



Revista Previdência & Seguros



ANO 80 • Nº 674 • SETEMBRO/OUTUBRO DE 2020

SINCOR-RJ

**Novas regras trarão mais coberturas
e preço menor**

**Dia do Corretor: Sincor-RJ prepara grande
surpresa**



TALENTO DE SEGUROS
MISSÃO 2020
UMA JORNADA DE CONQUISTAS

CNPJ 33.055.146/0001-93

A Campanha Talento de Seguros segue com força total na missão 2020.

Você pode ir além. Enxergar o horizonte de forma mais ampla superando os desafios, buscando oportunidades e inovações.

Mostre seu trabalho e se engaje nessa jornada. Participe!

Para saber mais, acesse: talentodeseguros.com.br

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

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





Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

1º Membro: Affonso d'Anzicourt e Silva
2º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
3º Membro: Emílio Rodrigues Gomes
4º Membro: Fernando Conceição Vieira
5º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
6º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
7º Membro: Osir Zimmermann Vieira

Diretorias Especiais

Diretor de Ensino: Arley Boulosa
Diretor de Eventos: Osir Zimmermann Vieira
Diretor de Expansão: Luiz Antônio Martins Lacerda
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Conselho Fiscal

1º Membro: Osmar Marques
2º Membro: Pedro Paulo Thimóteo
3º Membro: Aparecida Correa Barbosa

Suplentes do Conselho Fiscal

1º Membro: Aldo Rodrigues de Araújo
2º Membro: Marco Antônio Lopes
3º Membro: Rosana de Fátima Fernandes de Souza

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

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)

Delegados Regionais

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

Representações

Itaboraí: Jorge Luiz Souza do Nascimento • 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

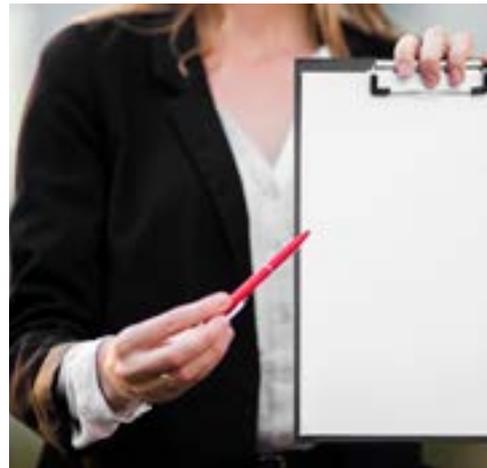
Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica
Tel: (21) 3923-5817
Email: redacao@copeditora.com.br
Diagramação: Erika Filgueiras Silva (erikafilgueirassm@gmail.com)
Fotografias desta edição: arquivo Sincor-RJ, Mirian Fichtner e banco de imagens Storyblocks.
Impressão: Cop Gráfica e Editora
Tel: (21) 2501-2001 – grafica@copeditora.com.br

Nesta edição

REGULAMENTAÇÃO 10

O mercado terá novas regras para os seguros massificados e para os grandes riscos. A Susep, que realizou duas consultas públicas para discutir suas propostas com o setor privado, tem pressa: as normas deverão estar vigorando já no começo de 2021. A intenção é assegurar mais liberdade ao mercado para que possa oferecer condições e preços mais favoráveis aos consumidores.



A autarquia assegura ainda que as mudanças irão aumentar o número de produtos oferecidos e a cobertura do seguro no país e que a flexibilização da regulação de seguros massificados irá conferir maior simplicidade e clareza para os produtos.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o CEO da Qualicorp, Bruno Blatt, afirmou que a aproximação com o corretor de seguros é “fundamental para sustentabilidade dos negócios”. Segundo ele, em tempos de pandemia, a Qualicorp desenvolveu iniciativas para solidificar essa parceria. Foi criado, inclusive, um fundo de apoio financeiro para os profissionais que contraíram a Covid-19. “Trago em minha bagagem profissional uma longa trajetória dedicada à corretagem de seguros, pois liderei duas corretoras de sucesso. É um canal que conheço, domino e gosto”, frisou.

RISCOS CIBERNÉTICOS

14

A procura por seguros contra riscos cibernéticos deu um salto em 2020, abrindo uma frente promissora para os corretores. Segundo a FenSeg, até julho, o volume de prêmio do Cyber Risks chegou a R\$ 21 milhões, aumento de 71,6% em relação ao mesmo período de 2019.

ESPAÇO DO CORRETOR

24

A diretoria do Sincor-RJ reserva uma grande surpresa para a categoria. Preparem-se para participar do jantar especial em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros.

MERCADO

33

O mercado de seguros começou a reagir em agosto, após “patinar” por alguns meses, principalmente em razão dos efeitos da pandemia do coronavírus, que atingiu todos os segmentos econômicos.

Hora de transformar a dificuldade em oportunidade

Foto: Mirian Fichtner



Este ano tem sido muito difícil e doloroso para todos. A pandemia do coronavírus já deixou um rastro de 144 mil mortos e 4,8 milhões de infectados no Brasil. O mercado de seguros, como todos os segmentos, sente os reflexos dessa terrível crise, que assola profundamente a saúde e a economia.

Mas, no meio de tanta dor e desolação, o corretor de seguros tem demonstrado grande resiliência, capacidade e tranquilidade para atender a sociedade, garantindo o amparo e a proteção necessários neste momento.

Os corretores e corretoras de seguros têm feito a diferença, trabalhando dia e noite e

mostrando a importância do nosso mercado para a população.

Merecem, portanto, todas as homenagens neste mês em que se comemora o "Dia do Corretor de Seguros" (12 de outubro).

Tenham certeza que o cenário de grandes dificuldades logo resultará em enormes oportunidades para quem estiver adequadamente capacitado e treinado para atender às novas demandas por seguros que surgirão naturalmente em razão das necessidades que a pandemia evidenciou, nos seus piores momentos.

Essas oportunidades surgirão em diferentes ramos, seja nos seguros de pessoas, saúde, residencial ou mesmo para os negócios, em razão das enormes perdas registradas por empresas de todos os portes.

Caberá aos corretores de seguros indicar a melhor proteção para cada necessidade da população e das empresas. Temos capacidade de sobra para isso. Esperamos, contudo, que as seguradoras ofereçam produtos e serviços diferenciados para que possamos atender adequadamente a todas essas novas demandas.

É hora de criar seguros que atendam a todas as camadas da população, particularmente as pessoas mais pobres, ainda não inseridas no mercado, muito provavelmente

por falta da proteção adequada a um preço que caiba nos seus bolsos.

Claro que a tecnologia é uma ferramenta importante nesse processo. Pode agilizar e facilitar tanto o desenho de novas coberturas e oferta de serviços quanto na hora da contratação. Contudo, a participação direta do profissional, especialmente do corretor de seguros, com sua experiência, conhecimento e discernimento é e sempre será indispensável.

O Sincor-RJ está a postos também para ajudar o corretor de seguros sempre que for preciso. Contem com a nossa diretoria!

Corretores e corretoras, há uma importante missão a cumprir. A sociedade conta com vocês!

Saúdo a todos os colegas e conclamo a categoria a se manter firme nessa empreitada. A sociedade brasileira conta conosco e confia em nossa capacidade.

Feliz Dia dos Corretores de Seguros!

Henrique Brandão

PRESIDENTE

mag.com.br

Ser corretor de seguros é transformar preocupação em tranquilidade e estar presente em todos os momentos.

Para nós, da **MAG Seguros**, e para toda a sociedade, **você faz a diferença.**

Dia do Corretor de Seguros.

12 DE OUTUBRO

MAG
SEGUROS

Seja parceiro da **MAG Seguros**. Envie um e-mail para sejaparceiro@mag.com.br e conheça os benefícios que oferecemos para os corretores.

GRUPO **MONGERAL**  **AEON**

Foco na parceria com o Corretor de Seguros



Bruno Blatt destaca a importância do corretor de seguros

Queremos, cada vez mais, ter os melhores corretores de seguros atuando conosco. A afirmação é o CEO da Qualicorp, Bruno Blatt, que, nesta entrevista, fala dos planos e investimentos feitos pela empresa para aprofundar essas parcerias. Entre as ações adotadas está a implantação da venda digital, que já corresponde a 100% dos planos comercializados. “ O papel do corretor é de extrema importância para identificar e oferecer à população as possibilidades que existem hoje no mercado”, acrescenta Blatt.

Veja a entrevista:

P&S - Como está o relacionamento da Qualicorp com os corretores de seguros?

Bruno Blatt - O corretor de seguros é fundamental para a Qualicorp. É o nosso parceiro de vendas e de metas. Nós estamos o valorizando e queremos reconhecê-lo ainda mais. Buscamos nos aproximar e ouvi-lo para que possamos disponibilizar produtos adequados às demandas que recebem do

mercado. Queremos, cada vez mais, ter os melhores corretores atuando conosco. Por isso, agora temos um canal de relacionamento com as corretoras de seguros, através de um coordenador comercial exclusivo para esse segmento.

A Qualicorp desenvolveu uma série de iniciativas para solidificar a parceria com os mais de 35 mil corretores parceiros. Uma das ações foi a implantação da venda digital, sem a necessidade de clientes e funcionários saírem de casa e sem impactos no prazo para a conclusão da compra. Essa modalidade de venda já corresponde a 100% dos planos que comercializamos.

Montamos uma estrutura com superintendentes regionais, para que possamos otimizar nossa atuação em cada região, sem deixar de respeitar as características locais, também passamos a disponibilizar cursos online de capacitação para os corretores.

Além disso, trago em minha bagagem profissional uma trajetória de mais de 20 anos dedicada à

corretagem de seguros. É um canal que conheço e gosto muito.

P&S - De que forma a Qualicorp atua para atender diferentes públicos mesmo diante de alguns obstáculos regulatórios?

Bruno Blatt - Nossa missão é viabilizar o acesso à saúde privada de qualidade para a população. Para isso, nosso foco está no lançamento de novos produtos e parcerias, no oferecimento de planos de saúde acessíveis e na regionalização de nossas vendas.

