



Revista Previdência & Seguros



**Sincor-RJ lidera movimento em
defesa do corretor**

Vitória importante na primeira batalha



**CONQUISTE
NOVOS CLIENTES
E AUMENTE SUAS
RECEITAS COM A
CERTIFICAÇÃO
DIGITAL**



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**



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



CORRETOR

18

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, teve participação emblemática na audiência pública que a Comissão Mista que analisa a MP 905 realizou no Senado, dia 11 de fevereiro.

Na ocasião, sob muitos aplausos de corretores de todas as regiões do Brasil, que ocupavam o auditório onde ocorreu a reunião, Brandão foi enfático nas críticas ao teor daquela medida provisória. "Parece que algum iluminado acordou certo dia e disse: hoje eu vou acabar com o corretor de seguros".

MERCADO

10

O mercado de seguros registrou, no ano passado, a sua maior taxa de crescimento desde 2012, de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). A receita apresentou evolução nominal de 12,1%

BARRAGENS

14

As grandes tragédias envolvendo barragens, que causaram aproximadamente 300 mortes em Brumadinho e Mariana (Minas Gerais), despertaram a atenção do Congresso Nacional para o assunto. Segundo a FenSeg, já tramitam pelo menos 25 propostas tratando desse tema.

COMISSÃO FEMININA

21

Os planos da Comissão Feminina para 2020 já estão traçados. A meta é organizar de fevereiro a novembro deste ano encontros mensais com foco em treinamento e na capacitação técnica das corretoras de seguros do Rio de Janeiro.

ENSINO

22

O Sincor-RJ continua investindo esforços para ampliar seu programa de ensino. Um dos destaques é o Curso Básico de Seguros, no formato ensino a distância, que alcançou, em uma semana, mais de 240 inscrições.

Querem acabar com o corretor. Mas, não conseguirão

Foto: Mirian Fichtner



O movimento que visa a acabar com os corretores de seguros, por razões que permanecem nebulosas, ganhou impulso com a edição da Medida Provisória 905/19, editada em novembro do ano passado, que revoga a Lei 4.594/64 e dispositivos do Decreto Lei 73/66.

Estamos atentos a essa ação orquestrada por quem age como inimigo oculto – ou nem tanto - dos corretores de seguros.

O Sincor-RJ, agindo em sinergia com outras entidades que representam a nossa categoria, não permitirá que esse desatino atinja os 100 mil corretores de seguros que atuam em todos os cantos desse país, levando proteção, amparo e

tranquilidade para as famílias e os negócios, sem falar nos mais de 500 mil empregos que geramos, seja de forma direta ou indireta.

Somos protagonistas do processo de crescimento da economia nacional. E, como todo protagonista, ocasionalmente temos que enfrentar um vilão.

Sempre foi assim. Mas, vencemos todas as batalhas que se apresentaram até hoje, algumas mais difíceis e graves. E venceremos mais esta.

Não nos renderemos aos iluminados, totalmente desinformados, que acordaram certa manhã e decidiram, do nada, acabar com o corretor de seguros. Não conseguirão, não passarão!

Estamos atentos à tramitação da MP 905/19 e temos apoio político importante, principalmente entre os deputados e senadores que integram a comissão mista que analisa essa medida provisória.

Destaco, entre esses parlamentares, o deputado Hugo Leal e o relator da matéria, deputado Christino Áureo. Ambos são do Rio de Janeiro e conhecem a importância do corretor de seguros para a defesa e proteção da sociedade. E estão convencidos de que é preciso alterar os termos da MP 905/19 para que injustiças não sejam cometidas no bojo de uma medida

do Governo que, no seu âmago, traz importantes e elogiáveis mudanças para as relações entre patrões e empregados, visando a gerar novos empregos, principalmente para os mais jovens.

Apoiamos a estrutura dessa medida provisória. Mas, não aceitamos as jabuticabas nela incluídas com o intuito de exterminar o corretor de seguros.

Foi essa posição que deixei clara ao participar da audiência pública que a Comissão Mista que analisa a proposta realizou, no Senado, no dia 11 de fevereiro.

O corretor de seguros é indispensável no Brasil e em todo o mundo. Não vai acabar por uma decisão monocrática de iluminados que se enxergam gênios.

Esperamos também contar com o apoio dos seguradores, que até agora se mantiveram inexplicavelmente “encolhidos”. Desejamos uma posição clara sobre essa proposta de quem sempre fomos parceiros. Os seguradores precisam se manifestar.

