumidor. No caso do seguro auto, por exemplo, uma diferença eventual no valor do prêmio deve-se à quantidade de serviços oferecidos e contratados. Tudo de acordo com a necessidade do segurado.

#### **Quais os projetos da companhia que podem impactar o desempenho dos corretores?**

O mercado de seguros começa a dar sinais de aquecimento e deve gerar novos ganhos no segundo semestre. O setor automobilístico já caminha neste sentido, com as montadoras retomando a produção, o que consequentemente reflete no

cliente que volta a usar o seguro de automóveis. A sociedade como um todo mostra-se mais disposta a voltar a consumir. Este ano vamos lançar um seguro para Bike, nicho em expansão no Espírito Santo, Rio de Janeiro e demais praças. Além disso, outros produtos vêm ganhando força na região, como o seguro residencial.

#### **Qual a relevância do Rio de Janeiro para a Porto Seguro?**

O Rio de Janeiro faz parte da história da Porto Seguro e é um mercado estratégico para a companhia. Recentemente, por exemplo, foi inaugurado mais um Centro Automotivo Porto Seguro no Centro da Capital. Atualmente são 25 endereços distribuídos em várias regiões do estado, entre elas, Niterói e Duque de Caxias. A abertura desta nova unidade reforça a estratégia da Porto de ampliar e consolidar sua atuação no estado.

#### **A instabilidade econômica ainda tem reflexos nos negócios?**

O mercado, de forma geral, foi impactado pela crise econômica vivida pelo país. Entretanto, o cenário econômico vem dando sinais de recuperação. Os desafios dos últimos anos nos levaram à necessidade de desenvolver novas estratégias para alcançar bons resultados operacionais. Criar novas oportunidades de negócios e continuar investindo em tecnologia e soluções inteligentes para nossos clientes são iniciativas essenciais para manter nosso desempenho no mercado. No primeiro semestre, registramos crescimento em

relação ao mesmo período de 2017 nas diversas linhas de produtos.

#### **Como a Porto Seguro vê as soluções e as ferramentas possibilitadas pela internet?**

As pessoas estão cada vez mais conectadas à internet. E esse universo é importante para entender e atender aos diversos perfis de clientes. Os investimentos "ON" são necessários para levar conhecimento e capacitação ao corretor. A Porto disponibiliza o aplicativo Corretor Online, ferramenta de consulta voltada aos profissionais, que tem diversas funcionalidades de apoio às vendas e pode ser usada com ou sem acesso à internet; e desenvolveu ainda a ferramenta Promodigital, que permite a confecção de material digital para o corretor enviar a seus clientes e/ou publicação nas redes sociais. Essas plataformas têm otimizado tempo e permitido ganhos de escala operacional e técnica. Por outro lado, nosso relacionamento é presencial, é genuíno, e os recursos online como os canais de comunicação agilizam nossa operação.

#### **Qual sua avaliação do projeto "O Novo Corretor", desenvolvido pelo Sincor-RJ, para promover ensino presencial e a distância para o corretor?**

O projeto é uma iniciativa importante para o setor. O mercado passa por um momento de transformação e precisamos de ações e iniciativas diferenciadas como essa, que nos ajudem a criar novos modelos de negócios para atender um novo consumidor cada vez mais exigente.

# Planos contratados para menores garantem a faculdade no futuro

POR **LETICIA NUNES**

O filho passa no vestibular de Medicina e a família comemora. Mas, de repente, vem o susto: a faculdade é particular e a mensalidade gira em torno de R\$ 10 mil, fora os custos com livros. Situações assim estão levando muita gente a investir em planos de previdência privada para menores. Somente de janeiro a maio deste ano, foram investidos R\$ 728,5 milhões em planos de previdência para menor, segundo a FenaPrevi. No ano passado, o montante chegou a R\$ 1,86 bilhão – apesar da crise econômica, que afeta a renda das famílias e faz com que sobre menos dinheiro para planejar o futuro dos jovens.

Embora o número de participantes venha crescendo, apenas 14,7% da população ocupada possui um plano de previdência privada no país. “A retomada da economia e do emprego abrirá espaço para ampliar essa base, incluindo trabalhadores com carteira assinada, profissionais liberais e outros que necessitam de um planejamento financeiro de longo prazo”, prevê Edson Franco, presidente da FenaPrevi.

Os dados indicam que no ano passado 13.324.124 de brasileiros tinham planos de previdência privada contratados, dos quais 264.453 eram novos participantes no sistema. Do total, 10.240.139

são contratos de planos individuais (incluindo previdências para menores) e 3.083.985 de planos coletivos.

**Reforma da Previdência** – É preciso considerar também outro fator. A expectativa pela Reforma da Previdência – e as novas regras que entrarão em vigor – tem levado muita gente a buscar um plano privado para garantir a aposentadoria dos filhos, que ficarão longe de se aposentar pela previdência pública. Antigamente, uma jovem que entrasse no mercado de trabalho aos 20 anos se aposentaria aos 50. Um rapaz, aos 55. A reforma em debate no Congresso Nacional prevê a idade mínima de 65 anos para quem quiser parar de trabalhar, independentemente do sexo e da idade que a pessoa tinha quando iniciou sua vida profissional.

“A busca por esse tipo de plano de previdência também está muito focada no momento em que o país atravessa. As notícias sobre a Reforma da Previdência e a falta de segurança sobre a aposentadoria formal levam as pessoas a pensarem sobre o que vai acontecer na hora em que o filho quiser se aposentar”, observa Guilherme Sabatini, diretor Comercial da Lugano Corretora de Seguros.

Antes de pensar na aposentadoria, portanto, é preciso se preparar para bancar a educação dos filhos. Diretora de Vida, Previdência e Investimentos da Porto Seguro, Fernanda Pasquarelli

lembra que, antes de adquirir a modalidade infantil, é importante traçar um objetivo de longo prazo. Segundo ela, se o cliente fizer um plano para um recém-nascido, contribuindo mensalmente com R\$ 300, aos 18 anos, o fundo acumulado será de cerca de R\$ 100 mil, com uma rentabilidade estimada de 6% ao ano.

“Quando atingir o montante desejado, o plano poderá ser transformado em renda por um determinado período ou ser sacado de uma única vez para pagar os estudos, no Brasil ou no exterior. Quanto mais cedo começar e quanto mais aportes fizer, maior será a reserva de dinheiro lá na frente”, afirma Fernanda.