Em agosto, por exemplo, lançamos, em parceria com a SulAmérica, um portfólio de planos de saúde coletivos por adesão inédito, com foco na venda para famílias. Esse produto conta com diversas vantagens para o cliente, como desconto de 9% para contratação a partir de um dependente, plano odontológico e serviço de telemedicina.

Outra novidade é a parceria com a Assim Saúde no Rio de Janeiro, firmada recentemente. Com essa operadora em nosso portfólio, passamos a oferecer ao mesmo tempo uma opção mais acessível e de caráter regional para a população carioca.

P&S - Há espaço para o corretor aumentar sua participação no ramo saúde dentro de um possível novo conceito?

Bruno Blatt - Com certeza. Os produtos que descrevemos na resposta anterior, por exemplo, têm um enorme potencial de venda e se encaixam no perfil e no bolso do segurado que busca uma proteção acessível e, ao mesmo tempo, de qualidade.

Nosso presente para quem está sempre presente.



2020 foi um ano atípico, mas teve também o seu lado bom, com novas oportunidades de negócios e desafios, que reforçaram ainda mais a nossa parceria com você, Corretor(a).

Enfrentamos diferentes momentos juntos, inovamos, fortalecemos soluções para os seus clientes de forma presencial e on-line. Mais do que nunca, estamos unidos para o que der e vier!

E, nesta data, queremos agradecer por você escolher estar conosco em todos os outros.

Obrigado, Corretor(a)! #VemComAPorto comemorar o seu dia.

Aqui, #CorretorEPraSempre

Acesse o Corretor Online para conferir a surpresa que preparamos para você.

12 de outubro. Dia do Corretor.



**PORTO
SEGURO**



A pandemia certamente reforçou o desejo dos brasileiros de garantir um plano de saúde, com extensão aos seus familiares.

Os corretores de seguros poderão se beneficiar muito disso e ampliar os seus negócios. A Qualicorp oferece a ele um extenso portfólio para que possa ter sucesso em suas vendas.

P&S – Boa parte dos corretores demorou a perceber que o ramo saúde poderia dar um retorno bastante positivo para os seus negócios. Isso está mudando?

Bruno Blatt - Entre os mais de 210 milhões de brasileiros, menos de 47 milhões têm um plano de saúde. O papel do corretor de seguros é de extrema importância para identificar e oferecer à população as possibilidades que existem hoje no mercado, além de facilitar a compra desse importante item de proteção das famílias brasileiras.

O corretor é a porta de entrada das pessoas neste importante segmento: o seguro saúde.

P&S – Quais os planos da Qualicorp para o Rio de Janeiro?

Bruno Blatt - O mercado do Rio de Janeiro é rico em oportunidades.

Além do fortalecimento da representação no Estado, com o retorno de Alessandro Courbassier à Qualicorp, na função de superintendente comercial no Rio de Janeiro e na região Sul, somos parceiros de seis tradicionais operadoras e seguradoras com forte viés regional.

Além da SulAmérica e da Assim Saúde também comercializamos nesta praça Amil, Bradesco, Unimed-Rio e Unimed Nova Friburgo.

Essa é também uma boa oportunidade para as assessorias de seguros, que na carteira Auto são responsáveis por 60% do mercado do Rio de Janeiro. Porque não se tornar também um forte canal de venda de seguro saúde? O desafio está lançado.

P&S – Há espaço para o crescimento dos produtos individuais? A Qualicorp atua ou pretende atuar nesse nicho?

Bruno Blatt - Em um momento em que cerca de 67% dos planos de saúde são empresariais, a tendência neste momento de crise será o crescimento dos planos individuais e coletivos por adesão, já que a pandemia, ao longo desses quase 7 meses, trouxe o desemprego como um dos seus impactos para a sociedade.

Como alternativa para garantir acesso à saúde de qualidade para a população, existem os planos coletivos por adesão, modelo em que atuamos fortemente no mercado. Este segmento é voltado para inúmeras categorias, como profissionais liberais, servidores públicos, autônomos e estudantes. Esse modelo é uma opção para as pessoas que estão em transição e perderam o emprego, por exemplo, mas procuram um plano de saúde que caiba no seu bolso.

Enquanto as outras modalidades de planos de saúde perderam clientes durante a pandemia, o segmento coletivo por adesão foi o único que registrou aumento.

P&S – Como foi a adaptação da Qualicorp após o surgimento da pandemia?

Bruno Blatt - Além de termos priorizado a saúde de nossos colaboradores, colocando todos no modelo home office e disponibilizando álcool em gel e testes para que eles e seus familiares permanecessem em segurança e cuidassem da saúde, destinamos mais de R\$ 15,7 milhões para iniciativas que têm como prioridade contribuir com a população no combate à doença.

Outra experiência de sucesso foi a compra da carteira da administradora de benefícios Clube Care, de forma totalmente digital. Pela primeira vez realizamos

uma transação desse porte sem nenhuma interação presencial.

Outro caminho é a expansão orgânica. Estamos nos aproximando cada vez mais do corretor, trabalhando no desenvolvimento de novos produtos e reforçando nossa política de regionalização.

P&S - Como está o programa de apoio aos corretores que testaram positivo?

Bruno Blatt - A Qualicorp criou o fundo solidário Tamojunto para ajudar e amparar corretores diagnosticados com Covid-19 e que não possam trabalhar devido à doença.

Mais de 400 profissionais já foram contemplados com esse auxílio. Cada corretor recebeu uma contribuição no valor de R\$ 1 mil, que certamente os ajudou a minimizar os impactos da doença.

Para solicitar o auxílio, o profissional de vendas parceiro deve acessar o link www.fundotamojunto.com.br e fazer a solicitação.

P&S – Qual a sua visão para o mercado em 2021? Há motivos para se manter uma postura otimista?

Bruno Blatt - Eu sou otimista por natureza. Contamos com o apoio dos nossos 35 mil corretores e temos parceria com 67 operadoras de saúde. Queremos crescer a nossa força de venda e ampliar nosso portfólio de produtos e de parceiros.

Superado esse período crítico, esperamos que gradualmente tudo volte ao normal. O mercado de saúde especificamente é resiliente, forte e ainda tem muito a crescer.

No caso do seguro saúde, um novo horizonte de boas perspectivas se abriu para as empresas e corretores. A tendência é que o plano de saúde, que já era um dos três principais desejos da população, se torne ainda mais importante para as pessoas.

**ESCOLHEMOS
O SEU DIA PARA
LHE DAR UM PRESENTE:**

**A OPORTUNIDADE DE
VOCÊ DESENVOLVER
AINDA MAIS OS SEUS
NEGÓCIOS COMO
CORRETOR
EMPREENDEDOR.**

Queremos dar os parabéns e um presente:
PRA Saber, a sua Escola de Negócios!
É uma plataforma de treinamento, com
muita informação, capacitação e inovação.

Venha conhecer esse espaço todinho seu,
Corretor, e que traz a oportunidade
de ampliar seus conhecimentos
com conteúdo de qualidade e sem custo.

Um presente para cuidar
de você e também ajudá-lo
a melhorar a vida
de nossos clientes, levando
saúde integral. Afinal,
agora somos especialistas
nisso, e você vem
com a gente nessa!

Escola de Negócios SulAmérica
PRASABER

Acesse a plataforma
e baixe o app para
fazer os cursos:

<https://prasabersulamerica.com.br>

SulAmérica

Novas regras serão aprovadas ainda este ano

A Susep quer aprovar ainda em 2020 as novas regras para os seguros de grandes riscos, o que deve ocorrer em uma das reuniões do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que ainda serão realizadas até dezembro.

A autarquia pretende iniciar 2021 com o mercado pronto para atuar com mais liberdade nesses segmentos, oferecendo condições e preços bem mais favoráveis aos consumidores.

A superintendente da autarquia, Solange Vieira, garante que as mudanças terão como principal consequência um intenso desenvolvimento do mercado brasileiro, a partir da retirada de amarras regulatórias. “A lei da liberdade econômica, aprovada recentemente, permite que o setor privado estabeleça suas regras”, lembrou a executiva, durante webinar promovido pela autarquia, no final de setembro, fazendo alusão à Lei 13.874/19, especialmente com relação ao art. 421, relacionado à liberdade contratual e ao art. 421-A, que presume contratos paritários e simétricos..

Nesse webinar, foi abordada a consulta pública realizada para coletar as sugestões do mercado com base na minuta elaborada pelo órgão regulador. As propostas foram recebidas até a primeira semana de outubro.

A intenção da Susep é aprovar uma norma que seja “diferente de tudo o que a autarquia fazia”, como destacou o coordenador-Geral de Grandes Riscos e de Resseguros da autarquia, Diogo Ornellas, durante o webinar. “Antes, as regras eram muito prescritivas para o setor. Contudo, agora entendemos que existe demanda pela flexibilização no grande risco, em aderência à lei de liberdade econômica. Agora, o viés é menos prescritivo, exclusivamente nos grandes riscos”, salientou Ornellas.

Nesse contexto, a prioridade será a simplificação dos contratos de seguros de grandes riscos, medida vista como fundamental para que se possa ampliar a oferta de produtos e serviços e, principalmente, reduzir os custos. “Nos próximos três anos, queremos simplificar a regulação do mercado de seguros para que se crie um ambiente favorável à concorrência”, sintetizou o diretor da autarquia, Danilo Moura que também participou do webinar.

NOVIDADES

Segundo a Susep, essa norma vai estabelecer como grandes riscos os seguintes ramos: D&O, riscos de petróleo, riscos nomeados e operacionais – RNO, global de bancos, aeronáuticos, stop loss, nucleares e compreensivo para operadores portuários.

Para os demais ramos, serão classificados como contratos de grandes riscos quando o limite máximo de garantia (LMG) for superior a R\$ 20 milhões; ou quando, no exercício imediatamente anterior, o contratante tiver ativo total superior a R\$ 27 milhões ou faturamento bruto anual superior a R\$ 57 milhões.

A autarquia explica que esse trabalho é resultado de um amplo debate do corpo técnico da Susep com participantes do mercado supervisionado para entender os principais entraves estruturais do mercado de grandes riscos.

Reuniões com organismos internacionais também foram realizadas com o objetivo de entender como é regulado o mercado de seguros de grandes riscos em países mais desenvolvidos.