Henrique Brandão

PRESIDENTE

A seguradora Mongeral Aegon agora é **MAG Seguros.**

Hoje somos MAG Seguros, mas sempre com o mesmo compromisso desde **1835**: cuidar do futuro das pessoas com as nossas ofertas de seguro de vida e previdência, acompanhando as necessidades dos nossos clientes.

MAG é a nova marca das unidades de negócio do **Grupo Mongeral Aegon**, provendo soluções de proteção individual nos diversos momentos de vida de **todos os brasileiros**.

Seja nosso parceiro: selecao.mongeralaegon.com.br

GRUPO MONGERAL AEGON

MAG
SEGUROS



MAPFRE investe na parceria com os corretores do Rio



Foto: Divulgação MAPFRE

Elson de Azevedo Junior - Diretor Territorial da MAPFRE Rio de Janeiro

A MAPFRE reconhece a grandeza e a importância do Rio de Janeiro para os seus negócios e, por essa razão, busca uma aproximação cada vez maior com os corretores de seguros do estado. A afirmação é do diretor Territorial da companhia no Rio de Janeiro, Elson de Azevedo Junior, que, nesta entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, destaca ainda que a MAPFRE vem melhorando seus processos por meio da tecnologia e apresentando essas tendências aos corretores. Segundo ele, esses investimentos têm como objetivo trazer mais rapidez e usabilidade para os profissionais parceiros.

“Por consequência, as entregas vêm se tornando mais assertivas e eficientes ao cliente final”, comemora o executivo.

Quanto ao desempenho da seguradora no Rio de Janeiro, ele revela que, no ano passado, o ramo Auto seguiu como o mais procurado, representando 52% da produção no estado. Outros destaques foram a área de Grandes Riscos, que cresceu 93%, e a carteira voltada para pessoas (apólices individuais e coletivas), com um incremento de 12%.

P&S – O Rio de Janeiro é o segundo maior mercado do País e conta com mais de 10 mil corretores de seguros ativos. Quais os planos da MAPFRE para o mercado local?

Elson de Azevedo Junior - Reconhecemos a grandeza e importância do Rio de Janeiro para os negócios da MAPFRE. Neste sentido, buscamos nos aproximar cada vez mais dos corretores e categorias de classe, aumentando na quantidade de visitas aos parceiros e trabalhando para aumentar a visibilidade da companhia no estado, implantando novas ferramentas e metodologias que facilitem e tragam mais qualidade no atendimento a esses públicos.

P&S – Quais carteiras o senhor

“RECONHECEMOS A GRANDEZA E IMPORTÂNCIA DO RIO DE JANEIRO PARA OS NEGÓCIOS DA MAPFRE. NESTE SENTIDO, BUSCAMOS NOS APROXIMAR CADA VEZ MAIS DOS CORRETORES E CATEGORIAS DE CLASSE”

enxerga como mais promissoras para o corretor de seguros do Rio de Janeiro nos próximos anos?

Elson de Azevedo Junior - Existem segmentos que são tendências para o mercado de seguros como um todo. Destaco o segmento de pessoas, com os produtos de Vida, Previdência Privada, Odonto e Massificados de Ramos Elementares – Seguros Condomínio, Responsabilidade Civil (RC) Profissional, Empresarial, Residencial, Imobiliário, Fiança Locatícia, entre outros.

Observamos que essas carteiras são bastante rentáveis e vantajosas de

serem trabalhadas pelos corretores, pois se tornam mais um canal de relacionamento e fidelização com os clientes, com menos despesas administrativas.

P&S – Uma das maiores preocupações, se não for a maior, do corretor no momento é a necessidade de se adequar e acompanhar rapidamente as inovações tecnológicas. O que a MAPFRE pode fazer para ajudar os corretores nesse contexto?

Elson de Azevedo Junior – A MAPFRE vem melhorando seus processos por meio da tecnologia e apresentando essas tendências aos corretores. Os investimentos têm como objetivo trazer mais rapidez e usabilidade para os profissionais parceiros. Por consequência, as entregas vêm se tornando mais assertivas e eficientes ao cliente final.

P&S – A tecnologia afasta o corretor da seguradora? Como é possível adotar as inovações e, ao mesmo tempo, impedir o distanciamento? A humanização

nas relações com os corretores é uma preocupação da MAPFRE?

