



Revista
**Previdência &
Seguros**

ERA DE INCERTEZA



**Futuro da saúde suplementar
é incerto, após evasão de quase
três milhões de brasileiros dos
planos privados**



#parabénsCorretor

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.

A Bradesco Seguros homenageia você, Corretor, e apresenta o novo Portal de Negócios. Uma plataforma intuitiva, moderna e prática, para que você tenha uma experiência cada vez melhor com a Bradesco Seguros.



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



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros
Com Você. Sempre.



Esta Edição

Previdência & Seguros

Uma publicação bimestral do Sindicato dos Corretores e Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, Vida, Capitalização e Previdência do Estado do Rio de Janeiro - Sincor-RJ • (Fundado em 5 de dezembro de 1932) • Rua dos Mercadores, 10 • Centro - Rio de Janeiro - CEP 20010-130 • Tel.: (021) 3505.5900 / Fax.: 2253.6977 • E-mail: sincorj@imagelink.com.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

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

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegado Representante - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor

Nilson Garrido Cardoso

Delegacias Regionais

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

Subdelegacias Regionais

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

Representações

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

Redação

Coordenação editorial: VIA TEXTO
 Tel. (21) 2262.5215

E-mail: viatexto@viatexto.com.br

Jornalista Responsável:

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

Repórteres: Bianca Rocha, Francisco Luiz Noel e Luiz Lourenço

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

O FUTURO DA SAÚDE SUPLEMENTAR EM XEQUE

EVASÃO FORÇADA DE MILHÕES DE BRASILEIROS DOS PLANOS PRIVADOS, DESDE O ACIRRAMENTO DA CRISE ECONÔMICA EM 2015, COLOCA EM XEQUE O FUTURO DA SAÚDE SUPLEMENTAR NO PAÍS. ALÉM DE DESAFIAR GESTORES E OUTRAS ENTIDADES, A SITUAÇÃO AFLIGE OS BENEFICIÁRIOS EXCLUÍDOS DO ATENDIMENTO EM FUNÇÃO DA PERDA DE SEUS EMPREGOS. HÁ DOIS ANOS, O SEGMENTO TINHA 50,1 MILHÕES DE BENEFICIÁRIOS E, ATUALMENTE, ENCOLHEU PARA 47,4 MILHÕES – UMA QUEDA DE 5%. ENTRE ELES, MAIS DE 2 MILHÕES SAÍRAM PORQUE FICARAM DESEMPREGADAS, SEGUNDO A ANS.

06

Automóveis

O avanço dos recursos tecnológicos está mudando padrões e formas de relacionamento das pessoas com os automóveis e trazendo novos conceitos de mobilidade, que devem impactar diretamente o mercado de seguros, entre outros segmentos da economia.

10

Tecnologia

O investimento em inovação tem sido a estratégia adotada pelas seguradoras para garantir sustentabilidade a seus negócios. O aporte de recursos no desenvolvimento de novos produtos e serviços, estimam especialistas, dobrou desde que a internet possibilitou a comparação de preços de algumas carteiras, principalmente a de automóvel.

14



DIVULGAÇÃO SULAMÉRICA

Entrevista

A SOBREVIVÊNCIA DOS PLANOS DE SAÚDE DIANTE DAS COBERTURAS INDEFINIDAS E DOS ALTOS CUSTOS COM PROCEDIMENTOS, ALÉM DA INFLAÇÃO MÉDICA, SÃO TEMAS DA ENTREVISTA EXCLUSIVA COM O VICE-PRESIDENTE DE SAÚDE E ODONTO DA SULAMÉRICA, MAURÍCIO LOPES. ELE FALA AINDA SOBRE A NORMATIVA DA ANS QUE DETERMINA A FORMAÇÃO DE JUNTA MÉDICA OU ODONTOLÓGICA, PARA OPINAR QUANDO HOUVER DIVERGÊNCIA CLÍNICA SOBRE PROCEDIMENTO A SER COBERTO PELAS OPERADORAS.

CA, PARA OPINAR QUANDO HOUVER DIVERGÊNCIA CLÍNICA SOBRE PROCEDIMENTO A SER COBERTO PELAS OPERADORAS.

18

Liquidação de sinistros

Prazo mais rígido para a regularização de sinistros está em discussão no Congresso Nacional, por meio de projetos que tramitam na Câmara e no Senado. O objetivo é promover mudanças nas regras que disciplinam o pagamento de indenizações.

20

Nova geração

O mercado de seguros tem atraído uma nova geração de corretores, a maioria jovens da Geração Y. Os motivos vão da flexibilidade da carga horária à autonomia profissional, passando pela possibilidade de obter ganhos financeiros, principalmente com os produtos que nasceram sob o impacto da inovação. Muitas empresas do setor vêm apostando nesta força de trabalho para avançar na difusão da cultura de seguros no país.

22

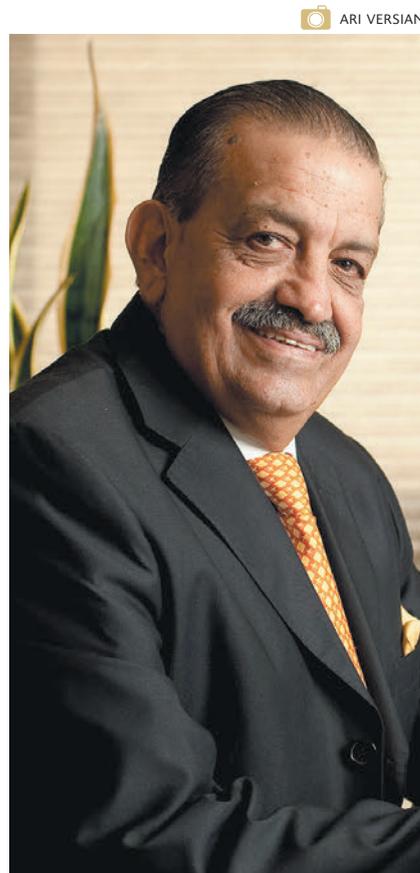
Os gargalos intransponíveis da saúde suplementar

A saúde suplementar vive a mais profunda, séria e ameaçadora crise da sua história. Algo precisa ser feito urgentemente para mudar esse quadro, pois, caso contrário, não haverá mais grupos privados interessados em operar nesse segmento em 4 ou 5 anos, no máximo. São muitos os gargalos que precisam ser resolvidos. A começar pela excessiva judicialização das relações entre consumidores e operadoras, que atingiu um patamar insustentável, com sucessivas decisões judiciais que exigem a oferta de coberturas não previstas em contrato.

Além disso, os aumentos estratosféricos dos custos médicos e hospitalares pressionam as operadoras, atingindo não raro o patamar de 20%, e não são acompanhados pelos ajustes dos preços cobrados aos consumidores, já muito próximos da exaustão do ponto de vista financeiro.

Sem capacidade financeira para acompanhar a chamada 'inflação médica', que é alavancada pelo avanço tecnológico, as empresas do setor ainda sofrem com decisões sem amparo atuarial ou técnico dos sanitaristas que controlam a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), que parecem ver o setor com capacidade para suportar tudo, ampliando o rol de coberturas praticamente a cada mês.

A junção desses ingredientes pode fazer com que, muito em breve, 50 mi-



ARI VERSIANI

lhões de brasileiros fiquem sem o amparo da saúde suplementar e sejam obrigados a recorrer ao atendimento público, oferecido pelo SUS, já completamente saturado. O problema, portanto, é grave, atinge toda a sociedade e merece uma decisão firme e imediata do governo.

É preciso buscar soluções de curto, médio ou longo prazo, com a definição clara de limites para a cobertura dos custos médicos e hospitalares; a regionalização do atendimento, terminando

**OS AUMENTOS
ESTRATOSFÉRICOS
DOS CUSTOS MÉDICOS
E HOSPITALARES
PRESSIONAM AS
OPERADORAS E NÃO
SÃO ACOMPANHADOS
PELOS AJUSTES DOS
PREÇOS COBRADOS
AOS CONSUMIDORES,
JÁ PRÓXIMOS
DA EXAUSTÃO
FINANCEIRA.**

de vez com a perigosa universalização; e o incentivo para que as pessoas procurem mais os médicos antes de buscar atendimento direto nos hospitais, fato comum no Brasil e que tem peso expressivo no aumento dos custos.

É preciso ter vontade política e bom senso. Pois o custo ainda maior será deixar a população brasileira sem alternativa de atendimento médico, o que pode causar um gravíssimo problema social no país.

*Henrique
Brandão*

— PRESIDENTE —



A person is shown from the waist up, carrying a large stack of wrapped gifts. The gifts are wrapped in brown paper with red ribbons. The person is wearing a dark blue long-sleeved shirt and dark blue jeans. The background is a solid orange color. The text "SEGURA, QUE SEU DIA TÁ COM TUDO!" is overlaid on the image in white, bold, sans-serif font.

SEGURA, QUE SEU DIA
TÁ COM TUDO!

12 DE OUTUBRO. FELIZ DIA DO CORRETOR.

Pela sua parceria, dedicação e compromisso, hoje queremos agradecer, comemorar e lembrar: **você é muito importante para nós.**

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

SulAmérica

A incerteza ronda o futuro dos planos privados

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Qual o futuro da saúde suplementar no país, depois da evasão forçada de quase três milhões de brasileiros dos planos, desde 2015, como resultado da recessão econômica? A pergunta desafia operadoras de assistência médico-hospitalar, entidades representativas e outros agentes do segmento, ao mesmo tempo que aflige antigos beneficiários do sistema privado, excluídos do atendimento devido à perda de postos formais de trabalho ou, no caso dos que se mantêm empregados, à impossibilidade de seguir pagando mensalidades. A apreensão se estende aos gestores do sistema público de saúde, já que às suas portas estão batendo os sem-plano.

De 50,1 milhões de beneficiários registrados há dois anos, a saúde suplementar encolheu para 47,4 milhões em 2017 – um decréscimo de mais de 5%. Das 2,7 milhões de pessoas obrigadas a deixar os planos entre março de 2015 e julho deste ano, de acordo com números da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), mais de 2 milhões sofreram esse revés porque ficaram desempregadas, enquanto os demais excluídos não puderam continuar nos planos coletivos por adesão ou individuais. Somente de julho de 2016 ao mesmo mês deste ano,



GOOGLE IMAGENS

654 mil pessoas saíram do sistema privado de assistência médico-hospitalar, uma baixa de 1,4%.