A preocupação com o futuro das crianças não é exclusividade dos pais, que representam 90% dos interessados. Mas a preocupação se estende a avós, que respondem por 6%, e tios, que somam 2%, que também procuram seguradoras e fazem o plano de previdência como forma de presentear o neto ou sobrinho. O mercado oferece planos com aportes a partir de R\$ 25.

**Tributação diferente** – E como escolher o plano mais adequado? Quem vai investir precisa entender que cada plano tem uma tributação diferente. O PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) é a opção para quem deseja abater o investimento no Imposto de Renda, já que poderá descontar até 12% da renda, desde que faça a declaração no mode-





**“A RETOMADA DA ECONOMIA E DO EMPREGO ABRIRÁ ESPAÇO PARA INCLUIR TRABALHADORES COM CARTEIRA ASSINADA, PROFISSIONAIS LIBERAIS E OUTROS QUE NECESSITAM DE UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO DE LONGO PRAZO.”**

**EDSON FRANCO**

**“QUANDO ATINGIR O MONTANTE DESEJADO, O PLANO PODERÁ SER TRANSFORMADO EM RENDA POR UM DETERMINADO PERÍODO OU SER SACADO DE UMA ÚNICA VEZ PARA PAGAR OS ESTUDOS, NO BRASIL OU NO EXTERIOR.”**

**FERNANDA PASQUARELLI**

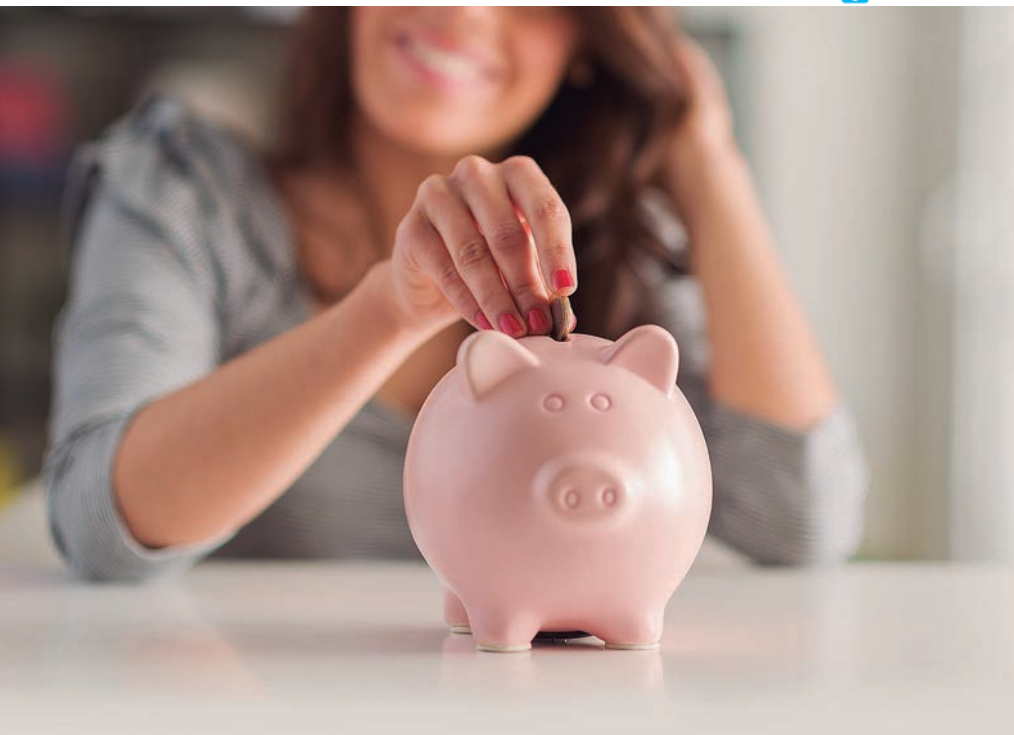
lo completo. Na hora do saque, o imposto será cobrado sobre todo o montante aplicado e não apenas sobre os rendimentos.

Para quem faz a declaração de Imposto de Renda simplificada, o VGBL é a opção mais adequada. O investimento não pode ser abatido, mas, em compensação, ao resgatar o dinheiro acumulado, o imposto incide apenas sobre os rendimentos. Qualquer que seja a opção, cabe lembrar que o usuário paga algumas taxas. A de administração, por exemplo, fica, em média, em torno de 1,5%, e é cobrada anualmente. Algumas instituições também cobram taxas para aportes ou para resgates, mas os valores variam.

“Se os pais contratam um plano no momento da gravidez, não apenas terão mais tempo para poupar como poderão aumentar o valor da contribuição gradativamente, conforme forem conquistando mais estabilidade financeira”, observa o economista José Eustáquio Moreira de Carvalho, diretor da Clínica de Economia Comportamental.

Em seu livro “Falando de grana”, a jornalista Patricia Broggi lembra que, além de pensar na faculdade dos filhos, os pais devem ter em mente que, nem sempre o jovem consegue um emprego, após pegar o diploma. Se a família tiver condições de pagar os estudos, pode deixar o resgate da previdência privada para o momento em que o recém-formado começar a se estabelecer no mercado de trabalho ou optar por fazer uma pós-graduação.

 REPRODUÇÃO INTERNET



# A importância do corretor como distribuidor de seguros

POR **BIANCA ROCHA**

A sétima edição do Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (VII Enconseg) já tem data e local marcados: dia 26 de outubro, no Centro de Convenções Cidade Nova. Considerado um dos mais importantes e tradicionais do setor de seguros, o evento é organizado pelo Sincor-RJ e conta com dois patrocinadores de peso, a Bradesco Seguros e a SulAmérica Seguros. Este ano, são esperadas cerca de 1,5 mil pessoas, entre autoridades do mercado, corretores de seguros e representantes de seguradoras.

Realizado a cada dois anos, o encontro é uma excelente oportunidade para discussão de temas relevantes para o setor, troca de experiências e relacionamento entre corretores de seguros. A sétima

**“QUEREMOS REFORÇAR QUE O CORRETOR É E CONTINUARÁ SENDO O PRINCIPAL CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO BRASIL. A FORÇA ESTÁ NAS NOSSAS MÃOS, INDEPENDENTEMENTE DAS NOVAS TECNOLOGIAS QUE VÊM SURGINDO.”**

**RICARDO GARRIDO**



■ **Sucesso de público.** Os organizadores esperam a participação de 1,5 mil pessoas, garantindo a lotação do auditório do Centro de Convenções Cidade Nova, como nas edições anteriores

edição terá como tema 'Distribuição, essa força é nossa!' "Queremos reforçar que o corretor é e continuará sendo o principal canal de distribuição de seguros no Brasil. A força está nas nossas mãos, independentemente das novas tecnologias que vêm surgindo", explicou o vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido.