Elson de Azevedo Junior – A tecnologia não afasta o corretor do cliente, é uma ferramenta que facilita e agiliza as interações. Acreditamos que, com apoio dos recursos tecnológicos, o corretor pode adotar um papel mais consultivo no cotidiano do cliente, o que torna sua função mais relevante e estratégica. A MAPFRE apoia essa estratégia e procura ajudar o corretor a se desenvolver nesse sentido.

P&S – Nesse contexto, há algum projeto e/ou programa da MAPFRE que ajude o corretor?

Elson de Azevedo Junior – A MAPFRE vem realizando eventos em todas as territoriais brasileiras, para falar da visão da companhia nos próximos anos, como pretende se aproximar ainda mais dos stakeholders, inclusive por meio da figura do próprio CEO da MAPFRE Seguros, Luis Gutiérrez.

P&S – Qual a estratégia adotada pela MAPFRE para incrementar as vendas e a lucratividade no mercado do Rio de Janeiro com o apoio do corretor de seguros?

Elson de Azevedo Junior – Conforme dito anteriormente, por meio de relacionamento e análise de subscrição de riscos bastante criteriosa, que gera mais resultados não apenas à companhia, mas também para os corretores parceiros.

P&S – Quais foram os resultados obtidos no estado em 2019? E de que forma o corretor ajudou nesse desempenho?

Elson de Azevedo Junior – O corretor é parte crucial do nosso negócio e diretamente responsável pelos ótimos resultados obtidos

“O CORRETOR É PARTE
CRUCIAL DO NOSSO
NEGÓCIO E DIRETAMENTE
RESPONSÁVEL PELOS ÓTIMOS
RESULTADOS OBTIDOS PELA
TERRITORIAL DA MAPFRE NO
RIO DE JANEIRO DURANTE
2019.”

pela Territorial da MAPFRE no Rio de Janeiro durante 2019. No ano passado, o setor de Auto seguiu como o mais procurado, representando 52% da produção no estado. A área de Grandes Riscos cresceu 93% e a carteira voltada a pessoas (apólices individuais e coletivas) teve um incremento de 12%.

P&S – O Sincor-RJ tem investido forte na qualificação do corretor de seguros, oferecendo diversos cursos, treinamentos e debates. Qual a importância do corretor participar desses eventos e de que forma essa capacitação pode ajudar o profissional a suportar a forte concorrência e assegurar o seu espaço no mercado?

Elson de Azevedo Junior – Essas iniciativas são essenciais para atualizar os membros da categoria. A MAPFRE apoia e incentiva a qualificação constante dos corretores, que cada dia mais precisam assumir um papel consultivo na vida do consumidor.

“A MAPFRE VEM
MELHORANDO SEUS
PROCESSOS POR MEIO
DA TECNOLOGIA E
APRESENTANDO ESSAS
TENDÊNCIAS AOS
CORRETORES.”

Veja como participar do sorteio de carro e moto

Os corretores de seguros que desejarem participar do sorteio de um automóvel (1º prêmio) e de uma motocicleta (2º Prêmio) que o Sincor-RJ irá realizar em data previamente agendada, no final do ano de 2020, devem cumprir alguns requisitos importantes.

O primeiro ponto a destacar é que somente os associados há, no mínimo, 12 meses e em dia com as mensalidades associativas poderão participar do sorteio do carro.

Os profissionais não associados somente concorrerão ao sorteio da motocicleta.

Mas, atenção: em ambos os casos, será preciso comprovar o pagamento das cinco últimas contribuições sindicais (2016 a 2020).

De acordo com o regulamento, os corretores e as empresas corretoras de seguros em débito poderão quitar todas as parcelas em atraso até às 17 horas do dia 31 de março (terça-feira), como condição para participarem do presente sorteio.

Conforme a Revista Previdência & Seguros já informou, além de estarem quites com as parcelas, os corretores e empresas que desejarem participar deverão apresentar na sede do Sincor-RJ a guia da contribuição sindical quitada, para protocolo, a qual servirá como identificação no sorteio.

Após o protocolo da contribuição sindical de 2020 na sede do

Sindicato, o participante deverá colocar a respectiva guia na urna disponível para o sorteio.

O resultado geral dos sorteios será divulgado no site do Sincor-RJ, bem como por meio de revista e redes sociais de veiculação própria da categoria.