A proposta dá ênfase à liberdade contratual. Além disso, os contratos devem observar princípios e valores como boa fé, clareza e objetividade das informações e estímulos a soluções alternativas de controvérsias entre outros.

A proposta extingue a estrutura de clausulados existente, bem como elimina a necessidade de registro de produtos de grandes riscos junto ao regulador, o que deverá proporcionar maior flexibilidade e agilidade para as

seguradoras na diferenciação de produtos e principalmente sobre a inovação.

De acordo com Solange Vieira, a expectativa é a de que as seguradoras possam não só ampliar a oferta de produtos, como também oferecer produtos de maior valor agregado, impulsionando assim o mercado de grandes riscos.

Entre as medidas propostas constam a definição de ramos e grupos de ramos que são classificados como grandes riscos; o tratamento regulatório diferenciado para seguros de grandes riscos, eliminando e tornando facultativa a aplicação de regras prescritivas, anteriormente obrigatórias; a dispensa de registro prévio das condições gerais e nota técnica atuarial para seguros de danos

de grandes riscos (fica sob guarda da seguradora e disponível em caso de solicitação); e a simplificação regulatória através da consolidação de diversos normativos relacionados a grandes riscos.

A presente proposta está alinhada com os objetivos estratégicos da autarquia de “Simplificar a regulação dos mercados” e buscar um “Ambiente favorável ao desenvolvimento de um mercado competitivo, transparente, inovador e com maior cobertura”.

DANOS

A Susep também realizou consulta pública para que o mercado pudesse opinar sobre a minuta de circular que tratará dos seguros massificados, que serão segregados dos

grandes riscos. A intenção é intensificar a desregulamentação nesse segmento do mercado, aumentando, dessa forma, o número de produtos oferecidos, a cobertura do seguro no país e, conseqüentemente, reduzindo o preço final do produto.

Neste caso, as propostas foram recebidas até o dia 09 de setembro.

A Susep assegura que a flexibilização da regulação de seguros massificados irá conferir maior simplicidade e clareza para os produtos, sempre com a preocupação de aumento de transparência para o consumidor.

Nesse sentido, a proposta revogará, total ou parcialmente, outros 10 atos normativos, em geral com regras mais prescritivas e não consolidadas.



Registro de operações começa em novembro

Começa a vigorar em novembro o Sistema de Registro de Operações (SRO) do mercado de seguros. Inicialmente, a medida será restrita ao seguro garantia. A Susep espera ter maior controle de riscos com acesso mais ágil - praticamente em tempo real - às informações das seguradoras. "Hoje, temos os dados, mas não as informações", afirma a superintendente da Susep, Solange Vieira.

As apólices serão cadastradas em centrais registradoras no momento em que forem geradas.

Até agora, três empresas estão homologadas para fazer esse registro: B3, Central de Recebíveis (Cerc) e CSD. A estimativa é que custe o equivalente a 0,01% do valor da apólice.

COMISSÕES

As novas regras foram estabelecidas pela Circular 601/20 da Susep, publicada em abril.

Entre as novidades consta um dispositivo segundo o qual deverão ser registradas, entre outras, as informações referentes à intermediação do contrato de seguro garantia, incluindo o valor da remuneração do intermediário; a sua identificação; e o tipo de intermediário (corretor, agente, estipulante ou representante).

Os registros devem ser feitos em até dois dias úteis após a

emissão de apólices e endossos; a liquidação financeira de prêmios, comissões, despesas e sinistros; e o registro de aviso de sinistro.

A Susep assegura que o mercado terá muito a ganhar com essas regras, pois será possível ousar mais no desenvolvimento de produtos e serviços com base nas informações mais detalhadas fornecidas pelo SRO.

A autarquia aposta também que a facilidade para precificar os produtos favorecerá o consumidor, com a oferta de seguros mais baratos. Deverá ser criada, inclusive, uma central de apólices, que poderá ser consultada pelos segurados.

REAÇÃO

O mercado ainda vê com reservas alguns pontos da circular. No início de outubro, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) divulgou nota em que alerta para a necessidade de ajustes para "superar as preocupações do setor que podem reduzir a segurança jurídica, a confiança operacional e afetar custos na sua adesão ao SRO".

De acordo com a entidade, é arriscado avançar em um ambiente de tamanha insegurança, sem clareza, e definição de questões básicas. "Um risco que certamente é consequência de um pecado

original que sempre pontuamos, qual seja, o de trazer para o seio do setor de seguros entidades estranhas ao Sistema Nacional de Seguros Privados e, por isso mesmo, não reguladas, supervisionadas ou fiscalizadas pela Susep", afirmou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.

Ele acrescentou que não há o amparo de uma lei que estabeleça a obrigatoriedade do registro eletrônico de operações, a exemplo do que ocorre em outros mercados.

No comunicado, a CNseg listou pontos que merecem "um olhar atento do órgão de supervisão" para ampliar a segurança, incluindo uma política de segurança e preservação do sigilo das informações; sobre trocas de informações entre as registradoras; a definição de critérios de identificação de operações atípicas a cargo das registradoras e sobre mecanismos que incentivem a concorrência entre as registradoras.

O texto ressaltou ainda que as seguradoras já arcam com a taxa de fiscalização, instituída por lei, e terão que ser adicionalmente oneradas com o preço que for delas cobrado pelas registradoras, sem se vislumbrar maiores vantagens para os consumidores, que "sustentam todo o sistema".

Cyber risks: nicho promissor para os corretores

Por: **Bianca Rocha**

A procura por seguros contra riscos cibernéticos deu um salto em 2020, abrindo uma frente promissora para os corretores. De acordo com dados da FenSeg, no acumulado de janeiro a julho deste ano, o volume de prêmio do Cyber Risks chegou a R\$ 21 milhões, crescimento de 71,6% em relação ao mesmo período de 2019.

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrou em vigência no último dia 18 de setembro, é um dos fatores que contribuem para o aumento, mas não é o único.

O que tem impulsionado também o seguro cibernético é o volume crescente de ataques de hackers, que passou a atingir pequenas e médias empresas, principalmente durante a pandemia. Com o isolamento social e o regime de home office, cresceram as ameaças de vazamento de dados e invasão de redes empresariais, por exemplo.

As tentativas de golpes de ransomware, com o sequestro de dados do computador e promessa de liberação apenas com o pagamento de resgate estão ligadas diretamente à adoção do home office, explica Flávio Sá, coordenador da Subcomissão de Linhas Financeiras da FenSeg. “O crescimento dos índices de ransomware mostram que essa forma de golpe digital está se tornando mais lucrativa e eficaz. E os bandidos já perceberam que

o dinheiro ‘de verdade’ está nos ataques a redes corporativas”.

O Brasil é hoje um dos países mais vulneráveis a invasões de sistemas. A preocupação é natural: quanto mais se digitalizam (e na pandemia as empresas tiveram que intensificar a presença no mundo virtual), mais expostas ficam à ação dos hackers. Pela primeira vez, em 2020, os ataques cibernéticos apareceram como a principal ameaça aos negócios na pesquisa Risk Barometer, feita pela seguradora Allianz com quase 3 mil especialistas em análise de risco, em 100 países. Sete anos antes o assunto figurava na 15ª colocação.

VOLUME BAIXO

Embora tenha apresentado um crescimento vertiginoso esse ano, o volume de prêmios do seguro de riscos cibernéticos é ainda muito baixo comparado com outros ramos.

Contudo, a tendência é de claro crescimento que pode ser acentuado, gerando, dessa forma, um significativo nicho de negócios para os corretores de seguros, desde que estejam adequadamente preparados para explorar esse novo “filão”.

Segundo Flávio Sá, as empresas, em geral, estão mais conscientes em relação a esse tipo de ameaça. “Se, por um lado, existe

o aumento da procura pelos clientes, por outro, os corretores de seguros estão buscando a especialização no tema para melhor servir seus clientes”.

A indústria de seguros tem acompanhado de perto o crescimento dos ataques cibernéticos, inclusive, porque o portfólio de algumas seguradoras cresceu de forma considerável nos últimos 18 meses.

Uma preocupação frequente é que um único evento pode acionar o seguro em efeito cascata, de acordo com os tipos de danos acarretados.

Não por acaso, segundo informações disponibilizadas pela FenSeg, a soma das indenizações pagas pelas seguradoras por sinistros comunicados no segmento de riscos cibernéticos pulou de R\$ 267 mil nos sete primeiros meses de 2019 para aproximadamente R\$ 13 milhões no mesmo período do atual exercício, ou seja, em plena pandemia do coronavírus.

Vale destacar que, quando ocorrer esse tipo de sinistro, as seguradoras atuam com os prestadores de serviço para minimizar os danos que podem ocorrer por conta do vazamento de dados e/ou tentativas de extorsão.

A extensão total dos danos varia de riscos operacionais – como no caso de empresas que ficam paralisadas por conta

de interrupção de rede devido a ataques ransomware – a prejuízos financeiros e abalos na imagem das companhias.

Sobre a LGPD, Flávio Sá observa: “A lei ampliou a responsabilidade das empresas no sentido de criar políticas de proteção de dados e também de nomear responsáveis, tais como o Encarregado de Dados, para que esses planos sejam implementados. O seguro cyber tem sido visto como um respaldo adicional para reforçar as políticas de proteção de dados e o plano de continuidade de negócios das companhias”, afirma.

Em 2021, os crimes cibernéticos deverão gerar um custo total da ordem de US\$ 6 trilhões à economia global, segundo projeção feita pelo relatório Cybersecurity — Fighting Invisible Threats, do conceituado banco suíço Julius Baer.

Há apenas cinco anos, em 2015, o prejuízo somou a metade desse montante, segundo a consultoria Cybersecurity Ventures.

No topo dos países mais prejudicados estão os Estados Unidos, segundo a plataforma de dados Statista, com US\$ 27 milhões.

O Brasil aparece na décima posição, com um volume global de US\$ 7 milhões desperdiçados.

Por fim, outro dado importante é que, desde 2018, os seguros de riscos cibernéticos foram incluídos no segmento de “responsabilidades”. A mudança foi estabelecida pela Susep através da Circular 579/18, que promoveu nova codificação dos ramos de seguro e alterou a classificação das coberturas em planos de seguro.