Apesar dos sinais de que o pior da crise econômica já ficou para trás, a saúde suplementar está longe de reverter o baque sofrido desde 2015. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgados em 31 de agosto, na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua), davam conta de 13,3 milhões de desempregados no país – taxa de desemprego de 12,8%. Nesse quadro, a taxa de cobertura do setor (percentual da população coberta pela assistência dos planos) foi de

22,8% em julho, quatro pontos percentuais a menos do que em 2014.

Custos em alta – Em 2016, computadas a assistência médico-hospitalar e a odontológica, o segmento arrecadou R\$ 160,5 bilhões, aumento nominal de 11,7% em relação ao faturamento do ano anterior. Mas, descontada a inflação medida pelo IPCA (6,3%), a saúde suplementar praticamente não cresceu, pois a despesa anual com assistência teve alta de 13%, somando R\$ 135,7 bilhões. Embora a população assistida tenha diminuído, a quantidade de procedimentos efetuados aumentou: ao longo do ano, foram 1,4 bilhão de procedimentos – 6,8%





“A CRISE ECONÔMICA ACENTUA A EVASÃO DE BENEFICIÁRIOS, MAS NÃO PODEMOS MASCARAR OS PROBLEMAS ESTRUTURAIS. SE NÃO HOUVER SOLUÇÃO, OS CUSTOS SERÃO CRESCENTES E TORNARÃO OS PLANOS DE DIFÍCIL ACESSO À SOCIEDADE.”

JOSÉ CECHIN

a mais do que em 2015, entre consultas, exames, tratamentos e internações.

Os números evidenciam que, apesar dos impactos da retração da economia, a situação crítica da saúde suplementar deriva também de problemas estruturais. De acor-

do com levantamento da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), a despesa assistencial per capita cresceu 138,3% entre 2008 e 2016, ao passo que a evolução do IPCA no período ficou em 65,8%. Apenas no ano passado, o gasto per capita subiu 19,2%, associado ao aumento das despesas assistenciais, em proporção maior que a da quantidade de procedimentos realizados.

“A crise econômica acentua a evasão de beneficiários, mas não podemos mascarar os problemas estruturais. Se não houver solução, os custos serão crescentes e tornarão os planos de difícil acesso à sociedade”, afirma o diretor-executivo da FenaSaúde, José Cechin. Os problemas incluem desperdício, fraudes, incorporação de tecnologias caras e sem benefício comprovado, regulação que inibe o desenvolvimento de produtos e a remuneração dos profissionais e dos estabelecimentos de saúde com base no volume de procedimentos realizados.

Os gastos com procedimentos desnecessários ou fraudulentos consomem cerca de R\$ 20 bilhões anuais das operadoras de saúde privada, estima o Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), que apresentou o levantamento no Summit Saúde Brasil 2017, evento promovido pelo jornal O Estado de São Paulo em agosto. O IESS levou em conta cálculos da Fundação Escola Nacional de Seguros (ENS), segundo os quais, 10% a 15% dos reembolsos solicitados e 12% a 18% das contas hospitalares têm itens indevidos, enquanto 25% a 40% dos exames laboratoriais são dispensáveis.

Foco na gestão – José Cechin salienta que, em face da evasão de recursos, as operadoras estão empenhadas em conter desperdícios e atacar fraudes, a fim de

50,1 milhões

de beneficiários em 2015

47,4 milhões

de beneficiários em 2017

2,7 milhões

deixaram os planos em dois anos

654 mil

saíram dos planos entre julho/16 e julho/17

13,3 milhões

de desempregados em agosto/2017

22,8%

de pessoas cobertas por planos

R\$ 160,5 bilhões:

arrecadação do segmento em 2016

R\$ 135,7 bilhões

de despesa com assistência em 2016

1,4 bilhão

de procedimentos no mesmo ano

Fontes: ANS / IBGE / FenaSaúde

reduzir gastos sem afetar a qualidade do serviço. “Para diminuir o impacto desses fatores na escala dos custos, as empresas estão modernizando a gestão”, destaca o diretor da FenaSaúde, citando iniciativas como compra direta de materiais, diálogo com médicos, promoção de ações que previnam doenças e construção de um modelo de pagamento baseado em resultados clínicos, no lugar do atual, que remunera de acordo com a quantidade de procedimentos.

Na busca de alternativa ao regime atual de remuneração, que estimula a prescrição de procedimentos nem sempre necessários, o IESS realizou o estudo ‘Seguro de Saúde baseado em valor: conceitos e evidências no sistema de saúde norte-americano’. “O objetivo não é apenas reduzir os custos em saúde, mas também promover uma alta qualidade de serviços, assim como o *pay for performance* como modelo de pagamento para os médicos”, assinala o superintendente executivo do instituto, Luiz Augusto Carneiro, acrescentando que o estudo também propõe a incorporação da gestão de doenças crônicas à assistência aos beneficiários.

Para o diretor-executivo da FenaSaúde, as novas tecnologias devem ter relação custo-efetividade superior às existentes. O problema foi abordado no 2º Congresso Internacional de Gestão em Saúde, da Associação Brasileira de Medicina Diagnóstica (Abramed), em agosto, na capital paulista. Em 2015, segundo a federação, a saúde suple-



IISS  ropa e na América do Norte. Em muitos casos, bastaria a realização de uma tomografia computadorizada, mais simples e mais barata.

Novos produtos – Para o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, a superação do estado crítico da saúde suplementar passa pela criação de produtos acessíveis, capazes de reinserir os excluídos no sistema e atrair novos beneficiários. “As empresas de planos de saúde têm que repensar suas estratégias. Como estão, são impraticáveis: cada vez menos pessoas têm condições de pagar um plano”, opina. As dificuldades também são sentidas pelas empresas. “Os planos estão custando 10% a 15% da folha de pagamento e há empresas cancelando, porque nem elas conseguem pagar mais”, testemunha.

Como alternativa, o presidente do Sincor-RJ defende a oferta de planos de saúde regionais, com cobertura menor de procedimentos e preços inferiores aos atuais contratos, nacionais e universais. “A ANS precisa permitir o desenvolvimento de produtos mais acessíveis para as pessoas, mas o problema é que a agência tem estabelecido regras que impõem cobertura universal e acabam impedindo o consumidor de ter planos mais baratos”, diz Henrique Brandão. No caso dos planos empresariais, ele sugere como saída a coparticipação dos empregados no pagamento, como já vem ocorrendo em várias empresas.

Na FenaSaúde, José Cechin manifesta posição semelhante em relação às restrições do marco regulatório

“O OBJETIVO NÃO É APENAS REDUZIR OS CUSTOS EM SAÚDE, MAS TAMBÉM PROMOVER UMA ALTA QUALIDADE DE SERVIÇOS, ASSIM COMO O PAY FOR PERFORMANCE COMO MODELO DE PAGAMENTO PARA OS MÉDICOS.”

LUIZ AUGUSTO CARNEIRO

mentar efetuou 147 exames de ressonância nuclear magnética por mil habitantes no país, ao passo que essa proporção é de 67, em média, na Eu-



da saúde suplementar. “Temos uma regulação engessada, que não estimula o desenvolvimento do mercado nem contribui para a segurança jurídica”, lamenta o diretor-executivo da federação. “Pelo contrário: as regras atuais deixam estreita margem de escolha para os consumidores e não permitem a oferta de produtos mais sintonizados com suas aspirações e com os interesses, características e capacidade de pagamento dos mais diversos nichos da sociedade.”

Demanda do SUS – Diante do descompasso entre os preços e a capacidade de pagamento de milhões de brasileiros, o Ministério da Saúde encaminhou à ANS, em janeiro, projeto para a criação do Plano de Saúde Acessível. A agência formou grupo de trabalho que avalia a proposta,

discutida com especialistas e representantes da saúde suplementar no fim de junho. O superintendente executivo do IESS, Luiz Augusto Carneiro, assinala que a ideia é boa tanto para o segmento quanto para o governo, já que a saída de quase três milhões de pessoas dos planos privados vem aumentando a demanda no Sistema Único de Saúde (SUS).

Na proposta do plano acessível, o Ministério da Saúde prevê três tipos de contrato – o simplificado, o ambulatorial e hospitalar e o plano em regime misto de pagamento. No primeiro, o beneficiário teria direito a atenção primária, limitada a consultas e serviços de diagnóstico e tratamento de baixa ou média complexidade. O segundo agregaria à cobertura do simplificado a atenção especializada

de média e alta complexidade, além de internação. No terceiro tipo, o consumidor pagaria por procedimentos médico-hospitalares à medida que necessitasse, em valores pré-fixados no contrato.

Uma das saídas apontadas pela FenaSaúde é a reformulação da Lei dos Planos de Saúde (Lei 9.656, de 1998), analisada na Comissão Especial da Câmara dos Deputados, cujo relator é Rogério Marinho (PSDB-RN). Ele vai elaborar projeto-substitutivo com base em mais de 140 proposições apresentadas nos últimos anos, debatidas em audiência pública em agosto. “A reforma da lei poderá ser uma boa oportunidade para aprimorar a competitividade do setor e ampliar o leque de opções de planos à disposição do consumidor”, aposta Cechin.

Corretores: importância redobrada

No corpo a corpo com clientes efetivos e potenciais, a importância do papel dos corretores que atuam no segmento tem sido redobrada – embora tenham muito pouca influência no preço dos produtos, já que a precificação é feita pelas administradoras e seguradoras. Para Henrique Brandão, a carteira terá cada vez mais peso na carteira dos corretores. “Vai ser o mais importante nos próximos anos, junto com a previdência privada”, prevê.

Em face das adversidades atuais da saúde suplementar, José Cechin destaca que os corretores podem atuar a favor tanto dos clientes quanto das seguradoras do segmento, ao prestar consultoria técnica relevante a pessoas e empresas. “O corretor tem o papel fundamental de informar e orientar sobre o

plano que está sendo contratado e a melhor forma de utilizá-lo, evitando conflitos futuros por falta de informação ou de entendimento das regras. Esse trabalho informativo é indispensável para a sustentabilidade do setor”, destaca.