DIVULGAÇÃO

Os contemplados também serão informados por meio de telegrama ou carta registrada, e-mail ou qualquer outro meio idôneo.

Caso o prêmio não seja reclamado, ou o ganhador não seja localizado, após 60 dias, este perderá o direito ao prêmio.

A participação implica na aceitação automática de todas as disposições do regulamento. Eventuais casos omissos serão solucionados pela direção do Sincor-RJ.

O participante contemplado, desde já, autoriza o Sindicato a divulgar seu nome, sua voz e sua imagem até um ano após o encerramento da apuração, na mídia impressa, mídias sociais e via Marketing Direto, sem que seja devido ao contemplado qualquer valor, retribuição ou remuneração seja de que espécie e título forem.

TRANSFERÊNCIA

Somente será transferida a titularidade e entrega dos documentos dos veículos para os premiados, após a apresentação do contrato social e última alteração, no caso de empresa Corretora de

CORRETORES E EMPRESAS

CORRETORAS DE SEGUROS

EM DÉBITO PODERÃO QUITAR

TODAS AS PARCELAS EM

ATRASSO ATÉ ÀS 17 HORAS DO

DIA 31 DE MARÇO (TERÇA-

FEIRA), COMO CONDIÇÃO

PARA PARTICIPAREM DO

PRESENTE SORTEIO

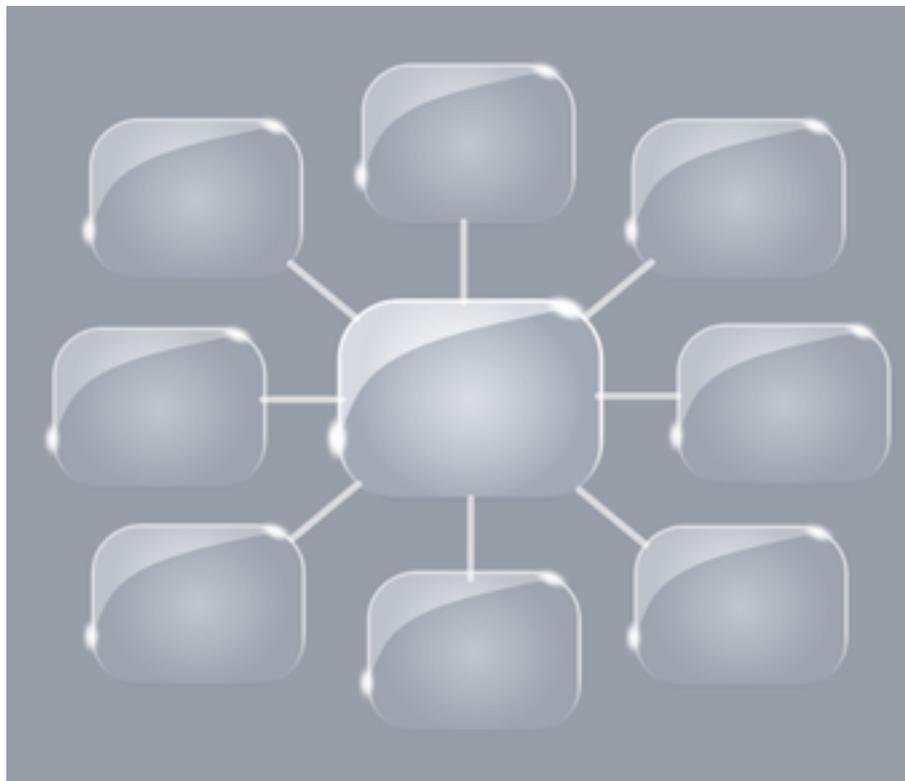
Seguros, e Carteira de identidade para os Corretores de Seguros.

Os premiados serão responsáveis por eventuais despesas para a transferência do veículo, bem como o pagamento do IPVA, Seguro DPVAT e emplacamento e todas outras inerentes ao prêmio.

Fica a cargo dos ganhadores do prêmio a responsabilidade por sua manutenção, inclusive, as obrigatórias exigidas pela fábrica. Eventual perda da garantia será de responsabilidade do ganhador do prêmio.

As dúvidas e controvérsias originadas de reclamações dos participantes das promoções comerciais autorizadas deverão ser primeiramente, dirimidas pelos seus respectivos organizadores.

Novas regras favorecem pequenas empresas



O Brasil deve seguir o Banco Central americano e manter a trajetória de queda.