Na sua avaliação, é preciso chamar a atenção dos corretores para os benefícios que as ferramentas tecnológicas podem trazer para o exercício profissional e seu uso a favor do trabalho cotidiano, em vez de tentar competir com as inovações. A

ideia é que essas ferramentas agreguem valor à distribuição e venda de seguros. "A tecnologia não pode ser encarada como uma ameaça, pode agregar muito valor ao trabalho dos corretores, desde que os profissionais saibam utilizá-las de maneira correta. Daí a necessidade do aperfeiçoamento constante", completa.

**Palestras confirmadas** – A programação do VII Enconseg está disponível no site do Sincor-RJ ([www.sincor-rj.org.br](http://www.sincor-rj.org.br)) e conta com representantes de peso de diversas áreas relacionadas aos ramos de seguros e de vendas. Entre os palestran-





mais importantes momentos de debate e atualização, tanto para o corretor quanto para seguradores. “Nesse mundo, em constante e acelerada transformação, temos que compartilhar conhecimentos, repensar nossas ações, atuar com foco na inovação de produtos e serviços e utilizar a tecnologia a favor de relações humanas, cada vez mais personalizadas. É um ambiente desafiador para o mercado de seguros. Nossos clientes, cada vez mais informados e exigentes, demandam soluções de seguros completas, com ampla prestação de serviço e conveniência. Eventos como o Enconseg nos ajudam a definir ações conjuntas para entregar o que este novo mercado nos exige.”

Na opinião do diretor-geral do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Gonçalves, o encontro estreita laços com os corretores, parceiros estratégicos da empresa, e contribui para aumentar a participação do Rio de Janeiro no mercado de seguros. “Para nós é uma satisfação muito grande apoiar novamente a iniciativa do Sincor-RJ. Como seguradora multirramo, a Bradesco investe continuamente em plataformas tecnológicas que permitem, cada vez mais, que clientes e corretores sejam atendidos em diversos canais e com agilidade em todos os processos”, afirma.

**Maturidade** – A periodicidade bienal contribui para que o Enconseg tenha mais embasamento e forneça um amplo leque de conteúdo e temas que podem ser aprofundados pelos palestrantes. A concentração das discussões em apenas um dia (8h às 18h30) também é uma escolha estratégica, de acordo com Ricardo Garrido, pois um dia intenso e de imersão nos assuntos vão proporcionar reflexões importantes para o desenvolvimento da carreira dos profissionais. Na sétima edição, o evento já é considerado suficientemente maduro para agradar e atender às necessidades dos corretores de seguros.

“Após cada edição do evento, fazemos pesquisas de satisfação para entender quais foram os pontos que mais agradaram e aqueles que não fizeram tanto sucesso. O resultado é sempre altamente positivo, o que nos leva a crer que estamos no caminho certo”, informa o executivo, acrescentando que a pauta do evento começa a ser discutida com um ano de antecedência. “Organizamos reuniões mensais para acertar os mínimos detalhes e oferecer aos corretores o evento que eles merecem em termos de organização, local e conteúdo, para garantir o mesmo sucesso observado das edições anteriores”, conclui.

tes, estarão o presidente do Banco Bradesco, Octavio de Lazari Junior, e a do consultor de Economia Ricardo Amorim. São esperadas ainda apresentações da Susep e das principais seguradoras do país. “Como sempre fizemos, o encontro terá a presença de diversas autoridades do setor e palestras que abordarão os temas mais atuais do mercado de seguros. É a chance que o corretor de seguros tem para se atualizar”, resume o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Na avaliação do presidente da SulAmérica, Gabriel Portella, o Enconseg entrou para o calendário de eventos do setor como um dos

**“A BRADESCO INVESTE CONTINUAMENTE EM PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS QUE PERMITEM, CADA VEZ MAIS, QUE CLIENTES E CORRETORES SEJAM ATENDIDOS EM DIVERSOS CANAIS E COM AGILIDADE EM TODOS OS PROCESSOS.”**

**MARCO ANTONIO GONÇALVES**

**“NOSSOS CLIENTES DEMANDAM SOLUÇÕES DE SEGUROS COMPLETAS, COM PRESTAÇÃO DE SERVIÇO E CONVENIÊNCIA. EVENTOS COMO O ENCONSEG NOS AJUDAM A DEFINIR AÇÕES CONJUNTAS PARA ENTREGAR O QUE ESTE NOVO MERCADO NOS EXIGE.”**

**GABRIEL PORTELA**



Para o vice-presidente do Sindicato, a missão de passar mensagens interessantes, reais e propositivas para os corretores de seguros é atingida com sucesso pelo Enconseg. A interação entre os profissionais e a troca de experiências após as palestras é uma forma riquíssima, segundo ele, para aperfeiçoar processos de trabalho. “Essa é uma das maiores vantagens de se estar presente em encontros como esse”, afirma.

**Tecnologia** – Tecnologia é assunto de debate em quase todas as reuniões de empresas, independentemente do segmento. E não poderia deixar de ser na área de seguros. A despeito do tema do encontro desse ano – distribuição de seguros –, as novas ferramentas tecnológicas disponíveis para corretores e clientes ainda devem permanecer como objeto de discussão entre os profissionais. Segundo Garrido, é preciso inventar uma fórmula que una tecnologicamente as três pontas envolvidas no processo de venda de seguros: seguradora, corretor e cliente. “Precisamos avançar no conceito de tecnologia e encontrar alternativas que beneficiem essas três pontas, simultaneamente.”

Um dos pontos fundamentais é o corretor se perceber e se valorizar como um consultor de seguros, aquele profissional que leva informação de qualidade e administra as apólices de seus clientes. Sob esse ponto de vista, não existe concorrência tecnológica que ameace a profissão do corretor. “O consumidor dispõe atualmente de diversos meios de contratar uma apólice de seguros, através de bancos, lojas de eletrodomésticos, pela internet. Mas em que situação o segurado estará mais bem cercado de informação e segurança? Sem dúvidas, com o corretor, que é um profissional especializado no assunto”, destaca Garrido.

## Palestras reúnem nomes de peso

STEFANO AGUIAR - SULAMERICA



A periodicidade do Enconseg passou a ser bienal em 2012. Na última edição, em 2016, os participantes tiveram acesso à palestra de Raúl Candeloro, considerado um dos maiores especialistas em vendas do Brasil, abordou temas como gestão, liderança e novas técnicas de venda e o que os clientes esperam dos corretores.