Outra inovação que atrairia beneficiários para a saúde suplementar e contribuiria para sua sustentabilidade, acrescenta o diretor da FenaSaúde, é o plano de assistência médico-hospitalar com acumulação financeira – proposta parada no Congresso Nacional. Pelo sistema, o consumidor disporia de cobertura para tratamentos correntes e, ao mesmo tempo, juntaria recursos para complementar o custeio de um plano de saúde na velhice. “Essa opção induziria as pessoas a ter mais responsabilidade para com a saúde e a gestão financeira de longo prazo”, conclui.

Tecnologia impactará futuro do seguro de Auto

GOOGLE IMAGENS

POR **BIANCA ROCHA**

O carro vai se transformar em um aplicativo para smartphones. A profecia é de Stefan Kettedo, presidente de um dos maiores conglomerados automobilísticos do mundo, a Fiat Chrysler Automobiles. Um breve exercício de futurologia é suficiente para que se possa entender: não se trata de um exagero. O avanço da tecnologia vem aos poucos (e definitivamente) mudando padrões e a forma como as pessoas se relacionam com o automóvel. Veículos autônomos, popularização dos carros elétricos e compartilhamento trazem novos conceitos de mobilidade que devem impactar vários segmentos da economia, inclusive o mercado de seguros, que certamente não ficará incólume às transformações.

Embora a crise econômica no Brasil, com a conseqüente queda nas vendas de veículos novos e o aumento da sinistralidade e do preço do seguro, esteja no centro do debate, o impacto da tecnologia e as mudanças culturais em relação ao uso do carro também preocupam seguradoras e corretores dedicados ao seguro Auto. Afinal, o futuro desse negócio envolve uma série de questões: menor volume de vendas, novas formas de comercialização, precificação e de subscrição de antigos e novos riscos.



“A TECNOLOGIA AVANÇA COM VELOCIDADE E AINDA NÃO HÁ COMO ESTIMAR OS EFEITOS DISSO NO MERCADO DE SEGUROS. O QUE SE SABE É QUE O USO DO CARRO SERÁ CADA VEZ MAIS RACIONAL.”

ROBERT BITTAR

cada vez mais, abrindo mão de ter carro próprio para investir no compartilhamento. Na seguradora, o seguro Auto vem ganhando nova denominação entre os executivos: seguro da mobilidade. O executivo acredita que as mudanças mais drásticas em relação ao uso de automóveis devem acontecer daqui a 10 ou 15 anos.

“Chegaremos a um ponto em que não haverá mais pessoas dirigindo. Elas estarão a bordo de um veículo autônomo ou em um carro compartilhado. Há ainda a chegada dos carros elétricos. Todas essas mudanças já começam a impactar a indústria de seguros. Estamos atentos à necessidade de novas coberturas, independentemente do cenário, pois a pessoa precisa estar segura dentro do veículo em que se desloca”, afir-

Para o diretor de Automóvel e Massificados da HDI Seguros, Marcelo Moura, é preciso se preparar para um mundo em que as pessoas estão,



ma. A HDI Seguros, que tem 1,6 milhão de clientes de seguros Auto, registrou uma queda de 10% nas vendas de novos seguros para carros neste ano.

Revoluções – Apesar dos carros compartilhados, que chegaram com força nas grandes capitais por meio de aplicativos, outra grande revolução – e talvez a mais disruptiva – serão as frotas autônomas. Os veículos sem motorista tendem a ser mais seguros e previsíveis do que os tradicionais, o que deve, em teoria, levar a uma significativa redução no valor dos seguros. No entanto, a imputação da culpa por acidentes torna-se bastante complexa. Quem deve ser responsabilizado: o dono do automóvel, o fabricante ou a empresa que desenvolve a tecnologia?

Para alguns especialistas, essa situação resultará numa mudança radical dos seguros automotivos: o relacionamento provavelmente será com as montadoras de veículos e não com os motoristas. Alguns apostam que as montadoras criarão suas próprias seguradoras, pois o perfil do motorista passará a ser irrelevante e o valor da apólice deverá variar de acordo com a confiança em relação à tecnologia.

“Mais do que nunca, seguradoras e corretores terão que usar e abusar da criatividade para remodelar suas carteiras. A tecnologia avança com velocidade e ainda não há como estimar os efeitos disso no mercado de seguros. O que se sabe é que o uso do carro será cada vez mais racional”, afirma o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, que destaca a resiliência e a capacidade do

setor de seguros em se adaptar. Ele cita como exemplo os carros compartilhados que já têm coberturas adaptadas ao

modelo, provando que o mercado está atento à modernidade e aos impactos da tecnologia nos negócios.

Jovens demonstram desinteresse por automóveis

Somado à queda nas vendas de veículos, há um crescente desinteresse dos jovens em relação ao automóvel. E já há estudos que comprovam isso: nos EUA, o número de jovens com carteira de habilitação tem caído sensivelmente nos últimos anos. Uma pesquisa da Administração Federal de Estradas – FHWA, dos EUA, divulgada pelo site CityLab, mostrou que a quantidade de novos habilitados naquele país, com 16 anos ou menos, reduziu 43% de 2009 até 2014.

O Brasil também registra queda, segundo levantamento do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran): entre 2015 e 2016, a quantidade de pessoas que requereram a primeira habilitação caiu 13%. A crise econômica contribuiu para essa redução – em algumas capitais, a carteira de motorista não sai por menos de R\$ 2 mil – e os custos com combustível, estacionamento, manutenção e seguro estão pesando no bolso, principalmente dos jovens consumidores.

A queda na venda de veículos novos no Brasil confirma essa tendência. No

ano passado, foram vendidos 20,1% menos veículos que em 2015 – foi o quarto ano seguido de baixa. Foram emplacados 2.050.327 automóveis, comerciais leves (picapes e furgões), caminhões e ônibus em 2016. É o volume mais baixo desde 2006, quando 1.927.738 unidades foram vendidas. Os dados são da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, vê com apreensão essas mudanças e afirma que o debate em torno do assunto deve ser mais amplo. A Federação estima que o seguro Auto represente entre 60% e 70% do volume de produção da carteira dos corretores – atualmente, são cerca de 100 mil em atividade – entre pessoas físicas e jurídicas.

“É fundamental que o mercado desenvolva novos produtos e serviços que atendam aos anseios desse novo consumidor, pois já não haverá espaço para as coberturas tradicionais. Será preciso mudar, diversificar. Quanto mais os corretores postergarem a adaptação ao novo cenário, mais dolorosa será essa mudança. É preciso buscar uma ampla sinergia entre todos os agentes do setor”.

Entraves impedem expansão do Seguro Auto Popular

Lançado por apenas duas seguradoras (Azul Seguros e Tokio Marine), o seguro Auto Popular ainda não engrenou no Brasil. O produto custa em média 20% menos do que o convencional, mas para isso, teve que reduzir coberturas e aumentar o valor das franquias. Disponível somente em alguns estados, o seguro Auto Popular tem na utilização de peças usadas/genéricas outro entrave para a sua expansão. Isso porque ainda não há no país a oferta suficiente de peças para atender a demanda, por meio de empresas legais de desmontagem.

A Lei do Desmonte (12.977/14) – que regulamenta empresas de desmonte e determina que qualquer peça reaproveitável seja identificada, eliminando a possibilidade da reutilização de equipamentos de automóveis roubados – promete mudar esse cenário. Sancionado pelo governo federal, o texto está em fase de regulamentação nos estados. São Paulo foi pioneiro ao adotar, em junho de 2014, uma legislação própria de combate às oficinas irregulares de desmonte.

No Rio, a implementação caminha a passos lentos. O Detran-RJ comprometeu-se, em 2015, a ajudar na fiscalização e no combate aos desmontes irregulares (trabalho que deve ser feito em parceria com a secretaria de Segurança Pú-

blica), mas até agora pouco se avançou. Estudos apontam que pode haver uma redução de 50% nos casos de roubos e furtos de automóveis no Rio a partir da aplicação da lei. Com menos crimes, o valor do seguro pode cair aproximadamente 30%, segundo dados da Fenacor.

Questionados sobre o assunto, o Detran-RJ disse que apresentou ao Tribunal de Contas do Estado (TCE) o edital de licitação para contratação de uma empresa que será responsável pelo cadastramento dos ferros-velhos, das autopeças e dos próprios consumidores. O vencedor dessa concorrência terá, entre outras incumbências, a missão de acompanhar o processo de desmonte do início ao fim, fotografando cada peça, etiquetando-a e oferecendo-a na internet. O Detran-RJ aguarda a liberação do TCE para que se publique uma portaria regulamentando a lei federal, concluindo a adaptação do departamento à nova legislação.

O roubo de veículos no estado do Rio – que aumentou 37,6% em junho deste

ano na comparação com o mesmo período do ano passado – fez disparar o preço dos seguros. Os valores na cidade estão cerca de 25% mais caros e, dependendo do bairro, São Conrado, por exemplo, os reajustes podem chegar a até 168%.

Corretores precisam se adaptar a esse cenário. Com 60% da carteira composta por seguro Auto, Camila Paulos de Sá e Adriana Paulos de Sá, sócias da Adegair Corretagem de Seguros, há 51 anos no mercado, apostaram na tecnologia: o site foi modernizado para captar novos clientes. Multicálculo, sistema de gestão CRM (sigla em inglês para Gestão do Relacionamento com Clientes) e as redes sociais ajudam nesse processo.

“Por meio dessas ferramentas conseguimos diversificar a oferta de seguros e aumentar o número de novas apólices e de renovações. Ao contrário do que muitos pensam, a tecnologia não é uma ameaça à nossa profissão e, sim, uma ferramenta eficaz para nos aproximarmos dos clientes”, afirma Camila.

ARQUIVO PESSOAL



■ **Tecnologia.** As irmãs Adriana e Camila Paulos de Sá, sócias da Adegair Corretagem de Seguros, utilizam ferramentas tecnológicas para angariar mais clientes



UM MUITO OBRIGADO DE TODA A FAMÍLIA SOUZA,
CARDOSO, OLIVEIRA, RODRIGUES E TANTAS OUTRAS.
MAS, PRINCIPALMENTE, DA FAMÍLIA MAPFRE.