Todo cuidado é pouco

Os corretores de seguros devem alertar seus clientes para que tenham todo o cuidado no ambiente e na estratégia adotada para assegurar a segurança da informação. Qualquer erro pode facilitar os ataques cibernéticos, que podem gerar, entre outros prejuízos, o roubo físico ou virtual de dados e o temido phishing (técnica de fraude online, utilizada para roubar senhas de banco e demais informações pessoais).

Mais recentemente, em razão da pandemia, um problema que vem se acentuando é a facilidade encontrada por criminosos com a migração da operação das empresas para o modelo home office. A estimativa é a de que os ataques cibernéticos tenham crescido quase seis vezes neste período, pois muitas redes e equipamentos domésticos não contam com a devida proteção.

Além dos roubos de senhas e informações pessoais, um ataque cibernético pode ocasionar instabilidade de sistemas e a queda de sites corporativos, com a interrupção completa da rede e a consequente paralisação dos negócios da empresa atingida. Sem contar exigência de pagamento de extorsão a partir do sequestro de dados.



A homenagem da Qualicorp ao corretor de seguros é um presente mais que especial.

Agora, temos um canal de relacionamento exclusivo para você. Cadastre sua corretora e aproveite todos os benefícios de vender nossos planos de saúde por adesão.

Confira as vantagens de vender com a Qualicorp:

-  Processo de venda totalmente digital
-  Bônus especiais com pagamento à vista
-  Treinamentos e aperfeiçoamento profissional
-  Tamo Junto Corretor, o programa de relacionamento da Qualicorp



Venha pra Quali.
suacorreтораqualicorp.com.br



LGPD: como a nova lei impacta os corretores

Por: **Bianca Rocha**

Após anos de discussões no Congresso Nacional, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD – 13.709/2018) entrou em vigor no último dia 18 de setembro, trazendo uma série de impactos não só para as seguradoras, mas também para os corretores de seguros. Os profissionais que estão na ponta da venda de seguros, independentemente de seu porte ou área de atuação, precisarão desde já se adaptar à nova legislação. Não à toa: o uso de dados e informações pessoais dos segurados é inerente à profissão dos corretores de seguros, desde a subscrição do produto até a regulação de sinistros.

Inspirada na legislação europeia, a LGPD regulamenta o tratamento de dados pessoais por parte de empresas públicas e privadas. Com isso, qualquer empresa que incluir ou reter em sua base informações de seus clientes, por mais básicas que sejam —como nome e e-mail—, deve seguir os procedimentos da nova lei. O uso inadequado dessas informações pode causar prejuízos que envolvem multas e até processos jurídicos.

“Com a LGPD, não será mais tolerado encarar dados pessoais como ativo de uma empresa utilizados sem qualquer regra. Os dados pessoais hoje são uma grande riqueza, considerados por muitos como o novo petróleo, e os danos causados pelo

tratamento inadequado causam prejuízo na mesma proporção. Daí a necessidade de uma lei para regular estas relações entre aqueles que fornecem os dados (titulares de direito) e aqueles que tratam esses dados (agentes)”, explica Ruth Honório, advogada especializada em Direito de seguro e proprietária do escritório RM Honório Consultoria e Assessoria Jurídica.

Segundo a especialista, a palavra de ordem para os corretores é “atenção”, que deve ser redobrada em relação à nova lei. Como detentores dos dados de seus clientes, os corretores terão a obrigação de protegê-los, preocupando-se, inclusive, com o manuseio pelos funcionários ou prestadores de serviços das corretoras. Ruth utiliza como exemplo a cotação de preços de seguros para explicar o impacto da LGPD no trabalho do corretor. Os dados pessoais dos clientes são inseridos nos sistemas de mais de uma seguradora, independentemente da escolha final do interessado em assinar uma apólice.

“Corretores e seguradoras devem estar em sintonia em relação aos dados que chegam ao sistema no ato da cotação, mas acabam não sendo utilizados para a venda de seguros. Para usar os dados para outros fins, como o cross selling, por exemplo, os corretores precisariam ter autorização dos clientes. Caso

contrário, como esses dados serão descartados? Os corretores terão um sistema específico para isso, disponibilizado pelas seguradoras?”, questiona Ruth.

A advogada também ressaltou que é importante que os funcionários das corretoras passem por um treinamento específico e que seja considerada num futuro próximo a contratação de um encarregado específico, para garantir os cuidados necessários em relação aos dados pessoais dos clientes. “Seria uma pessoa que responderia junto ao órgão regulador e aos questionamentos dos clientes. Tudo precisa ser muito transparente para que em caso de vazamento de dados, por exemplo, se evitem punições mais severas contra as corretoras. O princípio que deverá prevalecer é o da boa fé, que é também o mais conhecido entre os corretores de seguros e a premissa básica do contrato de seguro e também para o tratamento de dados”.

ANPD

O órgão responsável por fiscalizar e editar normas previstas na LGPD será a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD). No fim de agosto, o presidente Jair Bolsonaro editou um decreto que aprova a estrutura dos cargos em comissão e de funções de confiança da agência reguladora. Mas mesmo com a criação da ANPD, as penalidades pelo

descumprimento só passarão a ser aplicadas em agosto de 2021, conforme o que foi aprovado no Congresso em maio passado.

A organização do quadro e as regras só entrarão em vigor na data de publicação da nomeação do diretor-presidente da ANPD no Diário Oficial da União. A autoridade será um órgão da Presidência da República, com 36 cargos. Ruth Honório lembra que a ANPD será responsável por determinar o valor das multas em caso de danos ao titular de dados e que, embora o órgão regulador não tenha prazo definido para começar a atuar, alguns processos já foram impetrados na Justiça por pessoas físicas que tiveram suas informações violadas. De acordo com a nova lei, as multas podem variar de 2% do faturamento da empresa até o limite de R\$ 50 milhões, dependendo da gravidade do fato.

“Os corretores devem ter ciência sobre a LGPD e também sobre a Circular 605/2020, publicada pela Susep em maio deste ano, que trata da digitalização e guarda dos documentos pelas empresas de seguros, incluindo corretoras. Essas novas regras mostram ao corretor que os dados das pessoas não podem circular ao bel-prazer das empresas”.

Outro ponto destacado pela especialista é o cuidado extra que as corretoras devem ter com vazamento de dados de seus sistemas internos. Backups de informações dos clientes e cautela redobrada com relação ao envio de códigos a terceiros (a exemplo do código para acesso a sistemas de seguradoras e senhas de assinatura digital) podem evitar danos.

Para além da atenção dos corretores com seus procedimentos internos, Ruth

Honório ressalta o nicho que se abre para os profissionais do mercado de seguros com a LGPD. A proteção de dados e os riscos cibernéticos tornaram-se uma grande oportunidade de negócio e um ramo a ser explorado pelas corretoras.

Segundo muitos especialistas, tudo indica que o seguro de cyber risks vai ser daqui para frente uma espécie de seguro saúde para as empresas. “Importante lembrar que os riscos cibernéticos não atingem somente as grandes empresas. Pode atingir companhias de qualquer porte”, diz a advogada, acrescentando que fazer pesquisas sobre o assunto, inclusive sobre a atuação de hackers, e estudar temas como segurança da informação, legislação, coberturas e exclusões do seguro e o questionário de risco são fundamentais para ser bem-sucedido nessa área.



Cariocas pagam mais caro pelo seguro

Homens e mulheres que residem no Rio de Janeiro continuam pagando mais pelo seguro de automóveis. Segundo pesquisa realizada pela corretora de seguros Minuto Seguros em setembro, seja para o perfil masculino ou feminino, o valor pago por cariocas é bem maior para qualquer dos carros integrantes da lista dos 10 mais vendidos no País, comparado a quatro estados, que representam as médias apuradas em diferentes regiões do país: São Paulo (Sudeste), Paraná (Sul), Mato Grosso (Centro-Oeste) e Paraíba (Nordeste).

Em alguns veículos, a diferença pode chegar a 172%, ou seja, o preço pago no Rio é quase três vezes maior. Isso ocorre no caso do Compass, quando comparado o valor do seguro pago por homens residentes no Rio e na Paraíba.

Para o mesmo carro, comparando os dois estados, o seguro para as mulheres varia 145%, ou seja, praticamente duas vezes e meia mais caro

O Rio é também o único estado pesquisado que tem o preço do seguro acima de R\$ 6 mil, no caso do mesmo Compass (para homens ou mulheres).

E mais: os R\$ 6,7 mil pago pelo homem residente no Rio de Janeiro para contratar um seguro para o Compass seriam suficientes para pagar a soma dos seguros contratados para o mesmo veículo em dois estados, a Paraíba (R\$2.464,00) e o Paraná (R\$ 4.167,00).



COMPARAÇÃO

Segundo a pesquisa, que teve como base a lista dos carros mais vendidos divulgada pela Fenabreve (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), o Onix, da Chevrolet foi o carro mais vendido em agosto. O líder de vendas registrou elevação de 13% no preço médio do seguro para os homens. Já para as mulheres houve redução de 3% na média das cotações.

A segunda colocação em vendas ficou com o HB20, da Hyundai, que apresentou queda no preço médio do seguro para os homens em São Paulo e no Rio de Janeiro, onde houve queda de 3%. Já as

mulheres viram o valor diminuir na média das cotações em 2,5%, com destaque para a redução de 21,3% no Rio de Janeiro.

O Gol alcançou a terceira colocação em vendas, com o preço do seguro registrando elevação tanto para homens quanto para mulheres.

No caso do T-Cross, da Volkswagen, quarto mais vendido, o preço médio do seguro registrou elevação de 24,7% para o público masculino e 9,2% para o feminino.

Na quinta colocação do ranking, o Fiat Argo registrou queda no preço do seguro em São Paulo (1%) e no Rio de Janeiro (2%) dentro do perfil masculino. Já para as mulheres,

o valor do seguro ficou 2,2% mais barato, levando em conta a média entre todos os locais cotados.

O Onix Plus, da Chevrolet ocupou a sexta colocação em vendas e apresentou uma elevação de 20% para os homens e 1,6% para as mulheres no preço médio do seguro. Contudo, curiosamente, no Rio de Janeiro houve queda acentuada para o perfil feminino: 14,5%.