Na penúltima edição, em 2014, o presidente e fundador do Habib's, Alberto Saraiva, compartilhou com os corretores sua experiência no comando de uma das maiores redes de fast-food do país. O evento contou ainda com a palestra-show do publicitário Clóvis Tavares (foto), que abordou temas como inovação, vendas, liderança e gestão de equipes.

Para se inscrever no VII Enconseg, basta entrar no site [www.enconseg.com.br](http://www.enconseg.com.br) e clicar na aba Inscrições. Até 31 de agosto, o valor do ingresso para associados era R\$ 150; para não associados, R\$ 250, e para outros, R\$ 350. Até 18 de outubro, o preço para corretores associados é R\$ 200; para não associados, R\$ 350; e para outros, R\$ 450. Ao realizar a inscrição, o boleto bancário chegará no e-mail do profissional em até 24 horas.

É importante manter o cadastro atualizado e informar os dados corretamente. Em caso de dúvidas, entrar em contato pelo telefone (21) 3505-5900. A inscrição é confirmada no sistema após o pagamento do boleto.



# Corretor de seguros nº 1 completa 100 anos

MIRIAN FICHTNER

POR **LUIZ LOURENÇO**

Conhecido como o “Corretor de Seguros Número 1 do Brasil”, o ex-presidente do Sincor-RJ, Christóvão de Moura, acaba de completar 100 anos de idade. Incisivo, inteligente, determinado e polêmico, Moura dedicou boa parte da sua vida às grandes causas do mercado de seguros e, particularmente, da categoria a que tanto se orgulha de pertencer.

“Quando entrei no Sindicato, uma de nossas lutas era contra a comercialização de seguros pelos bancos. As apólices ficavam na gaveta do gerente e não chegavam aos segurados”, testemunhou Moura, no livro editado em comemoração aos 80 anos do Sincor-RJ.

Nascido em 25 de julho de 1918, Christóvão teve atuação decisiva em fatos históricos como a regulamentação da profissão de corretor de seguros, através da Lei 4.594/64, cuja aprovação foi alcançada após oito anos de luta dos dirigentes sindicais. Após a histórica conquista, ele foi agraciado com o registro profissional 001 na Susep (o que lhe valeu o apelido de “Corretor de Seguros nº 1 do Brasil”).

Desde então, manteve ativa participação no dia a dia do mercado, colaborando com ações do Sincor-RJ e demais entidades representativas da classe, sempre que convocado a ajudar. Ainda assim, sempre modesto, passou a enfatizar e agradecer a atuação decisiva do “emérito jurista” e ex-deputado Raymundo de Brito (autor do texto final da Lei) na defesa dos corretores.

Até recentemente, nas oportunidades em que foi chamado para falar sobre a Lei 4.594, Moura não escondia a satisfação



com o fato de o texto aprovado – embora franqueasse o livre ingresso na profissão de corretor – ter exigido que fossem atendidos requisitos de qualificação profissional e de comprovada idoneidade pessoal.

Assegurava-se, assim, o ingresso no mercado de profissionais habilitados a prestar serviços técnicos ao segurado e ao segurador, atribuindo-lhes a função de representante legal do segurado. Uma conquista que escreveu definitivamente o nome de Christóvão de Moura na história do mercado de seguros brasileiro.

Quem teve o privilégio de conviver com ele só tem elogios à sua atuação frente aos interesses da categoria. Para Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, Christóvão é ainda hoje uma das maiores lideranças do mercado, responsável pela aprovação das duas leis mais importantes da indústria de seguros: a que regulamentou a profissão dos corretores e o Decreto 73/1966, que dispôs sobre o SNSP e regulou as operações de seguros e resseguros.

“Ele tem que ser lembrado e coroado por todo o legado que deixou para os corretores. É uma referência para todos nós, uma figura ilustre. Rendo minhas homenagens a ele e à esposa, Bernadete, que sempre esteve a seu lado nesta longa caminhada”, afirmou.

O ex-presidente do Sincor-MG e da Fenacor, Roberto Barbosa, recorda que conheceu Christóvão quando entrou na política do setor de seguros e ele era presidente do Sincor-RJ. “Foi um profissional dedicado e participativo, que lutou muito pelos corretores. Graças a ele foi promulgada a lei que nos deu uma estrutura de classe organizada”, destacou.

O ex-presidente do Sincor-RJ Nilson Garrido descreve Christóvão como um homem muito questionador, de personalidade forte e que defendia seu ponto de vista com afinco. “Ele se dedicava muito às causas da categoria e vivia em Brasília defendendo nossos interesses. Eu o acompanhei em algumas destas viagens. Ele é o dono da lei que nos trouxe dignidade”, pontuou.

# Greve dos caminhoneiros aumenta procura por seguro

POR **FRANCISCO LUIZ NOEL**

A paralisação do transporte rodoviário de cargas durante 11 dias, em maio, espalhou impactos negativos pelo país, agravados pelo bloqueio de estradas pelos caminhoneiros: atraso na entrega de bens de consumo e matérias-primas, deterioração de produtos e interrupção de serviços representaram prejuízos para todos os setores da economia. O movimento foi encerrado em troca do subsídio governamental ao diesel, mas aumentou o interesse por seguros em função do receio de que o episódio (sem precedente na logística brasileira) se repita.

As operações de transporte de cargas nas rodovias contam com a proteção de dois tipos de seguros, mas apenas um deles oferece garantia contra danos causados por movimento grevista ou paralisação promovida por transportadoras, o chamado lockout. A proteção específica para greve é prevista no seguro obrigatório de transporte contratado pelo embarcador (empresa proprietária da mercadoria), mas deve ser adquirida adicionalmente ao pacote de coberturas básicas.

O outro seguro obrigatório, de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário, não cobre prejuízos gerados por paralisação reivindicatória, pois destina-se somente a custear a indenização devida pelo transportador em caso de problemas com a entrega. As regras do produto exigem o transportador de ressarcir seu contratante

em casos de força maior (situações como a greve), o que dispensa a seguradora de efetuar o pagamento do sinistro.

**Riscos associados** – Apesar de o seguro de transporte do embarcador prever a possibilidade de cobertura dos riscos associados a greve e lockout, a constatação no mercado é de que a maioria dos danos causados pela paralisação de maio não dispunha da proteção. “Até então, essa cobertura não era procurada”, informa o vice-presidente Operacional da Corretora Pamcary, Artur Santos, especialista em Seguros de Transporte e professor de MBA de Gestão de Seguros e Resseguros na Escola Nacional de Seguros (ENS).