#PEDEMAPFRE

Corretores, parabéns pelo seu dia.

12 de outubro é o Dia do Corretor de Seguros, e a MAPFRE tem o imenso orgulho de trabalhar em parceria com esses profissionais tão dedicados. Muito obrigado por garantirem que tantas pessoas tenham essa certeza: se tem MAPFRE, tem jeito.



MAPFRE
A seguradora global de confiança

www.pedemapfre.com.br

O papel da inovação na sustentabilidade dos seguros

POR **LUIZ LOURENÇO**

O setor de seguros investe cada vez mais em inovação como forma de garantir a sustentabilidade de seus negócios. Especialistas estimam que os investimentos das seguradoras em tecnologia dobraram desde que a internet possibilitou a comparação de preços dos produtos, principalmente do seguro de automóvel. Além disso, multiplicou-se o número de aplicativos oferecidos aos segurados nas lojas virtuais nos últimos anos.

As novidades têm atraído para o mercado os consumidores que, até pouco tempo, sequer cogitavam contratar uma apólice de seguro. Esses clientes, que já eram usuários de outros segmentos totalmente digitais, vêm cobrando nova postura do setor de seguros. “O cliente do futuro não quer mais assinar uma apólice, é um público que sequer usa e-mail, se comunica pelas mídias sociais”, afirmou o superintendente da BB Seguridade, Ismael Tessarin Grandi, ao participar da “Trilha de Seguros”, durante a 27ª edição do CIAB Febraban, realizada recentemente, em São Paulo.

Ainda no evento, o vice-presidente de Operações da Consultoria Capgemini, Carlos Eduardo Mazon,



DIVULGAÇÃO SUSEP

apresentou estudo que aponta as dez principais tendências do mercado de seguros mundial. Da relação constam, por exemplo, a inteligência artificial (com foco na automação de processos); novos canais de distribuição (com a utilização de pequenos negócios frequentados pelos clientes); desagregação com a cadeia de valor (empresas especializadas que auxiliam as seguradoras, como o monitoramento de ativos ou o suporte médico residencial); economia compartilhada (como o Uber e AirBnb); mobile (tecnologia disruptiva); a Internet das Coisas (vista como a principal revolução do setor); serviços com valores agregados; e a simulação da realidade virtual.

O superintendente-executivo Técnico da CNseg, Alexandre Leal, acredita que a crise econômica enfrentada pelo país serviu também para aguçar o ânimo das seguradoras em inovar no desenvolvimento de processos, produtos, serviços e na área de comunicação e, assim, conquistar novos consumidores.

Diretrizes do setor – A Susep está atenta a essa demanda do mercado e criou, no final de julho, a Comissão Especial de Desenvolvimento de Inovação e Insurtech, formada por técnicos da autarquia e representantes de entidades do mercado. Para o superintendente da Susep, Joaquim

“INOVAR É FUNDAMENTAL PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DO SETOR DE SEGUROS E PARA O ESCLARECIMENTO DOS CONSUMIDORES. A DISRUPTURA IRÁ ACONTECER, MAS NÃO PODE ATRAVESSAR AS REGRAS DE UM MERCADO REGULADO.”

JOAQUIM MENDANHA



Mendanha, as inovações são muito bem-vindas, mas ressalta a necessidade de alinhar as novidades às diretrizes do setor de seguros.

“Inovar é fundamental para o desenvolvimento sustentável do setor de seguros e para o esclarecimento dos consumidores. A disruptura irá acontecer, mas não pode atravessar as regras de um mercado regulado”, afirma ele.

O corretor tem corrido contra o tempo para não ser atropelado. A boa notícia para os profissionais é que a contratação de seguros pela internet ainda depende bastante da interferência humana. “O cliente quer falar com alguém”, afirma o CEO da Minuto Seguros, Marcelo Blay, quando comenta a “inva-

ção’ do mundo digital no setor de seguros. Ele destaca, no entanto, que o corretor precisa estar pronto para atender também àqueles clientes que preferem o relacionamento via WhatsApp, por exemplo.

Essa visão é corroborada por recente pesquisa da Minuto Seguros, segundo a qual 70% dos clientes que contratam uma apólice de automóvel estão fazendo isso pela primeira vez. São segurados com idade variando de 35 anos a 40 anos de idade. A empresa apurou ainda que 80% da base segurada são formados por carros seminovos.

Outro estudo realizado pela consultoria Celent indicou que o mercado de seguros do Brasil e demais países da América Latina planeja investir até 4% do seu orçamento em Tecnologia da Informação, para acompanhar as exigências de inovação e desenvolver o negócio. O investimento médio nas empresas do setor gira em torno de 3,15% de seus orçamentos.

Vale lembrar que a mesma pesquisa apurou, em 2014, que 80% das seguradoras estavam iniciando, já implementando ou tinham concluído seus investimentos para a transformação digital do negócio. Em 2015, esse percentual aumentou para 85% e, no ano passado, chegou a 93%.

Inovar é preciso: ações da CNseg para o mercado

O foco do setor também está direcionado para a sustentabilidade. A CNseg promoveu recentemente evento para discutir a importância da inovação para a sustentabilidade das seguradoras. A Confederação também vem fortalecendo a atuação da Comissão de Sustentabilidade e Inovação (CSI).

Criada há cinco anos, a Comissão tem como uma de suas principais atribuições promover a integração das questões ASG (Ambientais, Sociais e de Governança) nas operações do setor de seguros e em sua cadeia de valor, por meio da geração de conhecimento e estabelecimento de compromissos setoriais que fomentem a geração de novos negócios, o aprimoramento da gestão de riscos e do capital reputacional do setor.

A Comissão é coordenada pela Superintendência de Acompanhamento de Conduta de Mercado (Supam), cuja missão é apoiar as empresas do setor de seguros a incorporar as melhores práticas de conduta de mercado, a fim de equilibrar o retorno a seus acionistas com o atendimento das expectativas legítimas de proteção dos consumidores. Entre as prioridades estabelecidas pela Comissão para os próximos anos, consta a autorregulação de responsabilidade socioambiental do setor.



Diretoria de Ensino desenha cursos no interior do estado

Uma das coisas que mais me motivam, após 26 anos de trabalho no mercado de seguros, é a experiência que venho vivenciando à frente da Diretoria de Ensino do Sincor-RJ. Mesmo após 22 anos ministrando aulas na Funenseg, principalmente no curso de Habilitação de Corretores, o que venho realizando com os corretores e funcionários de corretoras é completamente diferente.

Primeiro, porque tenho total liberdade para fazer o que acredito – o que para mim é o principal motivo de ver lotado o auditório do Sindicato nas palestras semanais. Segundo, porque os corretores entenderam que nosso objetivo principal é fazer a categoria se unir, discutir e crescer profissionalmente. O reconhecimento que tenho recebido era impensável quando aceitei o convite para assumir a Diretoria e desenvolver um trabalho que despertasse o interesse dos corretores.

O desafio era grande, uma vez que algumas tentativas anteriores não haviam alcançado o resultado esperado. E, apesar de ter convivido com esses profissionais ao longo de tantos anos, eu questionava como mobilizá-los semanalmente num momento de crise que exige esforços de todos para sobreviver e fechar negócios.

Algumas questões foram determinantes para adotarmos a linha de trabalho atual. Ser um corretor e “sentir a mesma dor” que todos eles é fundamental para eu perceber o que interessa ou não. Os temas são escolhidos em função do que eu gostaria de assistir e debater junto com outros colegas para trocar experiências. O tempo também é importante.

Não podemos “prender” os corretores o dia inteiro, pois sabemos que, literalmente, tempo é dinheiro.

A escolha dos participantes da mesa deve ser feita com cuidado para reunir diversos pontos de vista sobre o mesmo assunto – e temos conseguido levar grandes nomes do mercado a fazer palestras porque eles sabem que, se o mercado crescer, será bom para todos. Ao conseguir isso, desmoronamos a teoria de que os corretores não podem ajudar uns aos outros e nem ser parceiros. Eles têm participado, retornam e indicam as palestras a outros colegas, porque perceberam que os palestrantes estão ali para compartilhar o que aprenderam na prática ao longo de anos.

E agora é hora de avançar e levar o ensino aos corretores do interior ou àqueles que nem sempre podem vir ao Sincor-RJ. Para isso, estamos fechando

parceria com uma grande seguradora para viabilizar o projeto.

No forno também estão quatro cursos de média duração, que serão disponibilizados aos associados e ainda dependem de patrocínio junto a seguradoras parceiras. Os cursos foram planejados por profissionais do mercado e professores experientes, voltados à prática e à execução, com um conteúdo que agrega valor e transforma o negócio dos participantes. Sairemos da teoria para estudos de casos, exercícios e trabalhos práticos na sala de aula, para alcançar a meta da Diretoria de Ensino, que é qualificar e preparar os corretores para o atual momento, tão desafiador.

Arley Boullosa

Diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ

Agenda dos próximos eventos:

- 18/10** Sou corretor. E agora?
- 25/10** Seguros Compreensivos: Residência, Empresa e Condomínio.
- 31/10** Sistema de Seguros no Brasil: Perspectivas.
- 08/11** Gestão de Pessoas: Como motivar o seu time.
- 14/11** Seguros na Internet: Oportunidade ou ameaça?
- 22/11** Como preparar um Planejamento para a sua Corretora?
- 29/11** Seguro Automóvel: Teoria e Mercado.
- 06/12** Torne sua Corretora mais produtiva. Saiba como.
- 13/12** Atendimento ao cliente. Sempre podemos melhorar.



ESPECIAL É FAZER PARTE DA VIDA DAS PESSOAS.



Nos momentos mais importantes, na realização e proteção das conquistas dos seus clientes, você está sempre presente.

**Parabéns pelo Dia do Corretor.
Muito obrigado pela parceria e confiança.**

#SEMPREJUNTOS

#DIADOCORRETOR2017



Saúde suplementar: sobrevivência em xeque

POR **BIANCA ROCHA**

A construção de um modelo sustentável para a saúde suplementar, que garanta eficiência e equilíbrio à cadeia, é cada vez mais urgente, na opinião do vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica, Maurício Lopes, que enumera as dificuldades do segmento, como redução expressiva de usuários, escalada dos preços dos planos e número significativo de ações judiciais.