O mesmo aconteceu com o Chevrolet Tracker, sétimo lugar na lista, cujas cotações médias do seguro subiram 28% para os homens e 4% para as mulheres.

Oitavo colocado na lista dos mais vendidos, o Compass apresentou alta de 8% para os homens e de 7,3% para as mulheres na média dos estados comparados.

Em nono lugar, o Renegade seguiu a mesma tendência, com aumento de 24,5% nas cotações médias do seguro para o público masculino e redução de 24,4% para o feminino.

O preço médio do seguro mais barato foi o pago por homens e mulheres proprietários de um KA, da Ford, décimo colocado em vendas.

Receita tem queda até agosto

Dados oficiais da Susep indicam que a carteira de automóveis gerou receita de prêmios da ordem de R\$ 22,6 bilhões de janeiro a agosto deste ano.

De acordo com a autarquia, comparado ao mesmo período do ano passado quando a arrecadação na carteira somou aproximadamente R\$ 23,8 bilhões, houve queda nominal (sem considerar a inflação acumulada) da ordem de 5,1%.

Essa foi a quarta maior queda entre os ramos de seguros listados pela Susep, superado apenas pelos microsseguros (redução de 22,7%), garantia estendida (19,1%) e transportes (8,7%).



UMA NOVA SEGURADORA
TODOS OS DIAS.

HDI
SEGUROS

Humana
Digital
Inovadora

Pandemia acelera mudanças estruturais

A pandemia provocou reflexos profundos para o sistema de saúde em todo o mundo. A consequência principal desse “choque” será uma alteração estrutural e cultural, que irá gerar novos modelos baseados em evidências, desempenho e resultados.

A avaliação dos especialistas é que o setor passará por uma fase de transição para sistemas que colocam o paciente no foco da assistência e não apenas a quantidade de procedimentos.

Esse foi, inclusive, o tema central de debate no webinar “Transição para Medicina Baseada em Valor”, promovido pela FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar) em parceria com o Ibravs (Instituto Brasileiro de Valor em Saúde) no dia 1º de Outubro .

No evento, houve consenso em ao menos um ponto: não há mais espaço para o que se vê no cenário atual, marcado por custos elevados, incorporação de tecnologias caras, transição demográfica e um sistema acostumado a desperdícios – tudo agravado por uma demanda crescente em razão da pandemia do novo coronavírus.

Ficou evidente ainda que é necessário mudar também o modelo de remuneração de

prestadores. “É preciso mudar o foco, de quantidade para desempenho, produzir melhores resultados e desfechos para os pacientes. Temos, como ponto de partida, interesses e objetivos comuns: ampliar acesso, diminuir custos, combater ineficiências e gerar mais valor para os pacientes”, afirmou, na ocasião, a diretora executiva da FenaSaúde, Vera Valente, moderadora do debate.

Já o especialista em economia da Saúde e ex-economista sênior do Banco Mundial, André Medici, frisou que o grande desafio para a transição em direção a uma medicina baseada em valor é não analisar os dados de um paciente isoladamente, mas sempre na perspectiva de todo um grupo. “Para obter resultados favoráveis para o paciente, é importante tratar, de alguma forma, os determinantes de saúde da população em que ele está inserido e contribuir para que essa população melhore seu estado por meio do controle dos seus fatores de risco”, disse Medici.

PAPEL

Em outro evento – promovido pela Instituto Ética Saúde (IES), no final de setembro - foi destacado o papel exercido pelo setor nesse período de grave crise. “A saúde suplementar tem um papel ético,

que se destacou em tempos de covid-19”, afirmou Vera Valente.

Segundo a diretora da FenaSaúde, o esforço de combate à covid no Brasil se deu como uma parceria entre setor público e privado. Ela salientou que o SUS tem feito “brilhantemente” sua parte, mas ressaltou que essa eficiência do setor público foi possível também por conta do papel dos planos de saúde que atenderam seus beneficiários. “Houve um esforço comum em nome de uma coletividade”, acrescentou.

Ela destacou ainda que a FenaSaúde, inclusive, possui uma Comissão de Ética com objetivo de troca de experiências sobre como evitar desperdícios, considerando não só a falta de eficiência mas também as fraudes. “Desperdícios são de fato uma questão ética que importa a todos: um estudo recente mostrou que quase 38% das internações poderiam ter sido evitadas. Um número impressionante”, revelou a executiva.

Esse desperdício está na falta de coordenação, na falha no atendimento, no sobrepreço, na fraude e abuso, no tratamento desnecessário e na burocracia administrativa. “São questões que estamos atentos e buscamos criar mecanismos de minorá-las a cada dia”, observou Vera Valente.

dúvida insegurança sufofo

**CORRETOR,
VOCÊ É MAIS DO
QUE ESPECIALISTA
EM SEGUROS.**

**É ESPECIALISTA
EM VIDA.**

60 ANOS
CAPEMISA
SEGURADORA

www.capemisa60anos.com.br

Ser um Corretor é muito mais do que oferecer soluções em Seguros de Vida e proteção financeira para os seus Clientes. É ter **Foco** em levar para eles a **Segurança** necessária para ter uma **Vida** mais segura e mais feliz.

Por isso, a CAPEMISA Seguradora está sempre do seu lado porque sabe que você é o nosso parceiro. Pensando em você, repaginamos a Central do Corretor para otimizar as suas vendas, disponibilizamos treinamentos para potencializar sua performance no ambiente digital, oferecemos Assistência Jurídica para aquela forcinha extra, se necessária, e temos a Campanha Sou + Você, que transforma as suas vendas em muitos prêmios. Somos sempre mais você!

Por aqui, todo dia é dia do Corretor, porque o seu trabalho nos ajuda a garantir que as pessoas seguras são mais felizes.

Cresce número de projetos que atingem o setor

A pandemia do coronavírus intensificou uma tendência que já vinha preocupando o mercado de seguros há algum tempo: o elevado número de projetos de lei em tramitação no Congresso Nacional que geram mais custos, responsabilidades, obrigações e coberturas que devem ser assumidas pelas empresas do setor. A carteira mais atingida é a de saúde, seguida pela de automóveis.

As possíveis consequências desse movimento já foram alvo, inclusive, de pesquisas, como o relatório elaborado pela Willis Towers Watson, com o intuito de apontar as tendências do setor relacionadas à Covid-19. Segundo esse estudo, há um claro risco de as seguradoras terem de arcar com custos adicionais em função de projetos de lei prevendo a cobertura de eventos expressamente excluídos. Um problema que, de acordo com o relatório, é mundial.

Já a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) conseguiu quantificar o número de propostas com o foco direcionado para o mercado. Segundo o presidente da entidade, Marcio

Coriolano, durante a pandemia, a quantidade de projetos em trâmite no Congresso, que trazem impactos diretos ou indiretos sobre o setor, atingiu a expressiva marca de cinco mil propostas.

Para ele, houve um natural avanço em consequência da gravidade da pandemia. Contudo, Coriolano ressaltou que o quadro poderia ser diferente se o Brasil tivesse o conhecimento necessário do seguro, o que permitiria ao país atingir um “patamar mais estável” como na Europa e nos Estados Unidos. “Os seguros tratam com pessoas, dores e expectativas. Um setor com uma sensibilidade enorme. É natural e sempre foi assim”, salientou Coriolano, ao participar de um bate-papo com jornalistas da imprensa especializada, promovido pelo portal CQCS, no final de setembro.

Entre os projetos que trazem apreensão para o mercado consta a proposta que veta a negativa de indenização do seguro por doenças preexistentes.

De autoria do deputado José Medeiros (PODE/MT), o projeto altera o Código Civil para proibir a recusa de cobertura de seguro de vida por diferentes motivos, como

para doenças preexistentes, mesmo se houver restrições nas condições contratuais.

Outro projeto inclui a futura vacina contra Covid-19 no rol das coberturas mínimas dos planos de saúdes.

Segundo o autor da proposta, deputado Deuzinho Filho (Republicanos-CE), é importante que os planos e seguros de saúde possam oferecer a cobertura à vacinação uma vez que o Brasil dificilmente terá condições suficientes para adquirir gratuitamente a vacina para toda a população brasileira.

Há também propostas que contam com certa “simpatia” do mercado. É o caso do projeto que exige a contratação de seguro garantia em todas as licitações realizadas no país, seja para obras ou serviços de engenharia.

O texto prevê que esse seguro deverá cobrir o valor integral do empreendimento, e obriga a seguradora a assumir a obra ou indenizar o poder público caso a empresa vencedora tenha o contrato rescindido. A seguradora poderá ainda contratar uma nova construtora para concluir a obra.

Resiliência e adaptação: as habilidades do corretor do futuro



Erika Medici é CEO da AXA no Brasil

Tivemos um ano totalmente atípico em 2020. Seguimos enfrentando algo desconhecido em âmbito global e, com mais de sete meses passados desde que isso se iniciou no Brasil, alguns aprendizados importantes vieram à tona. A pandemia alterou o comportamento do consumidor e ampliou a percepção sobre a importância do seguro. Do ponto de vista do corretor, pode ser um indicativo de que ter uma carteira diversificada é um diferencial competitivo na retenção do cliente e que assumir uma postura consultiva faz diferença.

Quando fui promovida à CEO, em fevereiro, recebi a missão de acelerar o crescimento da companhia e fazer com que a AXA fosse reconhecida como uma empresa com a qual é fácil de se trabalhar. Um mês depois, veio a pandemia e, nesse processo, percebemos duas grandes habilidades que o corretor e o mercado demonstraram: resiliência e adaptabilidade.

A capacidade de se manter firme em tempos desafiadores foi posta à prova. Durante os anos, nós criamos espaço para um diálogo muito aberto com o corretor e essa atitude, somada a nossa velocidade de adaptação ao cenário, fez total diferença neste momento. Com o canal já aberto com nossos parceiros, contribuimos para que sua postura fosse mais consultiva e para que pudessem ampliar a oferta de produtos de sua carteira. Ainda, corretores que não atuavam com a AXA passaram a buscar nossas soluções empresariais para complementar seu portfólio, graças ao reconhecimento que temos no mercado por essa postura de total proximidade.