“SOMENTE APÓS A REGULAÇÃO DO SINISTRO, QUANDO SÃO AVALIADOS TODOS OS FATOS QUE OCASIONARAM PERDAS OU DANOS, É QUE SÃO DEFINIDOS AQUELES QUE SE ENQUADRAM E QUE SERÃO GARANTIDOS NA COBERTURA ADICIONAL.”

ALEXANDRE RODRIGUES





“OS GRANDES EMBARCADORES JÁ CONTRATAVAM A COBERTURA ADICIONAL. MAS OS MÉDIOS E PEQUENOS EMBARCADORES NÃO, POIS O PAÍS NUNCA HAVIA SIDO PARALISADO POR GREVE TÃO LONGA E ESSE RISCO ERA PRATICAMENTE INEXISTENTE.”

ARTUR SANTOS

REPRODUÇÃO INTERNET



“Os grandes embarcadores, incluídas multinacionais que transportam mercadorias com risco de perda em situação de greve, como medicamentos e insumos, já contratavam a cobertura adicional. Mas os médios e pequenos embarcadores não, porque o país nunca havia sido paralisado por uma greve tão longa e esse risco era praticamente inexistente”, afirma Santos. Ele afirma que, de maio para cá, aumentou o número de empresas interessadas em se informar sobre coberturas de danos provocados pelo colapso da logística rodoviária, em decorrência de greve.

O presidente da Comissão de Transportes da FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais), Alexandre Leal Rodrigues, também atesta o crescimento da demanda por informações sobre cobertura adicional de risco de greve, em sinal de preocupação com perdas e danos de mercadorias em caso de novas paralisações. “O interesse foi percebido por algumas seguradoras, mas isso não quer dizer que os interessados tenham contratado novos seguros”, pontuou.

**Cobertura de greves** – Entre as empresas embarcadoras que contavam com a cobertura de riscos de greves, várias solicitaram indenizações às seguradoras e, em alguns casos, os pedidos vêm gerando controvérsias. “Somente após a regulação do sinistro, quando são avaliados todos os fatos que ocasionaram perdas ou danos, é que são

definidos aqueles que se enquadram e que serão garantidos na cobertura adicional.”

O seguro de transporte do embarcador não cobre, por exemplo, prejuízos decorrentes da interrupção de atividades econômicas, salienta o representante da FenSeg. Esses danos são garantidos apenas por coberturas de interrupção de negócios e lucros cessantes, previstas em apólices de outros ramos do setor de seguros, no caso de comprovação inequívoca de que os prejuízos à atividade econômica foram causados por movimento de paralisação da logística de insumos ou de produtos para revenda.

Para Artur Santos, a necessidade de contar com o seguro, frente ao risco de greve e lockout no transporte rodoviário, abre para o setor de seguros a oportunidade de rever a apresentação desse produto acessível aos embarcadores de cargas. “A cláusula adicional de greve precisa ser melhor definida. Já que vamos passar a usá-la com mais frequência, as seguradoras deveriam tornar sua redação mais clara, sem margem para dúvidas, para que o segurado entenda perfeitamente o que está comprando.”

As cláusulas atuais da cobertura adicional de paralisação na logística, explica Artur Santos, é quase uma tradução literal da redação em inglês, constante do plano padronizado para o seguro do embarcador, previsto na Circular 354/2007, da Susep. Ele sugere que a cobertura de greve seja incluída no pacote do seguro, com acréscimo correspondente no prêmio. “Não faz sentido esse risco ser tratado como adicional. Não é um risco tão grave e de impacto tão significativo e frequente”, afirma o professor da ENS.

#### ■ **Paralisação em maio.**

*O movimento encerrado em troca do subsídio ao valor do diesel aumentou o interesse por seguros em função do receio de que o episódio, sem precedente na logística brasileira, se repita*

# Almoços tradicionais em homenagem a mães e pais

POR **BIANCA ROCHA**

A Churrascaria Assador Rio's, que ocupa o espaço onde antes funcionava o Porcão Rio, no Aterro do Flamengo, foi palco dos já tradicionais almoços que o Sincor-RJ organiza anualmente em homenagem ao Dia das Mães e Dia dos Pais. Patrocinados pela Bradesco Seguros, os eventos de confraternização reuniram, cada um, cerca de 250 pessoas, entre corretores de seguros associados e seus familiares, que lotaram o salão do restaurante reservado exclusivamente para os convidados do Sindicato.

Inaugurando o novo espaço, a homenagem ao Dia das Mães superou as expectativas. Na avaliação do diretor Social do Sincor-RJ, Nilo Rocha, o retorno dos associados foi muito positivo. "São encontros familiares, num ambiente saudável de comemoração, que a diretoria do Sindicato preza muito. Não servimos bebida alcoólica, o que contribuiu para a tranquilidade do evento", ressaltou.

A corretora Deusa Maria da Silva, sócia da Adegê Corretora de Seguros, foi ao evento acompanhada do marido. "Foi minha primeira participação e gostei muito do clima de festa em família", disse ela. Rita Campos, proprietária da corretora e administradora de seguros que leva seu nome, faz coro aos elogios à organização. "Participo desses almoços há mais de 10 anos. É uma ótima



**DALVINO SANTINO**

■ **Local inédito.** Eventos foram organizados na Churrascaria Assador Rio's, às margens da Baía de Guanabara, e atraíram um número de pessoas que superou as expectativas

oportunidade de rever colegas e trocar experiências de trabalho.", destaca.

**Dia dos Pais** – Depois de fazer uma saudação a todos os pais presentes, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, falou sobre a importância de o corretor se preparar para compreender as mudanças que surgem no mercado constantemente, a reboque das inovações tecnológicas e de novos players, como as insurtechs, e de se adaptar a estes novos cenários.

"O Sindicato está a postos para ajudar o corretor a se antecipar às consequências desses novos tempos no ambiente profissional", afirmou Brandão. Segundo ele, o ponto de partida é o inovador projeto "O Novo Corretor" (tema da

capa desta edição), que oferecerá uma série de cursos para a categoria. "Estamos fazendo um imenso investimento em ensino e capacitação. Mais de dois mil corretores já participaram dos cursos que oferecemos. Agora, com esse projeto, vamos aprofundar ainda mais o processo de qualificação", frisou.