O executivo aponta caminhos que podem impactar positivamente: conscientizar a população para adotar um estilo de vida mais saudável e rever o modelo de remuneração a prestadores, para focar na performance e não no volume de procedimentos. A seguir, os principais trechos da entrevista que ele concedeu à P&S.

Questões como coberturas indefinidas e falta de limite de gastos com internação têm colocado em xeque o modelo atual da Saúde Suplementar. Como garantir sobrevivência e equilíbrio aos planos de saúde no país?

É cada vez mais urgente a construção de um modelo mais sustentável para o segmento, tornando a cadeia equilibrada e eficiente. A escalada dos custos assistenciais,

“A UTILIZAÇÃO DOS SERVIÇOS DOS PLANOS PRIVADOS DESONERA A REDE PÚBLICA. DESSA FORMA, QUANTO MAIS PESSOAS DEIXAREM DE TER PLANOS DE SAÚDE, MAIOR SERÁ A SOBRECARGA NA REDE PÚBLICA.”

mesmo com a redução expressiva de usuários privados, é um sinal dessa urgência. Entre 2015 e 2016, a variação das despesas assistenciais per capita foi de 19,2%, 2,8 vezes superior à inflação oficial. De cada R\$ 100 recebidos pelas operadoras, R\$ 99,9 foram para cobrir despesas assistenciais, administrativas, de comercialização e impostos. Os dados são da FenaSaúde e mostram a complexidade dos desafios. A solução dependerá do debate entre participantes e usuários do sistema.

Quais são as estratégias da SulAmérica para enfrentar essa situação?

O baixo desempenho da economia gerou um ambiente desfavorável aos negócios e trouxe desafios

para todos os setores. Ainda assim, a SulAmérica manteve uma trajetória de crescimento sustentável nos planos de saúde e odontológicos. No primeiro semestre deste ano, a base de segurados ultrapassou três milhões e as receitas operacionais cresceram 10,8%, alcançando R\$ 6,5 bilhões. Os resultados são frutos de estratégia de longo prazo, por meio de investimentos constantes em gestão de subscrição, programas de saúde e controle de sinistralidade, além do olhar atento à inovação tecnológica, às melhorias operacionais e à intensificação da força nacional de vendas.

Quem perde o plano de saúde da empresa enfrenta um sério problema: os planos individuais são raros e caros. Como o segmento de saúde suplementar pode ajudar a resolver esta questão que tanto penaliza os desempregados e idosos?

O setor entende que a falta de equilíbrio contratual por meio de reajustes dos contratos (conforme regulação da ANS) tornou inviável a oferta de planos individuais. A solução para essa questão regulatória passa, repito, por um debate construtivo da sociedade. A utilização dos serviços dos planos privados desonera a sobrecarregada rede pública. Dessa forma, quanto mais pessoas deixarem de ter planos de saúde, maior será a sobrecarga na rede pública.



A alimentação inadequada é um dos principais problemas da população brasileira, que hoje vive mais, mas não se cuida. Qual o papel do mercado para mudar esse cenário?

Um estilo de vida equilibrado e saudável impacta a qualidade de vida e a capacidade funcional durante o envelhecimento. A prevenção é muito importante e tem sido o foco da atuação da SulAmérica, 100% norteada por uma gestão integrada e coordenada da saúde do segurado. Desde 2002, o programa Saúde Ativa promove iniciativas de incentivo à saúde e ao bem-estar para estimular hábitos de vida mais saudáveis, prevenindo doenças e suas complicações. O propósito é oferecer o recurso certo, no momento certo, por meio de conscientização, orientação e monitoramento, seja para pessoas saudáveis, portadores de doenças crônicas ou em casos de maior complexidade. O programa reúne 70 mil beneficiários.

A forma de pagamento das operadoras aos prestadores de serviços é apontada como outro problema, pois paga-se por quantidade e não por qualidade do atendimento, que exigiria maior efetividade dos serviços. Quais seriam as propostas alternativas?

Essa é uma questão muito importante, pois a sustentabilidade do setor depende do aprimoramento do sistema como um todo e esse é um dos debates essenciais que devemos promover. É preciso construir um modelo mais focado em performance do que em volume de procedimentos, que onera



DIVULGAÇÃO SULAMÉRICA

Como o setor de seguros pode trabalhar para ajudar a reduzir a judicialização na saúde?

A judicialização das relações entre operadoras e beneficiários deve-se, em muitos casos, ao desconhecimento da legislação e dos contratos. A SulAmérica e as demais operadoras têm o dever de difundir conhecimento e conscientizar as pessoas sobre o uso adequado do plano de saúde. As ações judiciais que estendem direitos não previstos em contrato a um beneficiário, implicará em reajustes para os demais. O seguro é uma atividade de mutualismo em que todos devem ser tratados com isonomia. Quando uma concessão extracontratual acontece, todo o grupo arca com seu custeio.

A normativa da ANS que determina a formação de junta médica ou odontológica, para opinar quando houver divergência sobre procedimento a ser coberto pelas operadoras, pode ajudar a reduzir o número de recursos no Judiciário?

A junta médica especializada tem se mostrado bastante efetiva em países desenvolvidos. Nas solicitações médicas de alta complexidade, como intervenção cirúrgica que resulte em alterações permanentes na vida do paciente, a SulAmérica disponibiliza a junta médica para garantir a resolução clínica mais adequada ao beneficiário, que dispõe de três opiniões: a de seu médico e de outros dois profissionais especializados na doença em questão, assegurando a melhor decisão médica para o caso. A prática é reconhecida pelo Conselho Federal de Medicina.

“AS AÇÕES JUDICIAIS QUE ESTENDEM DIREITOS NÃO PREVISTOS EM CONTRATO A UM USUÁRIO IMPLICAM EM REAJUSTES PARA OS DEMAIS. O MUTUALISMO PREVÊ QUE TODOS DEVAM SER TRATADOS COM ISONOMIA.”

a cadeia de saúde e o próprio consumidor. Já há projetos-piloto em algumas especialidades e a ideia é evoluir para as demais áreas da medicina.

Pagamento de seguro na pauta do Congresso

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

A defesa de prazo mais rígido para a regularização de sinistros no país, como parte do aprimoramento da regulamentação do setor de seguros, ganha terreno no Congresso Nacional. Vários projetos tramitam na Câmara dos Deputados, assim como no Senado, tendo como objetivo comum a adoção de mudanças nas regras que disciplinam o pagamento de indenizações a segurados e beneficiários, prescritas pelo Decreto-Lei 73, de 1966, que rege o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP).

O prazo para a liquidação de sinistros é de 30 dias, normatizado pela Susep na Circular nº 256, de 2004, que dispõe sobre as condições contratuais dos seguros. Pelo artigo 33 da normativa, esse período começa a ser contado quando a seguradora recebe os documentos para o processamento do pedido de indenização. O mesmo artigo ressalva, porém, que o prazo pode ser suspenso se a companhia solicitar “documentação ou informação complementar”.

A exceção é permitida na circular, porém, “no caso de dúvida fundada e justificável” por parte da seguradora – situação na qual o prazo de 30 dias será suspenso, para ter a contagem reiniciada quando forem atendidas as exi-



Dep. Luis Tibé: “O consumidor terá segurança sobre o tempo exato que irá aguardar (para liquidar o sinistro). Hoje, esse prazo não é determinado e acaba sendo prolongado repetidas vezes.”

gências. Nos projetos, os parlamentares argumentam que a permissão tem sido usada por seguradoras para protelar a liquidação de sinistros. A Susep informa que recebeu 4.641 reclamações relativas a pagamentos em 2016 e mais 3.049 de janeiro a agosto deste ano.

Projetos em pauta – Uma das mais recentes propostas sobre o tema é do deputado Luis Tibé (PTdoB/MG). No Projeto de Lei Complementar 404, apresentado em agosto, o parlamentar propõe que, após o pleito de liquidação do sinistro, a seguradora terá

cinco dias para solicitar documentos complementares, com o prazo de 30 dias começando a ser contado depois de atendidos os pedidos. “O consumidor terá segurança sobre o tempo exato que irá aguardar a liquidação do sinistro. Hoje, esse prazo não é determinado e acaba sendo prolongado repetidas vezes”, diz o deputado.

À proposição do deputado somam-se outras de natureza semelhante. Entre elas, o Projeto de Lei 110/2015, de Ricardo Barros (PP/PR), em análise na Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização, Controle e Defesa do Consumidor do Senado; e o Projeto de Lei 46, de 2003, de autoria do ex-deputado gaúcho Enio Bacci, aprovado em junho na Comissão de Defesa do Consumidor da Câmara, que incorporou ao projeto duas propostas sobre o tema.

Outras proposições abordam pontos diferentes da legislação sobre o setor. No Projeto de Lei 7.313, deste ano, o deputado Carlos Bezerra (PMDB/MT) propõe alteração no Código de Processo Civil (CPC) para que todos os contratos de seguro sejam caracterizados como título executivo extrajudicial. A caracterização, restrita atualmente aos ramos vida, tornaria automática a liquidação do sinistro, dispensando o segurado de recorrer à Justiça no caso de a seguradora se recusar a pagar o valor previsto no contrato.





**Confiança, tranquilidade
e segurança.**

**Você dá um significado especial
a cada uma dessas palavras.**

Você está todos os dias ao lado de nossos clientes, levando proteção a cada momento, garantindo tranquilidade e segurança para tudo que é importante. Por isso, queremos comemorar com você essa data especial e agradecer pela sua parceria.

**Homenagem da Chubb a você
pelo Dia do Corretor de Seguros.**

Jovens ‘abraçam’ a profissão de corretor de seguros

POR **BIANCA ROCHA**

A carreira de corretor de seguros tem atraído jovens da Geração Y (de 23 a 35 anos), motivados pela flexibilidade da carga horária, autonomia profissional, possibilidade de ganhos financeiros e trabalho com propósito e impacto social. O interesse desse público – proativo e facilmente adaptável a novas tecnologias – é estratégico para o setor, que aposta na força de trabalho dos corretores para avançar na difusão da cultura de seguros no Brasil.