Nosso foco é ser uma empresa parceira do corretor, contribuindo para seu crescimento e desenvolvimento, acompanhando sua jornada lado a lado. Isso não acontece da noite para o dia, é preciso tempo e investimento para amadurecer as soluções, mas o futuro do mercado é nessa direção e é isso que nossos parceiros e clientes podem esperar da AXA no Brasil. O corretor está no centro dessa estratégia.

Em um ano tão atípico, o Dia do Corretor toma outras proporções e, de onde vejo, o corretor está preparado, mais forte, mais consultivo para encarar o que vier. E nós, aqui na AXA, estamos prontos para recebê-lo, apoiá-lo e para criarmos e crescermos juntos. Parabênizos a todos os profissionais por desenvolverem as habilidades do futuro, por se reinventarem, por contribuírem para o fortalecimento do mercado. Cada vez mais temos a certeza do papel essencial do corretor, nosso principal parceiro nessa jornada! Seguimos juntos!

Surpresa para o Dia do Corretor de Seguros

A diretoria do Sincor-RJ prepara uma grande surpresa para os corretores e corretoras de seguros do Rio de Janeiro.

Então, fiquem atentos e preparem-se para participar do jantar em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros (12 de outubro).

Em breve, o Sindicato irá informar mais detalhes sobre essa grande surpresa, que certamente irá agradar a todos os profissionais do nosso estado.

Confira a nova data do VIII Enconseg

A diretoria do Sincor-RJ adiou para 24 de julho de 2021 a realização do VIII Enconseg - Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro.

A decisão foi aprovada devido ao avanço da pandemia do coronavírus, atendendo também as recomendações das autoridades públicas da área da saúde,

A pauta do evento ainda será definida, mas, como tradicionalmente acontece, incluirá temas de extrema relevância para os corretores de seguros, como, no atual contexto, os novos rumos que a categoria deve seguir no "novo normal" que surgirá no pós-pandemia.

O presidente do Sindicato, Henrique Brandão, adianta que o objetivo é promover um evento

essencialmente técnico, como na edição de 2019, que reuniu mais de 1,3 mil corretores de seguros e as lideranças do mercado. "Como sempre, a nossa principal meta é fazer com que o corretor de seguros se sinta importante dentro do evento, e não apenas como um figurante", acentua Brandão.

Assim, a próxima edição do Enconseg voltará a direcionar o foco dos debates para a qualificação do corretor e a necessidade de se adaptar à nova ordem do mercado, acompanhando os avanços da tecnologia e as novas demandas dos consumidores, que estão cada vez mais bem informados e, por essa razão, mais exigentes.

Mensagem para os associados

Em mensagem para os associados e associadas, publicada no site do Sincor-RJ, a diretoria do Sindicato conclama a todos para que ajudem a entidade a continuar sendo representativa. "Reafirme o seu compromisso com o nosso sindicato, pagando em dia a mensalidade associativa que vence todo dia 15!", acentua o texto.

O Sincor-RJ lembra ainda que a contribuição do associado é, sem dúvida, "o melhor caminho para que possamos continuar lutando por melhorias para toda a categoria".

Por fim, é enfatizado que somente com o apoio do associado será possível alcançar todos os objetivos e metas neste período de pandemia.

Eventuais débitos podem ser consultados neste endereço eletrônico: <https://sincorj.tcsdigital.com.br/digital/central/admin/default.aspx?EntidadeAtiva=1>

Veja como cadastrar a chave Pix no Sicoob

O processo de cadastramento da chave PIX pode ser diferente em cada instituição financeira. No caso do Sicoob, desde o dia 05 de outubro, há a opção de se fazer, de forma rápida e muito fácil, por meio do aplicativo - App Sicoob.

Mas, fique atento: para fazer o registro da chave, é preciso confirmá-la, por meio de um código enviado por SMS ou e-mail.

Para evitar fraudes, a confirmação do registro de uma chave Pix não pode ser feita por contato telefônico ou por link enviado por SMS ou e-mail.

É possível registrar até cinco chaves no Pix (Pessoas Físicas) ou 20 (Pessoas Jurídicas) utilizando-se os seguintes dados: número do telefone celular (é possível registrar mais de um celular); CPF ou CNPJ; endereço de e-mail (é possível registrar mais de um e-mail); chave aleatória (gerada pelo aplicativo com números, letras e símbolos), sendo possível cadastrar uma única chave ou gerar uma a cada vez que for compartilhá-la com alguém, apagando a anterior.

Corretor, juntos a gente



Fotos de Corretores parceiros.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.

Saber reconhecer aqueles que estão ao nosso lado fazendo a diferença é fundamental. Para celebrar essa data, criamos uma homenagem especial para vocês, nossos grandes parceiros, que reflete a dedicação diária de cada um. Obrigado e vamos em frente, juntos, construindo uma história de sucesso.

Parabéns, Corretor!

Ative o QR Code e assista a nossa homenagem.



Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Corretor do Futuro destaca pós-Covid 19

O Sincor-RJ apoiou a realização do workshop “Corretor do Futuro – A Fórmula do Sucesso”, organizado pelo diretor de Ensino do Sindicato, Arley Boullosa. O formato adotado foi o de entrevistas online com as participações de diversos jornalistas da imprensa especializada em seguros, que fizeram perguntas a lideranças do setor sobre assuntos relevantes, especialmente o possível cenário que irá se instalar após o fim da pandemia do coronavírus.

Cada profissional teve um painel exclusivo para dialogar com os principais players do setor. O Sincor-RJ viabilizou as transmissões e compartilhou o conteúdo nas redes sociais e nos grupos dos corretores de seguros, através do aplicativo Whatsapp.

De acordo com Arley Boullosa, debater temas de grande interesse do mercado e deixar os participantes livres para atuarem, foram fatores fundamentais para gerar um conteúdo de qualidade e diferenciado. “O Corretor do Futuro Edição Online pode ser considerado um sucesso.

Mesmo em um período com uma enxurrada de lives, conseguimos fazer em dois dias um evento que mobilizou grandes nomes do nosso mercado e os principais jornalistas especializados”, comentou.

Ele acrescentou que foi “muito importante” ter sido dada total liberdade em cada bate papo e não haver um formato engessado. “Deixamos os participantes à vontade, para passarem como estão vendo o mercado de seguros atravessar a pandemia e a consequente crise econômica. Muitos corretores me retornaram através de ligações e por mensagens, com feedbacks positivos, por termos conseguido transmitir um conteúdo relevante, em um momento difícil que a categoria está passando”, destacou.

A questão da qualificação profissional foi um dos temas recorrentes entre os participantes, porque todos sabem que não existe nenhuma chance de falar em inovação, marketing digital ou tecnologia sem falar de crescimento intelectual, propósito e cultura nas corretoras de seguros.

Para Boullosa, a propalada reinvenção do mercado somente acontecerá quando houver conhecimento suficiente para se conseguir analisar a real situação e, com isso, traçar um diagnóstico que leve o corretor de seguros a um plano de trabalho objetivo e que possa ser realmente executado com ações claras e prazos definidos.

Nesse contexto, a necessidade de uma boa gestão também foi citada diversas vezes pelos executivos do setor entrevistados. Todos reforçaram a importância de termos gestão adequada não apenas dos negócios em si, mas também nas áreas financeira, de processos e de pessoas. “Não é possível mudarmos de patamar sem termos ferramentas que nos ajudem a ter gestão de nossas operações”, frisou.

No segundo semestre de 2021, será realizada uma nova edição do “Corretor do Futuro”. Para assistir os vídeos com as entrevistas exclusivas, é só acessar no canal do YouTube da @kuanttadigital

CVG-RJ abre votação para Destaques do Ano



Está aberta a votação para a 44ª edição do prêmio Destaques do Ano 2019/2020, o Oscar do Seguro. Organizada pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), a premiação será concedida aos profissionais, executivos, lideranças e empresas que se destacaram nos segmentos de vida, saúde, previdência e capitalização durante o último ano.

O processo de escolha é realizado exclusivamente pelos sócios associados ao Clube, através de formulário disponibilizado no site da entidade.

As categorias são as seguintes: seguradora do ano; homem de seguros do ano; mulher de seguros

do ano; corretor ou corretora de seguros do ano; resseguradora do ano; profissional de seguradora, operadora ou assessoria; gerente comercial do ano; melhor produto (empresa) do ano; melhor campanha de marketing (empresa) do ano.

FenaSaúde aponta rumos para a telemedicina

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) vem defendendo a rápida regulamentação definitiva da telemedicina.

Para o presidente da entidade, João Alceu Amoroso Lima, há vários aspectos que merecem atenção especial por parte do

Conselho Federal de Medicina (CFM), a quem caberá à tarefa de regulamentar essa questão. “A grande vitoriosa da pandemia foi a telemedicina. Filtrou a ida a prontos-socorros e atende centena de milhares de casos com índice de resolutividade de 85% na primeira consulta”, afirmou João Alceu, no webinar “Como a pandemia tem transformado as relações entre prestadores e operadoras de planos de saúde”, promovido pela Associação Nacional de Hospitais Privados (Anahp), em meados de setembro.

Com relação à territorialidade, ou seja, a possibilidade de pacientes serem atendidos por médicos de outra região ou estado, as melhores experiências indicam que o acesso deve se dar sem limitações.

Já a decisão sobre a necessidade de a primeira consulta ser ou não presencial deve caber ao médico, caso a caso. Finalmente, a remuneração das consultas à distância deve resultar de livre negociação entre prestadores e operadoras, como ocorre com os procedimentos presenciais.

Para João Alceu, a empresa que estiver interessada na telemedicina apenas por redução de custos “queima a largada”. Isso porque, argumenta o executivo, o objetivo principal deve ser o de racionalizar as operações e oferecer um serviço mais eficiente para o beneficiário.

O presidente da FenaSaúde também destacou os avanços no combate à covid-19. “Não se tinha protocolo, havia desconhecimento da doença. Aprendeu-se a melhorar o protocolo e os resultados são visíveis”, disse.

João Alceu também comentou sobre a volta à normalidade dos índices de sinistralidade, após uma queda ocorrida durante o pico da pandemia. “O fato é que volume e frequência estão voltando. Acreditamos que lá para outubro ou novembro a frequência seja normalizada”, projetou.