O sorteio de brindes, que também já é tradição nos eventos comemorativos, este ano incluíram uma máquina de café Nespresso, uma fritadeira Air Fryer, ingressos para peças de teatro e musicais, distribuídos pela Bradesco Seguros, e kits de O Boticário, entre outros mimos. Somente os corretores e corretoras presentes no almoço puderam participar do sorteio.



# Sincor-RJ mantém atendimento às vítimas de acidentes de trânsito

POR **MARIA LUISA BARROS**

O Sincor-RJ assinou no dia 18 de agosto um convênio com a Seguradora Líder, que administra o Seguro DPVAT, para manter atendimento às vítimas de acidentes de trânsito no estado do Rio de Janeiro. Segundo o presidente do Sindicato, Henrique Brandão, a decisão da diretoria está em consonância com o imenso valor que esse serviço de cunho essencialmente social representa para toda a população do Rio de Janeiro. “Não podemos deixar a população desamparada e sem esse atendimento em um momento de infortúnio”, afirma.

O Sindicato dos Corretores do estado do Rio foi o primeiro a assinar este convênio, mantendo suas portas abertas para o público, oferecendo serviços de orientação e encaminhamento de processos. “O atendimento pode ser feito tanto na sede do Sincor-RJ, no Centro do Rio, quanto em três delegacias sindicais: Nova Iguaçu, Petrópolis e Niterói”, informa o diretor Administrativo e Financeiro, Jorge Mariano Leite, acrescentando que são realizados em média 300 atendimentos mensais, que geram cerca 180 processos instaurados com vistas ao pagamento da indenização.

A postura adotada pelo Sincor-RJ está alinhada com a missão da entidade que representa os corretores de seguros: a de proteger a sociedade. “Nosso propósito é garantir que o DPVAT possa alcançar seu objetivo de assegurar amparo às vítimas de acidentes no trânsito”, frisa Brandão.

**Comissão Susep** – Diante do impasse que envolve o DPVAT, a Susep formou uma comissão especial para tratar do assunto. No relatório divulgado em julho, a Superintendência reforçou a necessidade de se adequar a essência da operação do Seguro DPVAT e sua natureza jurídica, seja qual for o modelo a ser adotado.

A Seguradora Líder apresentou um documento com 19 propostas de mudanças no Seguro DPVAT, sugerindo, por exemplo, aumento de 85,1% no valor da indenização máxima, passando de

R\$ 13,5 mil para R\$ 25 mil, nos casos de morte ou invalidez permanente. Não houve consenso e o mercado aguarda uma solução para o impasse.

Tido como o “maior seguro social do mundo”, o DPVAT dá cobertura a todos os brasileiros por invalidez permanente, morte ou ressarcimento das despesas médicas e hospitalares, em caso de acidentes no trânsito. A cobertura é assegurada mesmo se o causador do acidente não for identificado.

No primeiro semestre deste ano, foram pagas no Rio de Janeiro 3.943 indenizações por invalidez permanente e 1.335 por morte, além de 1.364 ressarcimentos de despesas médicas e hospitalares. Nos últimos dez anos, o DPVAT pagou, em todo o Brasil, 4,5 milhões de indenizações, o que significa uma média anual de 450 mil pessoas ou famílias indenizadas.



REPRODUÇÃO INTERNET



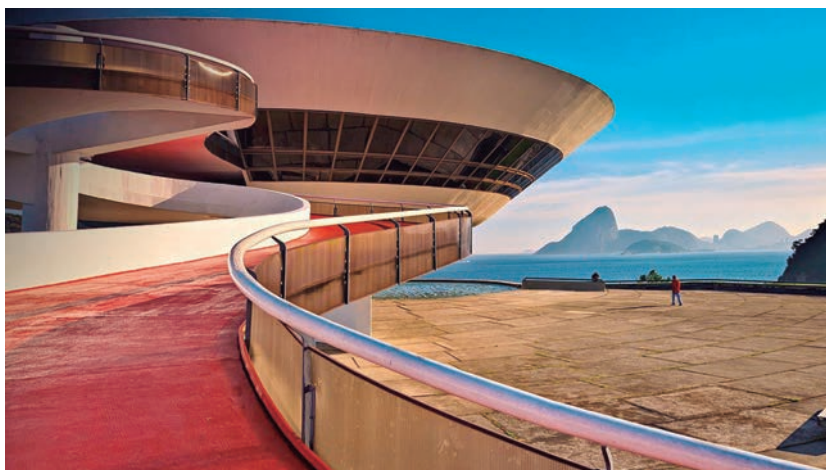
# I Debate Leste Fluminense

Reforçando sua estratégia de promover a integração entre corretores e seguradoras, com o objetivo de incentivar o desenvolvimento do setor e melhorar a satisfação do cliente com os produtos do seguro, o Sincor-RJ promoverá em 12 de setembro, em Niterói (foto), o I Debate Leste Fluminense. A expectativa é reunir mais de 150 participantes, entre corretores, diretores do Sindicato e representantes de seguradoras, no H Niterói Hotel.

O tema “Tecnologia em favor do cliente, será?” vai nortear as palestras e debates dos principais players do setor, que apresentarão propostas, sugestões e medidas que o mercado está adotando para se adequar ao novo contexto imposto pelas inovações tecnológicas. “As novas tecnologias impactaram todos os setores da sociedade. No nosso segmento há a percepção de que a tecnologia ao alcance da mão favorece o cliente,

o que é verdade. Mas será que também pode ser uma aliada da nossa categoria?”, indaga Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ.

Brandão destaca que as mudanças nos hábitos digitais dos consumidores têm impactado as formas de interação das pessoas e, como responsável por intermediar a relação entre segurados e seguradoras, o corretor precisa encontrar novas formas de se relacionar com seus clientes. “A reinvenção do papel do corretor significa passar a enxergar a modernização do setor como oportunidade e não como ameaça. Recentemente, em Cabo Frio, discutimos os desafios que podem se transformar em realidade para a categoria. A tecnologia é um deles, mas precisamos perceber o que o consumidor espera da tecnologia e o que as seguradoras podem oferecer neste sentido. Simples assim”, concluiu.



## Região dos Lagos tem novo delegado sindical

Logo após o III Debate Lagos, realizado em maio, em Cabo Frio, a diretoria do Sincor-RJ nomeou um novo representante para a Delegacia da Região dos Lagos. O corretor André Gomes, 43 anos, de Araruama, que substitui o falecido Marcos Vinicius da Silva Nogueira, disse que aceitou o desafio com o objetivo de ampliar para a região as propostas de valorização da categoria já consolidadas na capital e na Região Metropolitana, onde há maior concentração de clientes e negócios. “Precisamos unir forças para superar os grandes desafios que a categoria enfrenta num mercado de seguros globalizado e de tantas soluções tecnológicas”, afirmou André, que é graduado em Ciências Atuariais, pela Universidade Federal Fluminense.