As estatísticas mostram que cresce a participação dos mais novos no ambiente de capacitação: a Escola Nacional de Seguros (ENS) registrou aumento de 7% no número de inscritos nos cursos de habilitação de corretores, e de 30% na quantidade de certificados emitidos entre 2015 e 2016. Segundo a entidade, mais de 60% dos inscritos tinham entre 21 e 40 anos e cerca de 10%, menos de 21. No ano passado, a ENS formou turmas em 53 cidades brasileiras e certificou cerca de 4 mil novos corretores de seguros.

Atenta a esse movimento do mercado, a Escola vai modernizar e ajustar a grade do curso de habilitação de corretores no próximo

ano. A ideia é manter sintonia com as necessidades dos profissionais, passando a oferecer novas disciplinas, como Empreendedorismo, Tributária e Canais Digitais. As apos-

“SER UM CONSULTOR ESPECIALIZADO EM PRODUTOS QUE PROTEGEM VIDAS E PATRIMÔNIOS É DE GRANDE RESPONSABILIDADE E TRAZ A SENSAÇÃO DE FAZER ALGO QUE IMPACTA A VIDA DAS PESSOAS”

PATRÍCIA CAMPOS
MONGERAL AEGON

tilas, em vez de impressas, serão disponibilizadas no formato digital.

Para a diretora de Ensino Técnico da Escola, Maria Helena Monteiro, os jovens estão em busca de qualificação e perceberam que há oportu-

nidades no mercado. “A maioria dos alunos começa a empreender e fazer parcerias assim que se forma. Eles utilizam muito a tecnologia e são ligados à inovação. O uso de plataformas digitais faz a diferença e ajuda na expansão dos negócios”, ressalta.

As perspectivas para os jovens corretores são otimistas. Entre 2015 e 2016, o mercado de seguros cresceu 9,2%, a despeito da crise econômica. No ano passado, faturou R\$ 239,3 bilhões. A previsão para este ano é de 9% a 11% de aumento, segundo a CNseg. Esse desempenho, naturalmente, é visto com bons olhos por quem está entrando no mercado de trabalho, pois as chances de crescer, se desenvolver e compartilhar experiências se multiplicam.

Características – Conectados, hábeis e adaptáveis a novas ferramentas tecnológicas, os jovens da Geração Y são conhecidos pelo rápido envolvimento com o trabalho e pela “sede” de fazer algo importante – além da preocupação com a qualidade de vida. Para eles, o trabalho é parte essencial de suas identidades, o que os leva a rejeitar ocupações que não estejam alinhadas



das a seus objetivos e crenças pessoais.

Na avaliação da superintendente de Comunicação Corporativa da Mongeral Aegon, Patrícia Campos, é fácil entender os motivos que levam os jovens a se interessarem pela carreira de corretor: flexibilidade, possibilidade de empreender (com baixo investimento inicial, sem necessidade de capital de giro) e propósito. A executiva afirma que o ingresso de jovens nessa carreira já vinha acontecendo antes da crise.

“O corretor é o principal canal de distribuição de seguros no Brasil. Ser um consultor especializado em produtos que protegem vidas e patrimônios é de grande responsabilidade e traz a sensação de fazer algo que impacta a vida das pessoas. Essa nova safra de corretores é muito atendida e qualificada, o que gera perspectivas excelentes para o setor”, ressalta.

A seguradora implementou esse ano

um programa de seleção virtual de novos talentos, com o objetivo de recrutar corretores autônomos/parceiros. No primeiro semestre, 977 profissionais foram selecionados em todo Brasil para fazer o curso de habilitação na Universidade Corporativa Mongeral Aegon, oferecido em parceria com a Escola. O perfil dos inscritos surpreendeu Patrícia: dos 15 mil interessados, metade tinha entre 18 e 34 anos. “Estou há 23 anos no mercado e sei



que havia um perfil específico entre os corretores: homens, com idade média alta, casados, com filhos. Isso mudou, hoje temos muitas mulheres e jovens solteiros”.

A SulAmérica também está atenta à chegada dos mais jovens ao mercado. Prova disso é o programa Corretor Nova Geração (iniciado em 2013, já na nona edição), voltado ao treinamento de filhos dos profissionais de corretagem. “O jovem está cada vez mais consciente da importância do seguro e traz ideias novas e dinamismo ao setor. Os corretores atendidos pelo programa são engajados e querem atuar como consultores, oferecendo proteção e soluções completas para as necessidades do cliente”, salienta o vice-presidente Comercial, Matias Ávila, acrescentando que a evolução do setor se dará justamente pela chegada desses novos talentos, que têm potencial para ampliar visões e conduzir transições para o futuro do mercado.

“A principal ferramenta dessa inovação virá das novas tecnologias empregadas no dia a dia das corretoras. Os jovens, com sua reconhecida habilidade digital, podem trazer um olhar mais moderno para o setor de seguros, além de ter disponibilidade em atuar no cross selling”, destaca.

Valores éticos – O aumento do número de jovens corretores no mercado é positivo na avaliação do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que, no entanto, afirma que esse movimento deve

ser pautado pela vocação, resiliência e esforço. “É uma atividade muito importante para a sociedade, os corretores são agentes do bem-estar social e, por isso, devem ser qualificados”. Para ele, os valores éticos da profissão e a possibilidade de ga-

informações complementares e não estão limitados a entender apenas sobre seguros. Sabem quais são as necessidades dos novos consumidores e se identificam com eles. Isso é fundamental para traçar cenários e estratégias”.

Para Boullosa, os corretores com mais experiência devem ajudar os mais novos. “Acredito na junção do conhecimento e da prática dos mais velhos com a ousadia dos mais novos. Essa garotada aprende rápido e chega ao mercado sem vícios comportamentais.”

A despeito da falta de experiência dos mais jovens, Patrícia Campos, da Mongeral Aegon, enxerga algumas dificuldades em lidar com este público. “Eles querem crescer rápido na profissão e podem se desinteressar, se a atividade não trouxer o retorno desejado. As seguradoras devem refletir sobre isso e criar estratégias para atrair e reter esses profissionais”.

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, avalia que os corretores mais jovens terão um papel importante no aperfeiçoamento dos processos de venda de seguros pela internet. “É imprescindível a inclusão digital dos corretores. As vendas online de seguros avançam e é pelas mãos dos corretores que esse modelo vai se estabelecer. Ter um site, usar as redes sociais e desenvolver o trabalho por meio do multicálculo e sistema CRM (sigla em inglês para Gestão do Relacionamento com Clientes) fazem diferença na vida do profissional”.

“OS JOVENS
CORRETORES, COM
SUA RECONHECIDA
HABILIDADE
DIGITAL, PODEM
TRAZER UM OLHAR
MAIS MODERNO
PARA O SETOR DE
SEGUROS, ALÉM DE
TER DISPONIBILIDADE
MAIOR EM ATUAR NO
CROSS SELLING”

MATIAS ÁVILA
SULAMÉRICA

nhos financeiros atraem os jovens: “É um mercado fascinante”, define.

Na opinião do diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, os corretores da Geração Y enxergam a tecnologia como excelente alternativa para alcançar pessoas que nunca foram abordadas pela forma tradicional de fazer negócios. “Eles leem mais, buscam



Estratégias para crescer no mercado

ARQUIVO PESSOAL



Após ter se formado em Administração de Empresas, Marcos Oliveira Junior decidiu ingressar no curso de Habilitação de Corretores. Em julho de 2016, aos 24 anos, já estava apto a trabalhar no mercado de seguros. O gosto pela área comercial e a possibilidade de ser seu próprio chefe contaram bastante na decisão. Atualmente, ele reúne 150 clientes na carteira de Vida e Previdência.

“Acho incrível a chance de poder conscientizar as pessoas, saber que faço a diferença na vida dos segurados. É uma carreira que me dá autonomia e os ganhos dependem do meu desempenho. Desde o início, procurei atuar em nichos que são pouco explorados e essa é a minha estratégia para crescer no mercado”.

“ACHO INCRÍVEL A CHANCE DE PODER CONSCIENTIZAR AS PESSOAS, SABER QUE FAÇO A DIFERENÇA NA VIDA DOS SEGURADOS. É UMA CARREIRA QUE ME DÁ AUTONOMIA E OS GANHOS DEPENDEM DO MEU DESEMPENHO”

MARCOS OLIVEIRA JUNIOR

ARQUIVO PESSOAL



Aos 25 anos, Thaissa Santos de Souza diz ter se encontrado na profissão de corretora. Em março, ela concluiu o curso de Habilitação na ENS e saiu a campo em busca de clientes. Agora, trabalha para ter seu próprio CNPJ e não pensa mais em trabalhar com carteira assinada.

“Acredito que a carreira de corretor é e sempre será promissora para quem tem vocação. Nosso trabalho não será substituído por máquinas, simplesmente porque elas são impessoais, não esboçam emoção. Mais do que conhecimento, é preciso trabalhar com o coração para conquistar clientes”.

“NOSSO TRABALHO NÃO SERÁ SUBSTITUÍDO POR MÁQUINAS, SIMPLEMENTE PORQUE ELAS SÃO IMPESSOAIS, NÃO ESBOÇAM EMOÇÃO. MAIS DO QUE CONHECIMENTO, É PRECISO TRABALHAR COM O CORAÇÃO PARA CONQUISTAR CLIENTES”

THAISSA SANTOS DE SOUZA

Marcos Gama: um 'bandeirante' da Região dos Lagos

POR **BIANCA ROCHA**

A Região dos Lagos nunca mais foi a mesma para os corretores de seguros, depois que Marcos Vinícius da Silva Nogueira Gama assumiu a representação da área pelo Sincor-RJ, em 2014. Foi com essa certeza que amigos e diretoria do sindicato despediram-se do profissional, que faleceu em agosto, em Araruama, aos 52 anos, vítima de câncer. O corretor atuou por mais de três décadas na atividade de comercialização e consultoria de seguros, e nos últimos anos, conciliou a profissão com o trabalho de levar informação e conhecimento à categoria.