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) vai editar resolução estabelecendo a segmentação das seguradoras, sociedades de capitalização, resseguradores locais e entidades abertas de previdência complementar para fins de aplicação proporcional da regulação prudencial.

As mudanças propostas têm como objetivo estimular a concorrência do mercado, aumentar a oferta de produtos e reduzir preços.

As empresas serão divididas em quatro grupos (S1, S2, S3 e S4), tendo como

parâmetro o porte de cada companhia e o perfil de risco.

As empresas com provisões acima de 6% ou prêmios acima de 9% do mercado como um todo, além de provisões acima de R\$ 60 bilhões, irão ficar no grupo S1.

Já para figurar no grupo S2, as empresas deverão ter um volume de provisões variando entre R\$ 2 bilhões e R\$ 60 bilhões ou prêmios entre R\$ 2 bilhões e R\$ 22 bilhões.

A segmentação é vista nos órgãos reguladores como uma medida que pode estimular o surgimento de novas empresas e, consequentemente, expandir a oferta de produtos.

Além disso, as novas regras podem

provocar também a redução dos preços de seguros, em razão da desconcentração do mercado.

Para as autoridades do setor, nesse contexto, em um primeiro momento, a segmentação terá impacto maior no microsseguros, incentivando novos modelos de negócios a reboque do fim de algumas barreiras que ainda persistem para a entrada de novas companhias no mercado.

A expectativa é que essas novas empresas desenvolvam modelos de negócios baseados principalmente no uso da tecnologia e na diversificação de produtos, ampliando a gama de produtos oferecidos em todas as regiões do País.

Em suma, a segmentação do mercado favorecerá as seguradoras de pequeno porte, que precisarão atender a menos exigências para operar no mercado brasileiro.

Especialistas acreditam que essa condição mais favorável não provocará perda de qualidade de solvência, exatamente porque as exigências serão dosadas de acordo com o seu porte da companhia.

Essa visão é confirmada pelo diretor da Susep, Vinicius Brandi, para quem a proposta vai assegurar as condições de solvência do mercado sem impor custos de observância desproporcionais às entidades de menor porte.

Em entrevistas para a imprensa, ele explicou que a proposta é mais um esforço de revisão normativa para promover a concorrência, ampliar a oferta de produtos e aumentar a eficiência do mercado de seguros.

A proposta esteve em consulta pública até o início de janeiro. A resolução deverá ser publicada entre o final de março e meados de abril.

Setor registra maior crescimento desde 2012

O mercado de seguros registrou, no ano passado, a sua maior taxa de crescimento desde 2012, de acordo com os critérios adotados pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que exclui da pesquisa os valores referentes ao seguro DPVAT e o ramo de saúde suplementar.

De acordo com a entidade, a receita anual apresentou evolução nominal de 12,1% em 2019, chegando a R\$ 270,1 bilhões. Se for descontada a inflação acumulada no período, o crescimento real atinge 8,1%, figurando entre os maiores de todos os segmentos da economia nacional.

A CNSeg explica que esse avanço se deve ao crescimento real apresentado por todas as modalidades de seguros avaliadas.

A publicação "Conjuntura CNseg" aponta como destaques os seguros de Pessoas (15%) - onde houve alta de 13,9% dos planos de riscos e de 16,8% dos planos de acumulação; Capitalização (13,8%), Responsabilidade Civil (19%), Rural (15,6%), Habitacional (12,5%) e Patrimonial (10,9%).

Para o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, esse desempenho superlativo comprova que a

atividade seguradora, longe de ser obsoleta, responde positivamente, e com rapidez, a estímulos econômicos e sociais, ainda que tímidos. "O pano de fundo é a crescente preferência da população pela proteção contra riscos, o aumento da confiança de empresas e famílias nas seguradoras", destaca Coriolano.

Ele acrescenta ainda que o avanço tecnológico também permite velocidade da inovação em produtos e serviços, e a ampliação da concorrência intrassetorial.

Marcio Coriolano assinala que o crescimento apresentado por diversos ramos de seguros demonstra também que o setor cumpriu sua missão de desonerar o Estado de gastos para o amparo à sociedade. "Em 2019, considerando-se a expansão em todos os segmentos de seguros, o setor foi mais decisivo em contribuir para a proteção de rendas e patrimônios ameaçados pela queda do rendimento médio do trabalho, pelo desemprego em níveis altos, e pela estagnação do produto de amplos segmentos produtivos", acentua.