Segundo dados cadastrais do Sincor-RJ, a Região dos Lagos tem mais de 600 corretores de seguros ativos nos municípios de Maricá, Ponta Negra, Jacaré, Saquarema, Araruama, Iguaba Grande, São Pedro D’Aldeia, Búzios, Arraial do Cabo e Cabo Frio. “Quero trazer para o alcance dos profissionais da região todos os benefícios e serviços já disponíveis na sede do Sindicato, promover palestras e debates com representantes das seguradoras e, principalmente, fazer valer a representatividade do corretor de seguros”, prometeu.



## Sincor-RJ homenageia Osir Zimmermann

A dedicação e a competência do diretor da Comissão de Eventos do Sincor-RJ, Osir Zimmermann, na organização dos encontros promovidos pelo Sindicato, como o III Debate Lagos, ocorrido em maio, em Cabo Frio (elogiado por todos os presentes), lhe rendeu uma homenagem especial da diretoria: uma placa de agradecimento e reconhecimento pelos serviços prestados. Osir entrou para o Sindicato na gestão da diretoria atual e, desde o início, se mostrou disposto a colaborar na organização dos eventos, de forma a aproximar corretores, debater questões de interesse da categoria e levar mais conhecimento a todos, sempre conciliando sua rotina de trabalho com as demandas do Sindicato. A placa foi entregue pelo presidente Henrique Brandão, numa cerimônia realizada na sede do Sincor-RJ.



## Café da manhã em Petrópolis

Em 26 de junho, o Sincor-RJ promoveu um café da manhã para 30 corretores no auditório do Clube Diretores Lojistas, em Petrópolis, com representantes da Sompó Seguros. O objetivo foi possibilitar aos profissionais da região alternativas de produtos de seguros, para que tenham condições de oferecer o mais adequado para seus segurados, segundo o diretor-executivo do Sindicato, Mauro Bacherinni.

Os executivos da companhia apresentaram as condições comerciais para a venda dos produtos de seguro de automóvel, empresarial e de vida, destacaram as facilidades que podem aumentar a demanda dos negócios dos corretores e divulgaram informações institucionais da seguradora.

Além de Bacherini, participaram do encontro o delegado Sindical da Região Serrana, Claudio Cristiano, e os gestores da Sompó Seguros: Alvanir Macedo, gerente da Filial Niterói, e Maurílio Júnior, executivo de Vendas da Região.

## Almoço marca encontro em Três Rios

Com o objetivo de atualizar os corretores da Região Centro-Sul Fluminense sobre as novidades do mercado de seguros – produtos, mudanças provocadas pela tecnologia e desempenho de alguns segmentos no estado do Rio e no país –, a diretoria do Sincor-RJ participou de um almoço na Churrascaria Cutuba, em Três Rios, com cerca de 50 profissionais, no dia 13 de junho. Participaram o presidente do Sindicato, Henrique Brandão, e os diretores Jorge Mariano (Administrativo e Financeiro), Nilo Rocha (Social) e Mauro Baccherini (diretor-executivo). O encontro foi organizado pelo representante do Sincor-RJ em Três Rios e Região, Jonas Marques.



## Região Centro-Sul ganha representação sindical

O trabalho dos corretores de seguros no interior do estado ganhou um reforço na representação sindical do Sincor-RJ na região Centro-Sul Fluminense, que contempla os municípios de Engenhei-

ro Paulo de Frontin, Miguel Pereira, Paty do Alferes e Vassouras. O representante é Lothário Henrique Zimmermann Vieira, corretor de seguros há 30 anos, que terá a missão de aproximar os

profissionais da região com as principais seguradoras que atuam no estado, buscando aprimoramento técnico e facilitando o uso da tecnologia na comunicação com os clientes. Os cursos que vêm

sendo oferecidos pelo Sindicato também serão foco do trabalho do novo representante, principalmente os que passarão a ser disponibilizados em breve pela plataforma de ensino a distância.

# O seguro de vida na separação judicial e na união estável

ARQUIVO PESSOAL

O tema dessa edição é a decisão da 3ª. Turma do STJ, no REsp nº 1695148/SP, sob a relatoria da Min. Nanci Andriighi. Trata-se de pedido de indenização do beneficiário/segurado, na condição de recorrido, que celebrou com seguradora/recorrente um contrato de seguro em 1983, no qual figurava também como beneficiária sua então cônjuge, de quem se separou judicialmente em 2003. A despeito da separação, o segurado manteve com a ex-mulher uma união estável até o momento do falecimento dela, em 2011.

O beneficiário/segurado não teve atendido o pedido de indenização em primeira Instância e recorreu. Em segunda instância, teve seu pleito reconhecido sob o fundamento de que a indenização seria devida porque não houve a dissolução do casamento pelo divórcio, de modo que a existência de simples separação judicial seria insuficiente para a negativa de pagamento pela recorrente.

Para o deslinde da decisão, a relatora destacou o seguinte ponto: “definir se apenas a separação judicial é suficiente para colocar fim à sociedade conjugal e, consequentemente, tornar indevida a indenização securitária pelo falecimento da ex-cônjuge, ou se, ao revés, somente com o divórcio ou a morte a referida indenização passaria a não mais ser



exigível.” E acabou por modificar o entendimento pacificado na Turma a partir de 2010 (REsp 1.129.048/SC).

Para tanto, considerou a evolução social, doutrinária e jurisprudencial, bem como o comportamento da sociedade atual, quando se percebe que é longo o espaço de tempo entre a separação e o divórcio, mantendo durante esses anos entre os ex-cônjuges uma indesejável ligação.

Há diferença entre o término da sociedade conjugal e dissolução do casamento válido. No primeiro caso, acabam os deveres de coabitação e

de fidelidade e os direitos e deveres decorrentes do regime de bens do casamento, podendo haver, inclusive, a partilha do patrimônio, mas permanecem impedidos de novo casamento. Na dissolução do casamento, cessa para os cônjuges o dever de coabitação e de fidelidade, os direitos e deveres patrimoniais decorrentes do regime de bens do casamento, bem como o próprio vínculo matrimonial, o que permite às partes contrair novo matrimônio. Observa-se, portanto, que as consequências jurídicas no plano patrimonial são exatamente as mesmas em ambas as hipóteses.