“Marcos foi representante do Sindicato na Região dos Lagos e já chegou mostrando a que veio. Foi o idealizador e responsável pela organização do evento ‘Debate Lagos’, que teve duas edições e contou com a participação ativa das principais seguradoras brasileiras. Era uma pessoa que agregava, muito carinhoso com amigos e colegas de trabalho. Foi um grande bandeirante da região, desbravou caminhos para levar conhecimento à categoria”, elogia o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

O objetivo das duas edições do ‘Debate Lagos’, que aconteceram em 2015 e 2016, foi promover encontros entre corretores de seguros, autoridades do

setor e principais seguradoras do país, em uma ação sinérgica, visando discutir e apontar soluções para os obstáculos que surgiam na esteira da crise econômica brasileira. Cada encontro reuniu mais de cem profissionais que participaram de debates e palestras, expondo suas preocupações com os problemas que afligem a categoria. Por esses e outros motivos, o ‘Debate Lagos’ tornou-se o maior evento da região, dando visibilidade aos profissionais daqueles municípios.

ARQUIVO P&S



Marcos Gama. Idealizador do evento ‘Debate Lagos’, o representante do Sindicato conciliava a atividade de corretor de seguros com a função de levar informação e conhecimento à categoria

Tarefa difícil – Pouco antes de falecer, Marcos já havia iniciado os preparativos para a realização da terceira edição do encontro, diz o diretor do Sincor-RJ Mauro Baccherini, que avisa: será uma tarefa difícil encontrar um representante que tenha a mesma energia, vontade e proatividade de Marcos, para colocar em prática eventos desse porte. “Além disso, era um excelente corretor, muito dedicado e disciplinado, características que todo profissional precisa ter para ser bem-sucedido na carreira”, afirma.

A forma aguerrida com que Marcos conduzia seu trabalho também é ressaltada pelo amigo Luiz Antonio Martins Lacerda, sócio da Serra Penedo Assessoria de Seguros. Ele trabalhou com o corretor nos últimos cinco anos e faz questão de elogiar o comportamento simples e agradável do profissional. “Com seu jeito carismático, conseguia unir as pessoas que prestigiavam os eventos organizados por ele”.

Luiz Antonio diz ainda que o representante do Sincor-RJ planejava criar um fórum permanente de promoção do conhecimento na Região dos Lagos, para ajudar na qualificação dos corretores. Francisco Bispo, sócio da Toaqui Assessoria e Consultoria de Seguros, afirma que os clientes de Marcos já sentem sua falta. “Ele costumava dizer que todo cliente era seu amigo. Quando perdia um contrato de seguro, perdia também um amigo”.



PRECISA DA TOKIO
PARA OFERECER AS MELHORES
OPÇÕES DE SEGUROS AO SEU CLIENTE?
A GENTE RESOLVE.

Sérgio Brito,
Colaborador da Tokio Marine.

A Tokio Marine está pronta para ouvir
e ajudar em qualquer circunstância.
Então, conte com o Sérgio e toda
a Equipe Comercial da Tokio.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Susep prorroga prazo para recadastramento

Foi prorrogado até 15 de dezembro o prazo de recadastramento dos corretores de seguros. Com isso, os profissionais terão mais tempo para realizar o processo e manter seus registros ativos. Para as pessoas jurídicas, o procedimento terá início no dia 1º de março de 2018, com data limite estipulada em 30 de agosto do mesmo ano. O não recadastramento no prazo estabelecido implicará na suspensão do registro.

Ao dar entrada com o pedido no portal da Susep (<http://www.susep.gov.br>), o corretor precisa preencher seus dados nos campos indicados, salvar o cadastro e verificar o recebimento de dois e-mails da autarquia. O primeiro informará o número do pedido e o segundo trará um link, no qual o solicitante deverá clicar para realizar a confirmação do pedido e continuar com o processo. Em caso de dúvidas, acesse o site do Ibracor (www.ibracor.org.br) ou ligue para (21) 3233-4146.

Com o recadastramento deferido, o corretor pode requerer à Susep a emissão da carteira profissional, que será produzida ao custo de R\$ 41,16. O próprio corretor será responsável pela conferência dos dados cadastrais do documento, entregue no Sincor de cada estado ou nas delegacias regionais, sob a supervisão do Ibracor. Para a retirada da carteira, o corretor deverá apresentar o comprovante do pagamento de emissão e um documento de identificação original com foto. O profissional que não tiver interesse em obter a carteira poderá comprovar sua habilitação por meio de certidão obtida no portal da Susep.

Aconseg-RJ/IndoRH capacitam 46 profissionais



 RAFAEL WALLACE

Os alunos dos cursos de capacitação em Saúde Suplementar, Marketing Digital e Básico de Seguros, promovidos pela Aconseg-RJ em parceria com o Instituto de Desenvolvimento Organizacional e Humano (IndoRH), foram diplomados em 6 de setembro, numa cerimônia na sede da associação.

Os cursos são oferecidos a funcionários e corretores de seguros de empresas associadas à entidade.

O diferencial do convênio Aconseg-RJ/IndoRH é a aplicação da teoria na prática. Os alunos têm acesso a um conhecimento atualizado, metodologia interativa e custos acessíveis. Segundo o presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, a proposta é que todos tenham a oportunidade de se aperfeiçoar e dispor das novas tecnologias e técnicas modernas de operação para se destacar no mercado de seguros.


 ARQUIVO P&S


■ Público prestigiou a quarta edição do Serra Debate, em 2015



Almoço em homenagem ao Dia dos Pais



A Churrascaria Fogo de Chão foi, mais uma vez, palco de um animado encontro dos corretores de seguros. No dia 11 de agosto, o sindicato organizou no local um almoço em homenagem ao Dia dos Pais, que reuniu cerca de 200 profissionais.

“O evento teve um clima familiar, alguns corretores levaram seus pais para comemorar a data em grande estilo.

Atingimos o objetivo de proporcionar uma tarde agradável aos associados”, ressalta o diretor Social do Sincor-RJ, Nilo Rocha. Alguns executivos da Bradesco Seguros – patrocinadora do evento – também estiveram presentes, como os superintendentes regionais Ernani Ribeiro e Luiz Carlos Ferreira Gomes. O encontro contou com o tradicional sorteio de brindes.

Seja um corretor empreendedor

Empreendedorismo foi o tema do debate organizado pelo Sincor-RJ no dia 5 de outubro, em Jacarepaguá. O evento “Seja um Corretor Empreendedor” também contou com a solenidade de posse do novo representante da Barra da Tijuca, Luiz Carlos Barreto. O Diretor de Ensino e Tecnologia do Sindicato e professor da Escola Nacional de Seguros, Arley Boullosa, intermediou o diálogo com os participantes.

SulAmérica premia corretores

A SulAmérica lançou em agosto duas campanhas de vendas para incentivar os corretores no segundo semestre: ‘Leilão de Prêmios’ e ‘Quanto Mais Vida Melhor’, com benefícios adicionais aos parceiros que aumentarem seu volume de negócios em vida e previdência. A primeira vai até 31 de outubro e é aberta aos parceiros cadastrados nos Salões de Vida e Previdência da SulAmérica. O corretor participa acumulando pontuação de acordo com seu volume de negócios. Ao final da campanha, utiliza o que acumulou em um divertido leilão.

A segunda, que premia os parceiros que mais se destacarem em vendas de apólices do SulAmérica Vida Individual e do SulAmérica Vida Coletivo, é direcionada aos corretores ativos nas 90 filiais da companhia espalhadas pelo país e vai até 30 de novembro. As premiações acontecem por regional, ao final da campanha.

V Serra em Debate será em novembro

A quinta edição do evento ‘Serra Debate’ acontecerá no dia 11 de novembro, no Hotel Vale Real, em Itaipava. Com o tema “Fazer diferente faz a diferença”, o encontro vai contar com a participação de representantes do setor de seguros, como o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, que abordará a conjuntura atual do mercado; o vice-

-presidente da Porto Seguro, Roberto Santos, que falará sobre os desafios que envolvem a venda de seguros no Brasil; e um diretor da SulAmérica (nome ainda não divulgado), que discorrerá sobre o segmento de saúde suplementar no país. O diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ, Arley Boullosa, fará apresentação sobre a agenda de cursos de qualificação oferecida pelo Sindicato.

A expectativa é reunir cerca de 140 pessoas no evento, que terá início às 8h30. “Queremos falar sobre as possibilidades de inovação que o corretor de seguros tem em mãos. O profissional pode fazer a diferença na abordagem, na venda de produtos e no uso de tecnologias”, afirma o diretor do Sincor-RJ Mauro Baccherini. As vagas são limitadas e a inscrição é gratuita para corretores associados.

Atraso no pagamento do prêmio não justifica cancelar contrato

A jurisprudência dessa edição - AgInt no AREsp 1079821 / RS – aborda o atraso no pagamento do prêmio do seguro de vida. Os beneficiários entraram com ação de indenização no TJRS contra a seguradora, em função da negativa de indenização pela morte do segurado por falta de pagamento do prêmio – e ainda pediam o restabelecimento do contrato em nome da esposa do segurado.

O contrato de seguro de vida foi celebrado por mais de 30 anos, com pontualidade nos pagamentos. Em abril de 2011, o segurado faleceu e seus beneficiários desconheciam a existência das apólices. A conta corrente onde se debitavam os prêmios foi cancelada, levando à falta de pagamento dos prêmios e, conseqüentemente, à negativa do pedido de indenização. Mesmo havendo na apólice levada aos autos cláusula prevendo expressamente a necessidade da notificação prévia ao cancelamento do pacto, o contrato foi cancelado e a indenização, negada.

Os beneficiários tiveram êxito nas duas instâncias no TJRS, que argumentou: a cláusula que estabelece o cancelamento automático do contrato por ausência de quitação do prêmio mostrava-se nula de pleno direito: (...) Para que a seguradora demandada restasse isenta do pagamento do seguro, em virtude da alegada ausência de pagamento dos prêmios em atraso, deveria ter notificado o devedor/segurado, propiciando, desta forma, a purgação da mora.

A cláusula que estabelece o cancelamento automático do contrato por ausência de quitação se mostra nula de pleno direito (...) Deste modo, é nula e abusiva a cláusula que estabelece seu cancelamento automático, em razão do não-pagamento de parcelas contratuais, sem qualquer comunicação prévia ao segurado acerca do inadimplemento, com o objetivo de viabilizar a purga da mora. Além disso, o fato de os segurados

terem solicitado o cancelamento do débito em conta corrente (fls. 235-246) não afasta a necessidade de notificação prévia para purgação da mora, eis que o contato ocorreu exclusivamente com o Banco do Brasil, sem qualquer manifestação de vontade no sentido do cancelamento dos pactos com a ré.