O aquecimento dos negócios ajudou a alavancar o montante

das provisões técnicas, que ultrapassaram a histórica marca de R\$ 1,1 trilhão, valores que, entre outros destinos, ajuda a fortalecer a economia doméstica e a dar lastro para financiar a dívida pública.

PROJEÇÃO

Coriolano vê com otimismo as perspectivas para 2020. Na visão dele, os fundamentos econômicos - notadamente inflação controlada e a queda das taxas de juros - irão favorecer a maior diversificação da demanda por seguros.

Ele ressalta, contudo, que com essa base expansionista forte observada em 2019, o setor precisará crescer muito para apresentar resultado equivalente ao já obtido.

Assim, o cenário dependerá do aumento do PIB para abrir espaço à recuperação de ramos de seguros caudatários da produção industrial, como os grandes riscos patrimoniais. "Dependerá também do incremento da renda pessoal e do emprego, combustíveis da demanda por produtos básicos patrimoniais, cobertura de vida, previdenciários, saúde suplementar e capitalização", afirma o presidente da CNseg.



Estudo projeta crescimento de 10% em 2020

O estudo “Carta de Conjuntura do Setor de Seguros”, produzido pelo Sincor-SP e o Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindsegSP) projeta crescimento de até 10% do mercado em 2020. Esse percentual pode chegar a 11% se for considerado também o ramo saúde.

De acordo com o levantamento, em 2019, dependendo do critério utilizado e das modalidades avaliadas, o mercado avançou entre 7% e 9%.

Destaque para o lucro acumulado pelas seguradoras, que chegaram a R\$ 22 bilhões. A expectativa é de um aumento desses valores em 2020, já que o setor aposta nas reformas do governo para alavancar a economia brasileira. “O ano de 2019 não foi tão positivo quanto era esperado. Porém, a retomada da economia no País deve ser comemorada. Em 2020, é esperado um crescimento econômico de 2,5%. A redução da taxa de desemprego, as reformas no governo, além de medidas que incentivem o desenvolvimento são os grandes objetivos para este ano”, diz a Carta.

O estudo também aponta que os produtos VGBL foram destaque, com boa recuperação entre 2018 e 2019. Em 2020, a previsão é de manter essa trajetória favorável.

Otimismo no resseguro

A CNseg também está otimista quanto à ajuda que o resseguro poderá oferecer para ajudar o mercado de seguros a manter um ritmo acelerado de crescimento nos próximos anos.

A base para essa visão otimista é o resultado apurado até setembro de 2019, quando, segundo o site “Reinsurance News”, o capital total do resseguro atingiu um nível recorde, da ordem de US\$ 625 bilhões, com aumento de 7% em relação ao ano anterior.

Na visão do presidente da CNseg, o bom desempenho operacional e o retorno dos investimentos, fundamentais para essa alta, com certeza se refletirá no mercado brasileiro.

Para Marcio Coriolano, essa ampla medida global da disponibilidade de capital do resseguro é boa notícia também no Brasil, porque a tão esperada retomada do ciclo econômico, com efeitos em grandes riscos, “poderá contar com a contrapartida de parceiros bem capitalizados no lado do resseguro”.

Nesse cenário, a expectativa de crescimento econômico e a possibilidade de avanço de uma agenda de reformas favorecem o ambiente de negócios. O setor segurador tem obtido um crescimento contínuo e superior ao da economia em geral, mostrando-se forte e preparado para apoiar o desenvolvimento do Brasil.

Vale lembrar que, em abril, a CNseg irá promover, em parceria com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), o 9º Encontro de Resseguros no Rio de Janeiro.



Ação contra produtos irregulares

Executivos do setor de capitalização estão preocupados com o aumento do número de produtos irregulares que oferecem sorteios em troca de apoio a entidades filantrópicas. Segundo a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), a exemplo do que ocorre com a proteção veicular, esses produtos são comercializados como se fossem títulos de capitalização, utilizando terminologias do setor e denominações comerciais semelhantes às do mercado regulamentado. Além disso, utilizam indevidamente e sem autorização os nomes de instituições sérias, como a APAE.