Como o segurado/beneficiário/recorrido não conseguiu comprovar a união estável que manteve com a ex-esposa, após a separação judicial, e por haver terminado a sociedade conjugal através da separação judicial, o recurso especial foi julgado provido, restabelecendo a sentença de 1ª instância que julgou improcedente o pedido do segurado – ou seja, o pedido de indenização foi negado pelo Poder Judiciário.

**Ruth Maria Honório**

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

*Fonte de consulta: Publicações On-line*





# Inovação e crescimento do seguro

 ARQUIVO ACONSEG-RJ

As atividades econômicas estão passando por rápidas transformações tecnológicas em suas operações e no setor de seguros não é diferente – tanto que a modernização é um dos pilares de minha gestão à frente da Aconseg–RJ. Por esse motivo também faço questão de apoiar iniciativas que visem trazer mais informações e clareza sobre a tecnologia, como é o caso do CQCS Insurtech & Inovação, maior evento de inovação em Seguros da América Latina, que aconteceu em São Paulo nos dias 1 e 2 de agosto.

O apoio do mercado a este grande evento foi fundamental para suas operações daqui por diante, tendo em vista que é um ponto de encontro de investidores, insurtechs e seguradoras mais avançadas tecnologicamente com os principais prestadores de serviços da indústria e empreendedores de seguros.

Entre as atrações, personalidades nacionais e internacionais como Caribou Honig, chairman da Insuretech Connect, além de Josep Celaya, diretor Global de Inovação da Mapfre; João Marcelo, presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP); Samy Hazan, consultor de Negócios e Inovação; e Gustavo Doria Filho, diretor executivo do CQCS.

Uma das questões mais importantes em debate foi como regulamentar to-



das essas ferramentas e procedimentos preservando os direitos dos cidadãos e dos segurados nesse cenário marcado por constantes mudanças. Esse tema foi debatido na mesa-redonda composta pelo superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, e o presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal (ASF), José Figueiredo Almaça.

Outra grande atração do evento foi a Expolnsurtech, feira de negócios que pretende levar o CQCS Insurtech & Inovação a se firmar como o principal marketplace de Inovação

em Seguros da América Latina. Afinal, o evento tem o sucesso medido na proporção da abertura de novas oportunidades de negócios gerados para os seus participantes.

Precisamos estar muito atentos a este mundo tecnológico que chega a nossas empresas rapidamente e sem pedir licença. É hora de pensar em agilizar nossos procedimentos, incorporar novas ferramentas às nossas operações, modernizar atividades para que não sejamos engolidos pela efervescência tecnológica, que, diariamente, produz novidades, facilidades para a vida do cidadão, ousadia para avançar e soluções mais simples e baratas. É um caminho irreversível, não há como negar ou driblar esta realidade que se impõe a todas as indústrias.

É preciso refletir sobre nossas escolhas e caminhos, sobre o futuro e as necessidades das novas gerações que desejam produtos e serviços adequados aos novos tempos. Portanto, é importante que as lideranças do mercado apoiem e estimulem a participação de seus profissionais nestes grandes eventos.

## Luiz Philipe Baeta Neves

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

## Proteção de dados pessoais



O presidente Michel Temer sancionou em 14 de agosto a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (PCL 53/2018), mas vetou, no entanto, a criação da Agência Nacional de Proteção de Dados (ANPD), autoridade que teria a missão de garantir a aplicação da lei, informando que vai enviar ao Congresso um novo projeto sobre o mesmo tema. As empresas públicas e privadas

têm agora 18 meses para entrar em conformidade com a lei que dispõe sobre as regras para proteção de dados pessoais que devem ser seguidos por órgãos públicos e privados que coletam, tratam, armazenam ou vendem dados pessoais no país. No caso do Brasil, a multa será de até 2% sobre o faturamento global anual da empresa que desobedecer a lei ou até R\$ 50 milhões por infração.

## App para controlar dívidas



O cartão de crédito é o principal tipo de dívida das famílias brasileiras, independentemente da renda, segundo pesquisa da CNC, que indicou que cerca de 78% das famílias com renda domiciliar de até dez salários mínimos têm dívidas no cartão; nos carnês são 13,9% e financiamento de carros, 10,6%. Uma das alternativas para sair da roda espiral das dívidas é utilizar ferramentas inteligentes para acompanhar os gastos.

## ANS suspende coparticipação e franquia

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) voltou atrás e derrubou a norma que previa a cobrança de até 40% de coparticipação dos clientes de planos de saúde e definia regras para aplicação de franquia em convênios médicos. Em reunião no dia 30 de julho, a diretoria da agência decidiu revogar a norma e fazer novas audiências públicas sobre o tema.

A resolução normativa 433, que havia sido aprovada pela ANS no final de junho, foi alvo de críticas de clientes e entidades de defesa do consumidor. Após um pedido de liminar da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), o Supremo Tribunal Federal (STF) suspendeu a regra temporariamente.

## Seguro viagem obrigatório

O Equador passará a exigir seguro-saúde de todos os turistas que quiserem entrar no país, a partir de setembro deste ano. A decisão do governo equatoriano não é inédita e está se tornando uma tendência no mundo. A medida, que já havia sido adotada em 1985 pela Europa, com o Tratado de Schengen, estabelece a obrigatoriedade do seguro-saúde para a circulação entre os países com uma cobertura de no mínimo 30 mil euros. Já na América Latina, Venezuela e Cuba também exigem o seguro-saúde para entrar no país. O Equador não estabelece um valor mínimo para a apólice, mas exige que o viajante tenha um seguro-saúde que cubra acidentes ou doenças e que valha para todos os dias da viagem.



# SEU CLIENTE PODE NÃO TER PLANOS PARA O FUTURO, MAS NÓS TEMOS VÁRIOS.

O **Plano de Vida Icatu** oferece seguros de Vida e Previdência que combinam com o seu cliente. São as melhores soluções para a proteção dele e das pessoas que ele ama em todos os momentos da vida.



*soluções para cada fase da vida*

Entre em contato e conheça as soluções de Vida e Previdência que o **Plano de Vida Icatu** oferece.

[icatusseguros.com.br](http://icatusseguros.com.br)

**icatu**  
SEGUROS



# POUPANÇA PREMIADA SICOOB

SORTEIOS DE ATÉ

# R\$ 2000 MIL

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

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



Imagens meramente ilustrativas.



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

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

**SICOOB**  
Faça parte.