Inconformada, a seguradora levou a demanda até o Supremo Tribunal de Justiça (STJ). O julgamento na 3ª. Turma, cujo relatório foi de autoria do Ministro Marco Aurélio Bellizze, confirmou a decisão do TJRS: Destarte, o acórdão recorrido encontra-se em consonância com a jurisprudência desta Corte Superior, segundo a qual o atraso no pagamento de parcela do prêmio do contrato de seguro não acarreta sua extinção automática, porquanto imprescindível a prévia notificação específica do segurado para sua constituição em mora.

Mais que todos os outros tipos de contrato, a lei adverte que, no contrato de seguro, as partes devem guardar, tanto na conclusão quanto na execução, a boa-fé que, no caso em questão, consistiria no fato de dar aos segurados a oportunidade de purga da mora, ou seja, o pagamento das parcelas em atraso, o que não foi comprovado pela seguradora nos autos do processo.

É NULA E ABUSIVA A CLÁUSULA QUE ESTABELECE O CANCELAMENTO AUTOMÁTICO, EM RAZÃO DO NÃO-PAGAMENTO DE PARCELAS, SEM COMUNICAÇÃO PRÉVIA AO SEGURADO ACERCA DO INADIMPLEMENTO.

ARQUIVO PESSOAL

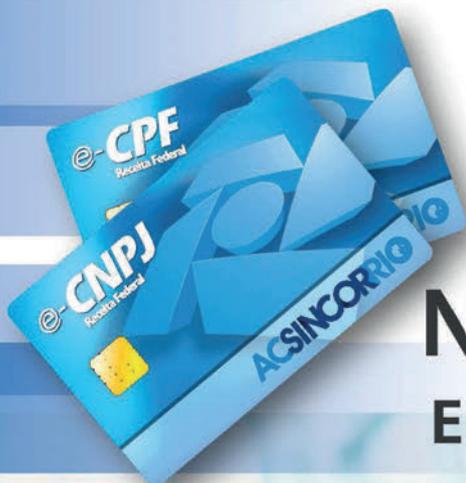


Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Novos tempos para o Rio de Janeiro

O tão aguardado acordo de recuperação financeira do Rio de Janeiro com a União foi finalmente homologado em 5 de setembro. A ajuda permitirá ao estado colocar as contas em dia, pagar seus funcionários e restaurar o folego e o ânimo da economia fluminense. Os recursos totalizarão R\$ 63 bilhões em três anos. Para nós da Aconseg-RJ, que sempre acreditamos no vigor da região e apostamos nossos investimentos, nossas vidas e de nossos familiares neste estado, nada mais alvissareiro, inspirador e promissor.

As assessorias já estavam 'bem na fita' – pois só no primeiro semestre de 2017, as seguradoras parceiras da Aconseg-RJ cresceram até 70% na produção da grade dos corretores. A meta para 2017 é bater o recorde registrado na arrecadação de prêmios em 2016, que foi de R\$ 1,5 bilhão. Portanto, a hora é essa! Vamos continuar avançando.

Estes resultados expressivos animam os participantes do mercado que acreditam no potencial deste modelo vitorioso das assessorias. Oferecendo os serviços de qualidade e os produtos diversificados das companhias em todos os ramos disponíveis, a tendência, agora mais do que nunca, é que todos cresçam juntos. O nosso objetivo é avançar, seguir em frente com firmeza e determinação.

Para fomentar esse cenário de oportunidades, a Aconseg-RJ em parceria com o Instituto de Desenvolvimento

ARQUIVO ACONSEG-RJ



“AO LEVAR CONHECIMENTO E EXPERIÊNCIA AOS PROFISSIONAIS DAS ASSOCIADAS, A ACONSEG-RJ ACREDITA ESTAR CONTRIBUINDO PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE E A QUALIDADE DAS OPERAÇÕES DAS EMPRESAS PARCEIRAS..”

Organizacional e Humano (Indorh) está promovendo cursos de capacitação profissional, que vêm ganhando novas adesões, demonstrando que a iniciativa inédita tem obtido êxito en-

tre nossos colaboradores e assessorias. Ao levar conhecimento e experiência aos profissionais das associadas, a Aconseg-RJ acredita estar dando uma enorme contribuição para aumentar a produtividade e a qualidade das operações das empresas parceiras. É o que o mercado deseja e é o que estamos fazendo. Em duas turmas formadas nos últimos meses, cerca de 90 profissionais foram graduados em cursos voltados para o aperfeiçoamento técnico nas mais diversas áreas.

Não há outro caminho. Investir na educação e na comunicação é cada vez mais necessário para que todos possam se beneficiar do trabalho da Aconseg-RJ. Somos gratos às seguradoras parceiras, que nos apoiam nesta trajetória e contribuem para que fiquemos cada vez mais atentos e felizes por abraçar suas ideias, projetos e produtos. Sempre com transparência, diálogo e credibilidade nas nossas relações e com nossos diversos públicos.

Estamos fazendo nossa parte com um trabalho árduo e de resultados extremamente positivos, quer seja em nossas operações ou no aparato educacional que oferecemos aos nossos colaboradores, para que eles sejam profissionais melhores e qualificados para atender toda sorte de demanda: das mais simples às mais complexas, com excelência, maturidade e conhecimento dos produtos disponibilizados.

Luiz Philipe Baeta Neves

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



POUPANÇA SICOOB

Sonhar, poupar, realizar.
Você pode começar agora.



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

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

#liberteseuorquinho


SICOOB
Creditor RJ

O valor do seguro dos carros campeões de venda

GOOGLE IMAGENS



A Minuto Seguros fez um estudo com base na lista divulgada pela Fenabreve com os dez carros mais vendidos no Brasil em agosto de 2017. O Chevrolet Onix (foto) figura no topo do ranking há mais de dois anos: no mês passado, foram 18.513 unidades comercializadas, superando a marca de 15.234 de julho. Na segunda colocação, está o HB20 da Hyundai,

com 10.377 automóveis vendidos; seguido do Ford Ka, com 7.631. A empresa avaliou os preços dos seguros em cinco capitais: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Florianópolis e Salvador. A capital de Santa Catarina é a que tem o seguro mais barato para todos os veículos analisados. Já a capital fluminense registra os preços mais altos para oito dos dez automóveis. O estudo levou em conta o perfil de um condutor homem, casado, de 35 anos. Para esse tipo, o preço do seguro do HB20 pode ter uma diferença de R\$ 1.893 entre as capitais, a maior entre os carros cotados. Por outro lado, a cotação do Fiat Mobi Easy é a que tem a menor diferença. Em Florianópolis, o valor é o mais baixo (R\$ 1.365) e no Rio, mais alto (R\$ 2.119). A diferença é de R\$ 754.

DIVULGAÇÃO ACONSEG-RJ



Vencedores do Oscar do Seguro 2017

Os Destaques do Ano de 2017 – promovido pelo CVG-RJ – foram premiados no dia 27 de setembro. Considerado o “Oscar do Seguro”, o evento reuniu personalidades e representantes do setor. Ao todo, foram 25 categorias de premiação para empresas, organizações e profissionais que se destacaram na atuação e desempenho de suas funções e agregaram mais reconhecimento e credibilidade ao mercado de seguros. Alguns dos vencedores: SulAmérica (Seguradora do Ano); José Adalberto Ferrara – Tokio Marine (Homem de Seguro do Ano); Maria Helena Monteiro – Escola Nacional de Seguros (Mulher de Seguro do Ano); Marcio Coriolano – CNseg (Personalidade Institucional); e Alaor da Silva Junior – Cube Pasi de Seguros (Personalidade Empresarial).

Seguro Saúde para pequenas e médias empresas

A Porto Seguro Saúde passou a disponibilizar, em agosto, um seguro saúde para pequenas e médias empresas, a partir de cinco vidas. O benefício oferece a opção de planos com ou sem coparticipação dos empregados, ampla rede referenciada e atendimento nas dez unidades dos Centros Médicos Portomed. O usuário pode ainda utilizar o aplicativo Porto Seguro Saúde, disponível gratuitamente para Android e iOS. Com a ferramenta, é possível acompanhar o status do reembolso; receber dicas de saúde; consultar a rede referenciada de médicos e dentistas; ter acesso às informações sobre descontos em farmácias e agendar e desmarcar consultas. Pelo app, os clientes podem enviar pedidos médicos, laudos e relatórios, o que agiliza o processo de autorização de exames, cirurgias e outros procedimentos médicos.

Gerenciamento de riscos agrícolas

A Allianz Seguros lançou em agosto uma solução que utiliza dados personalizados para oferecer as coberturas mais apropriadas e mitigar riscos no ramo de seguros agrícolas. O sistema foi anunciado pelo superintendente de Agronegócios, Joaquim Francisco, no XII Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR). O modelo, em vez de usar somente as médias do IBGE, leva em conta o histórico de produtividade do agricultor e o emprego de tecnologias na propriedade para oferecer, como principal diferencial, a personalização de coberturas. O seguro agrícola protege cerca de 15% das terras produtivas no Brasil, índice muito baixo comparado a outros países, principalmente por que o produto se destina ao agronegócio, setor que representa em torno de 25% do PIB brasileiro.





**VOCÊ PROTEGE
E AJUDA
A PLANEJAR
O FUTURO DE
MUITAS FAMÍLIAS.
CORRETOR
DE SEGUROS,
VOCÊ ESTÁ DE
PARABÉNS.**

Dia 12 de Outubro. Dia do Corretor de Seguros.

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

Seguros e Previdência: 4002 0040 (capitais e regiões metropolitanas)
e 0800 285 3000 (demais localidades).

lcatu
SEGUROS

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.



Ter sua parceria é uma **grande conquista** e, graças a ela, oferecemos juntos o **melhor da medicina** para nossos clientes. Obrigado pela sua dedicação e pelo seu profissionalismo. **Celebre suas conquistas!**

12 de outubro – Dia do Corretor.

Uma homenagem da **Amil** a todos os corretores.

Amil

Amil Dental

ONE
HEALTH

NEXT
saúde

Amil