No final do ano passado, a FenaCap promoveu encontro com representantes de entidades filantrópicas, da Susep e da Secretaria de Avaliação, Planejamento, Energia e Loteria

do Ministério da Economia para trocar de experiências e informações sobre as parcerias firmadas entre as filantrópicas e o mercado de capitalização, por meio da comercialização dos títulos de Filantropia Premiável. “Os títulos dessa modalidade permitem que entidades filantrópicas atuem onde o Estado não chega. Os recursos têm ajudado muito com isso. Precisamos trabalhar de forma conjunta para garantir a credibilidade desse trabalho”, explicou o presidente da FenaCap, Marcelo Farinha em nota divulgada pelo site da federação.

Esse encontro consolidou a sinergia entre o setor de capitalização, os órgãos reguladores e as entidades filantrópicas beneficiadas visando a mostrar ao consumidor o risco que correm ao adquirir produtos

vendidos por empresas que não atuam de forma séria. Nestes casos, não há garantia de que as doações cheguem ao destino, ao contrário do que é assegurado pelos títulos de Filantropia Premiável.

Segundo o diretor Executivo da FenaCap, Carlos Alberto Corrêa, a intenção é mostrar para a sociedade qual produto, de fato, é fruto de um trabalho sério e regulado.

A FenaCap recomenda ao público que, ao comprar um título de Capitalização com o objetivo de contribuir para uma entidade filantrópica, verifique se existe a logomarca de uma das 15 empresas associadas à federação e que estão autorizadas a comercializar tais produtos. Além disso, é importante observar se o produto traz as condições gerais e o registro do título na Susep.

Senado discute novo produto

Tramita no Congresso Projeto de Lei de autoria da ex-senadora Ana Amélia, que autoriza as instituições de assistência social a lançar títulos de capitalização.

A proposta visa a criar mais um mecanismo de financiamento de entidades beneficentes.

O projeto foi, inclusive, discutido em audiência pública realizada no dia 19 de fevereiro, da qual participaram representantes da Susep, Fenacap, Associação Beneficiária Movimento Nacional para Salvar Vidas e da Federação Nacional das Apaes.

Setor cresceu 13,8% em 2019

O setor de capitalização gerou, em 2019, uma receita global de R\$ 23,9 bilhões, crescimento de 13,8% em comparação ao exercício anterior. Segundo a FenaCap, houve um aumento de 4,7% nas reservas técnicas que atingiram a marca de R\$ 30,7 bilhões.

Os títulos da modalidade Tradicional continuam sendo o carro-chefe do setor, mas merece destaque, no período, o desempenho das duas modalidades criadas pelo novo Marco Regulatório, divulgada em abril do ano passado. Juntos, os títulos de Capitalização Instrumento de Garantia e Filantropia Premiável passaram a responder por 12% da arrecadação do setor.



CHUBB®

Nós nunca seremos maiores que o nosso cliente.

Priorizar uma execução superior pensando em você, significa que nos dedicamos de forma diferenciada a todos os detalhes do nosso negócio.

Com operações em 54 países, somos **a maior seguradora** de propriedade e responsabilidade civil de capital aberto do mundo.

No Brasil, além de seguros individuais, incluindo acidentes pessoais e vida, disponibilizamos **seguros patrimoniais** aos mais diversos grupos de clientes, sejam eles de grandes, médias ou pequenas empresas, com soluções que garantem a proteção sob medida para cada risco.

De fácil contratação, nossos produtos se destacam pela **abrangência, coberturas e limites diferenciados**, somadas à nossa experiência global e conhecimento local.

Para as pequenas e médias empresas, disponibilizamos o Chubbnet, uma **plataforma completa e dinâmica** para cotação, contratação e emissão de apólices.

Acesse também o nosso site www.chubb.com.br e saiba o que mais a Chubb pode fazer por você.

Mercado alerta para riscos do seguro obrigatório

As grandes tragédias envolvendo barragens, que causaram aproximadamente 300 mortes e deixaram centenas de famílias desabrigadas, principalmente em Brumadinho e Mariana, ambas em Minas Gerais, despertaram a atenção do Congresso Nacional para o assunto.

Desde então, vários projetos de lei vêm sendo apresentados, com diferentes propostas para o seguro que cobre esse tipo de ocorrência. Segundo o presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Marcio Guerrero, tramitam na Câmara e no Senado pelo menos 25 propostas tratando desse tema.