IBDS faz duras críticas à Susep

A decisão da Susep de alterar as normas que regulamentam os seguros de danos e de grandes riscos foi alvo de duras críticas por parte da direção do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS).

Através de carta enviada ao senador Rodrigo Pacheco (DEM-MG), relator do Projeto de Lei do Contrato de Seguro (PLC 29/2017), o IBDS alertou que as mudanças em fase de aprovação pela autarquia restringirá a utilidade dos seguros.

Nesse sentido, o presidente do instituto, Ernesto Tzirulnik, advertiu que essas normas deveriam ser discutidas no âmbito do Legislativo. “O que a Susep pretende é algo que não ocorreu em nenhum outro país: reclassificar o contrato de seguros de grande risco, excluindo-o da classe de contratos por adesão e transportando-o, via regulamento, para a classe



dos contratos paritários. Além disso, pretende transformá-lo em contrato formal, retirando-o da classe de contratos consensuais. É um absurdo”, criticou.

FenaPrevi e Abrapp firmam convênio

A Federação Nacional de Previdência Privada e de Vida (FenaPrevi) e a Abrapp (Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar) firmaram um importante convênio que trará importantes repercussões para os segmentos que representam, a previdência complementar aberta e os fundos de pensão, respectivamente.

De acordo com a FenaPrevi, através desse acordo, esses segmentos – que, juntos, têm patrimônio de cerca de R\$ 2 trilhões, deram “um passo histórico e inédito” no sentido de atuar conjuntamente.

A federação destaca ainda que

esse foi o primeiro convênio de cooperação técnica assinado pelas entidades que representam as entidades abertas e os fundos de pensão.

Ainda de acordo com a FenaPrevi, essa nova postura das duas instituições está em linha com a necessidade de promover ações que contribuam para o fomento da poupança previdenciária, que se tornou ainda mais evidente com a reforma do Regime Geral e com mudanças demográficas no país. “Abrapp e FenaPrevi mostram na prática que estão juntando forças tendo como base esse novo cenário, e levando em conta as sinergias que ajudarão a fortalecer a previdência privada”, destaca a federação.

A entidade acrescenta também que, entre essas sinergias, destacam-se os debates de temas técnicos, que são objetos deste primeiro convênio, e ações voltadas à educação previdenciária e financeira.

“Pacotes” não terão mais planos padronizados

Mais conhecidos como “pacotes”, os seguros compreensivos não terão mais plano padronizado. A medida constará de circular que a Susep publicará em breve. Segundo a autarquia, essa novidade permitirá que as seguradoras desenhem seus produtos conforme a necessidade de seus clientes e facilitará o processo de inovação no setor.

O texto dessa circular foi colocado em consulta pública na primeira semana de outubro. A Susep receberá sugestões até 05 de novembro e deverá aprovar a norma em uma das próximas reuniões do CNSP, possivelmente ainda este ano ou início de 2021.

A circular vai simplificar as normas que dispõem sobre regras e critérios para a operação de seguros do grupo patrimonial.

São tratados na minuta os seguros compreensivos residencial, empresarial e condomínio, seguro de lucros cessantes, seguro de riscos de engenharia e seguro de riscos diversos.

Segundo a Coordenadora-geral de Regulação de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência da Susep, Mariana Arozo, o novo normativo é menos prescritivo do que as normas de origem, visando tornar mais flexível a operação nos seguros patrimoniais: “O que se pretende é viabilizar maior diversificação de produtos, evitando sua

padronização e eliminando restrições existentes nas normas em vigor, de forma que haja ampliação de oferta de produtos que possam atender melhor aos interesses e necessidades dos consumidores”, explica Mariana.

Com isso, a Susep busca estimular a competição, tornar o mercado mais transparente, inovador e ampliar o acesso de consumidores e novas empresas: “A proposta em consulta pública busca reduzir restrições, trazendo mais liberdade, reduzindo carga regulatória e burocracias desnecessárias. Mais flexibilidade permite a estruturação de produtos diversificados e mais apropriados às necessidades dos consumidores”, afirma Rafael Scherre, Diretor da Autarquia.

Aplicativo da Bradesco auxilia corretores

A Bradesco Auto/RE aposta no desenvolvimento e aperfeiçoamento de aplicativos para facilitar ainda mais a jornada de corretores de seguros e segurados ao usar os serviços da seguradora. Foi o caso do ‘Bradesco Seguros Corretor’, que recebeu diversas novas funcionalidades que tornaram a usabilidade das ferramentas ainda mais completa e interessante.

A partir dessa ferramenta, é possível acessar propostas dos produtos Auto, Residencial,

Empresarial e Condomínio, e ainda consultar apólices ativas, status e compartilhamento de comprovante de cobrança bancária (CCB) e download do mesmo para propostas pagas em carnê, ainda visualizar parcelas e realizar o download e compartilhamento de boletos com os clientes, entre outros.

Rodrigo Herzog, superintendente de operações da Bradesco Auto/RE, mostra que a seguradora está atenta às necessidades de mercado e às novas formas de atender ao público. “Um dos pilares da seguradora é investir em tecnologia aliada à segurança e experiência de clientes e corretores”, destaca.

Para solicitar serviços ou esclarecer dúvidas, os corretores podem acessar o Portal de Negócios (bradescoseguros.com.br/portaldenegocios), o aplicativo mobile Bradesco Seguros Corretor e o Portal Bradesco Seguros (bradescoseguros.com.br).

Porto Seguro promove “Mega Week Empresa”

A Porto Seguro promoveu, entre os dias 05 e 09 de outubro, mais uma edição da “Mega Week Empresa”. Durante toda a semana da ação, os corretores puderam ofertar o seguro empresarial com condições diferenciadas para novas apólices e também para renovações de outras seguradoras.

Neste período, o seguro empresarial pode ser comercializado com 15% de desconto promocional e mais 5% para os clientes que pagaram o prêmio com o cartão Porto Seguro Empresarial.

A Porto Seguro possui diversas coberturas que se adequam de acordo com o tamanho da empresa e a atividade comercial exercida.

Para a seguradora, o atual cenário desafiador reforça a importância de contar com um seguro empresarial. Segundo o gerente de Ramos Elementares da Porto Seguro, Antonio Santos, o seguro precisa ser encarado como um elemento para a saúde e a sustentabilidade financeira de uma empresa. “No caso dos microempreendedores, por exemplo, um imprevisto a um negócio não segurado pode representar uma despesa que

impacte a totalidade da sua margem financeira. Isso só reforça a necessidade de contar com um seguro empresarial, para garantir a reparação em casos inesperados”, comenta o executivo.

Recentemente, o Porto Seguro Empresa ajustou suas condições, oferecendo coberturas ainda mais amplas e atendendo às necessidades de cada tipo de negócio. Além disso, a empresa conta com serviços de assistência como encanador, eletricista, desentupimento, chaveiro, entre outros.

Corretora anuncia décima aquisição

Fundada há cinco anos pelo ex-presidente da SulAmérica, Thomaz Menezes, e controlada pela gestora

Actis, a It's Seg Administradora e Corretora de planos de saúde já investiu US\$ 100 milhões em expansão. O objetivo é dobrar de tamanho em no máximo dois anos.

A mais recente aquisição foi a Victory, empresa que movimentou R\$ 300 milhões em prêmios.

A Victory é reconhecida por sua expertise na área de tecnologia e inteligência artificial, principalmente nos processos adotados no acompanhamento da sinistralidade dos usuários.

Essa foi a décima compra realizada pela It's Seg, que administra, agora, planos de saúde de aproximadamente mil empresas, englobando cerca de 1,2 milhão de usuários e faturamento de R\$ 2,3 bilhões.



Saúde é tema do terceiro evento no semestre



AGENDA COMISSÃO FEMININA

23/09 - Érika Brandão - Saúde
21/10 - 2 anos da Comissão Feminina e Outubro rosa com Dra. Thereza Cypreste
25/11 - Nathália Medeiros - Perfil e alinhamento profissional
16/12 - Bárbara Bravo - Finanças 2021

COMISSÃO FEMININA SINCOR RJ
 Juntas Somos Mais Fortes!
 Encontros às 19h, na plataforma Zoom
 2199425-3408 / 2199507-7701

A Comissão Feminina do Sincor-RJ promoveu, dia 23 de setembro o seu terceiro evento no semestre, tendo como tema central a saúde suplementar, segmento que, ao lado do seguro de vida, está ganhando novo impulso com a pandemia do coronavírus. A palestrante foi a corretora de seguros e advogada especializada em Direito Securitário e Saúde Suplementar, Érika Brandão Gleicher.

No evento, que contou com a participação do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, a palestrante esclareceu dúvidas da plateia referentes

à saúde suplementar, principalmente no novo cenário criado pela pandemia do coronavírus. "Foi um encontro muito proveitoso. Ela se colocou, inclusive, à disposição para elucidar dúvidas dos corretores de seguros sobre o tema da palestra sempre que for necessário", revela Rosângela Garcia, que integra a comissão.

Érika Brandão falou ainda sobre a decisão da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), publicada no final de agosto, que proíbe a aplicação de reajustes anual e por faixa etária em todos os planos e seguros vendidos no país, individuais e coletivos,

com aniversário entre setembro e dezembro.

Essa foi a primeira vez que a ANS interferiu diretamente na relação entre as operadoras e os clientes que contratam planos de saúde coletivos, o que foi motivado pela pandemia.

Durante o evento, a Comissão Feminina anunciou ainda que os próximos eventos – lives – serão abertos a todos, não sendo mais exclusivo para as mulheres.

A agenda eventos online está recheada de grandes novidades. Destaque para a comemoração do segundo aniversário da Comissão Feminina, no dia 21 de outubro. Neste evento especial, o tema central será a campanha "Outubro Rosa", com palestra da mastologista Teresa Cypreste, fundadora de um grupo de apoio a mulheres que tiveram câncer de mama.

Já a coach Nathália Medeiros, vai apresentar, no dia 25 de novembro, dicas importantes para a carreira das corretoras de seguros, com foco no perfil e no alinhamento profissional.

O último encontro do ano está marcado para o dia 16 de dezembro, quando a especialista em finanças, Bárbara Bravo, abordará as perspectivas para o próximo ano e no pós-pandemia, com recomendações para as profissionais que participarem do evento.

A Comissão é integrada por Claudia Deveza (presidente), Cintia Arruda (vice-presidente), Aparecida Correa, Ana Cecília Lavor, Rosângela Melo, Rosângela Garcia, Roseli Braat e Ingrid Orosa. Conta ainda com o apoio de Iris Sampaio.

AMMS destaca a importância da diversidade

A Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) promoveu, dia 25 de setembro, um debate sobre a importância da diversidade dentro das empresas do setor de seguros. O tema foi discutido durante um bate-papo entre as presidentes da associação, Margo Black, e do Idis (Instituto pela Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros), Valéria Schmitke.

Ambas apontaram, principalmente, o quanto pode ser relevante para as próprias empresas do mercado a maior presença de mulheres em postos de liderança e de comando.

Margo Black, por exemplo, lembrou que as mulheres representam 55% da força laboral do setor de seguros, mas esse percentual cai bastante quando se considera apenas os cargos de liderança. “Há grande discrepância. Nosso sonho é ter 50% de mulheres em posição de liderança. Somos realistas. Não é algo que vai ocorrer de um dia para outro. Mas, podemos avançar aos poucos”, destacou.

Já Valéria Schmitke enfatizou que “ficará feliz” quando 54% dos empregados das empresas forem negros, 50% dos cargos de comando estiverem sendo ocupado por mulheres e for inaceitável piadas pela orientação da pessoa. “Nesse momento, a

nossa missão estará cumprida”, salientou Valéria, que também é diretora Jurídica para América Latina da Zurich Seguradora.

Ela acrescentou ainda que outra meta é não ver mais as empresas fechando as portas para pessoas com mais de 50 anos. “Com as reformas, as pessoas terão que trabalhar até os 60 anos. Então, as empresas não podem ser fechadas”, comentou.

Sobre o planejamento do Idis, ela explicou que esse trajeto começou com o foco na conscientização das pessoas, passando, em seguida, pela oferta de treinamentos, o que já vem sendo feito, sejam remotos ou presenciais. A terceira meta é o monitoramento, inclusive com a distinção do “selo Idis”, que vai certificar as empresas. “A pandemia, contudo, nos obrigou a estender essa ação”, revelou.

A respeito das medidas em prol da maior diversidade nas empresas, que vêm crescendo no País, Valéria Schmitke disse que o foco não deve ser direcionado especificamente para cotas, mas para as ações afirmativas, como os programas para formação de jovens negros. “Se a empresa quer contratar mais negros, tem que fechar os gaps e exigências na formação”, sugeriu.

Em relação às mulheres, ela defendeu que se altere alguns conceitos, inclusive com a oferta de mais condições para que a profissional fique mais em casa, através de um modelo que altere o home office com horários flexíveis.

PRODUTIVIDADE

Ainda nesse contexto, Margo Black disse que a maior presença de mulheres pode “fazer a diferença” nas empresas. Ela citou, inclusive, estudos segundo os quais companhias com mais mulheres em postos de liderança são lugares de trabalho mais felizes e com maiores níveis de produtividade e de resultados. “As mulheres trazem muitos benefícios, mas, ainda enfrentam muitas barreiras”, advertiu.

A presidente da AMMS destacou ainda que, em razão da pandemia, a associação precisou alterar seus planos para os eventos de 2020, muito embora já estivessem previstos mais eventos online para alcançar um maior número de pessoas, em diferentes cidades. “Mas, usamos nossa imaginação para realizar eventos remotos, gravações e lives Temos, agora, a nossa TV AMMS e contamos ainda com o fantástico apoio das nossas patrocinadoras. Então, na verdade, não sofremos muito”, afirmou Black.

Pesquisa indica retomada de crescimento



"Coriolano: resultado demonstra a crescente aversão ao risco da pandemia"

O mercado de seguros começou a reagir em agosto, após "patinar" por alguns meses, principalmente em razão dos efeitos da pandemia do coronavírus, que atingiu todos os segmentos econômicos.

Segundo a Susep, nos seguros de pessoas e de danos os prêmios diretos totalizaram cerca de R\$ 79,66 bilhões nos oito primeiros meses do ano, pouco acima dos R\$ 79,46 bilhões registrados no mesmo período de 2019.

O segmento de seguros de pessoas apresentou um total de prêmios acumulados de R\$ 28,88 bilhões até agosto, um crescimento de 1,2% em relação ao mesmo período de 2019. De acordo com a Susep, essa variação representa um crescimento real de 0,5%, considerando a inflação medida pelo IPCA.

Nos seguros de danos, destacaram-se os seguros associados a grandes riscos, com alguns segmentos apresentando alta, no acumulado até agosto, de mais de 25% em relação ao mesmo período de 2019. Entre os destaques constam os seguros de grandes riscos, com variação de 42,1%, e os seguros Marítimos e Aeronáuticos, que avançaram 39,6%, além do seguro rural, com incremento de 27,7%.

ACUMULAÇÃO

Nos produtos de acumulação, a Susep observou, em agosto, uma redução de 3,3% na receita, em comparação a julho. No entanto, quando comparado com agosto de 2019, o segmento apresentou um aumento de 9,2%. Ainda houve uma queda de 3,1% nas contribuições no acumulado até agosto, quando comparado com

2019. Em julho, a queda era de 5,1%.

No acumulado das receitas, até agosto, houve uma diminuição de 3% no VGBL e de 13,8% nos planos tradicionais de previdência aberta, em comparação ao mesmo período de 2019. Apesar da queda, os produtos vêm apresentando recuperação - em julho, a diferença era, respectivamente, de 5,3% e 14,9%.

VARIÁVEIS

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) também comemorou o resultado apurado até agosto. Segundo a entidade, o setor deve ter no radar três variáveis estatísticas para antever o fechamento anual: a taxa no mês-contra mês anterior, que deve avançar na medida em que a pandemia ceda; a variação mês-contra-mês do ano anterior, com propensão à baixa variação, porque em 2019 houve evolução consistente de prêmios, particularmente no segundo semestre; e o comportamento da taxa acumulada do ano contra o do ano anterior, que tende também a ter variação com viés de alta moderada, pelo mesmo motivo da base de comparação.

Para o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, o seguro de Automóveis continua a influenciar a falta de retomada mais significativa do segmento de

Danos e Responsabilidades. Até agosto, a queda da arrecadação nesse ramo foi de 5,1%, com sua receita totalizando R\$ 22,5 bilhões.

Outros ramos, entretanto, ajudaram o segmento de Danos e Responsabilidades. Entre os exemplos, os seguros Marítimos e Aeronáuticos (39,6%), Rural (27,7%), Grandes Riscos (27,3%) e Responsabilidade Civil (18,5%). Mas, tais ramos ainda têm pouca expressão em termos de market share, respondendo por 5,4% no período, enquanto o de Automóveis, por exemplo, detêm 13% de participação do mercado.

No segmento de Pessoas, o VGBL, o de maior market share, registra queda de 3% no ano até agosto, com R\$ 70,99 bilhões arrecadados. Já os seguros de Vida Risco (coberturas de morte, invalidez e doenças) alcançaram alta de dois dígitos (10,8%), movimentando R\$ 12,8 bilhões em prêmios.

“Demonstra a crescente aversão ao risco da pandemia”, afirma Marcio Coriolano.

Na variação de 12 meses móveis, a melhor medida tendencial, a taxa de agosto recuou para 3,7% (contra os 4,1% de julho), mas o ritmo de desaceleração foi menor. Este desempenho poderá contribuir para manter a taxa setorial anualizada estabilizada, algo entre 3,5% e 4%, se a receita de setembro permanecer próxima

dos R\$ 25,7 bilhões.

Em relação ao comportamento da sinistralidade comparada nos oito meses de 2019 e 2020, os números revelam redução no segmento de Danos e Responsabilidades, de 53,4% para 48,8%, em virtude da redução de acidentes e roubos no ramo de Automóveis. No ramo de Vida Risco, a sinistralidade agravou-se de 26% para 27,9%, dado o aumento dos óbitos e eventos de invalidez e doenças.



Veja as carteiras que se destacaram

O estudo “Síntese Mensal”, divulgado pela Susep, apontou os principais dados relativos ao desempenho do setor de seguros no acumulado até agosto, com base nas informações encaminhados pelas empresas do setor.

Segundo a autarquia, os principais destaques foram:

- 1) Melhor desempenho de todos os segmentos no mês, no comparativo com agosto de 2019;
- 2) No acumulado do ano, até agosto, seguros de pessoas apresentou crescimento de 1,2% em relação ao mesmo período de 2019, o que representa crescimento real de 0,5%, considerando a inflação medida pelo IPCA para o período;
- 3) Seguros associados a grandes riscos mantendo taxas de crescimento superiores a 25% no acumulado do ano, em relação ao mesmo período de 2019;
- 4) Crescimento de 3,9% nos prêmios dos seguros de danos, desconsideradas as receitas de seguro auto. Considerando a inflação medida pelo IPCA para o período, representa um aumento real de 3,2%; e
- 5) Seguro garantia estendida e microsseguros seguem em recuperação após queda no início da pandemia. Em relação a julho de 2020, as receitas destes seguros cresceram em agosto, respectivamente, 14,4% e 21,1%.



Hoje é o dia de quem trabalha pela segurança do amanhã dos seus clientes.

12/10 - Dia do Corretor de Seguros

O seu papel é fundamental para tirar muitos sonhos do papel: você representa toda a tranquilidade que as pessoas precisam para realizarem os seus planos.

Por isso, o nosso agradecimento é do tamanho da importância da sua profissão. Parabéns!

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

Icatu
SEGUROS

DIA DO CORRETOR



**PARABÉNS
A TODOS
OS CORRETORES
DE SEGUROS**

Dia 12 de outubro é comemorado o Dia do Corretor de Seguros. Parabéns aos Corretores MAPFRE, que trabalham com muito zelo e levam confiança e segurança para os nossos clientes.

**AÍ EU VI CONFIANÇA.
AÍ EU VI MAPFRE.**



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança

FALE COM SEU CORRETOR.

MAPFRE.COM.BR