A existência de tantos projetos é motivo de preocupação para os seguradores. “É importante registrar que já temos a Constituição e um Código Civil adequado. Eles deixam claro que quem causa um dano precisa fazer a reparação”, acentuou Guerrero, ao participar do workshop “Aspectos da Implantação do Sistema de Notificação em Massa nas Empresas Hidroelétricas e de Água e Saneamento”, realizado no Rio de Janeiro, no final do ano passado.

Para ele, é particularmente preocupante que um dos projetos

de lei exija que a reparação do dano em caso de rompimentos de barragem seja feita em 30 dias. “Operacionalmente, esse período é inviável”, advertiu o executivo, no painel que abordou o tema “Seguros de barragens e projetos de lei”.

Na visão dele, é fundamental que o monitoramento de risco seja realizado em todas as etapas da barragem, desde a pré-instalação e operação, pois, somente assim, estará garantida mais segurança para todos os agentes envolvidos e, principalmente, para a comunidade local. “A legislação é importante e se faz presente. Contudo, é preciso refletir em conjunto com a sociedade como se faz a reparação dos danos, sejam eles diretos ou indiretos”, argumentou.

O executivo da FenSeg destacou também que, para reparar, é preciso ter conhecimento e que, com esse propósito, as seguradoras têm seu trabalho de gerenciamento de riscos. “Temos hoje seguros múltiplos que podem amparar todos os envolvidos”, assegurou.

Além de Marcio Guerrero, participaram do evento o diretor Executivo da FenSeg, Danilo Silveira; e o superintendente da federação, Joel Gomes.

ABGR tem restrições ao seguro obrigatório

A Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) também já se manifestou oficialmente contra a obrigatoriedade do seguro para barragens.

De acordo com a entidade, as propostas que estabelecem a determinação exclusiva do seguro como condição de instrumento garantidor em face dos riscos de barragens, não podem ser acolhidos, “em face de sua inexequibilidade operacional”.

Para a ABGR, a eventual determinação legal contrastará diante da obrigatoriedade imposta pela norma legal e o esperado desinteresse do mercado de seguros em oferecer o produto.

Além disso, a associação alerta que não haverá interesse algum na oferta de cobertura proveniente de seguradoras sediadas no exterior, “mesmo porque as grandes companhias já estão representadas e operam no Brasil”.

Nesse contexto, a entidade entende que a lei que determinar a compulsoriedade do seguro apenas criará um complicador a mais para os empreendedores nacionais, sem solução aparente.

Por fim, a ABGR enfatiza que, se for determinada a compulsoriedade da apresentação de garantia financeira em face dos riscos de barragens, o melhor modelo é aquele indicado no Projeto de Lei 2.291/19, o qual retrata o mesmo mecanismo já utilizado pelos países desenvolvidos, com a multiplicidade de instrumentos garantidores (caução, seguro, fiança ou outras garantias financeiras ou reais), de livre opção dos empreendedores.

ARs credenciadas já emitiram 35 mil certificados

POR **BIANCA ROCHA**

O Brasil vem batendo recordes de emissão de certificados digitais nos últimos anos. Segundo o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), 2019 foi o melhor ano em número de certificados emitidos, chegando a cerca de seis milhões em todo o país.

Na esteira desse crescimento estão os corretores de seguros. Desde 2015, o Sincor-RJ, por meio da Autoridade Certificadora (AC) Sincor Rio, capacita empresas corretoras de seguros a atuarem como Autoridades de Registro (ARs), tornando-as legalmente credenciadas para operacionalizar a entrega e a validação de certificados digitais aos seus titulares e oferecer suporte técnico aos clientes.

Uma Autoridade de Registro é responsável pela interface entre o detentor de certificação digital e a Autoridade Certificadora, que autoriza junto ao ITI a emissão desses documentos virtuais.

Hoje, são 20 ARs credenciadas pelo Sincor-RJ. Em 2019, foram emitidos 35 mil certificados digitais no estado.

O crescimento em relação a 2018 foi de 40%, ressalta o vice-presidente do sindicato, Ricardo Garrido. “O Governo Federal tem demonstrado que quer investir no segmento digital, até para conter custos. Toda empresa precisa ter um certificado digital para conseguir tratar suas questões burocráticas. É um processo quase que obrigatório para as pessoas jurídicas e os sócios de empresas”, diz.

A certificação digital funciona como uma assinatura eletrônica. É uma

identidade digital que permite assinar qualquer documento eletrônico, com a mesma validade jurídica dos equivalentes em papel.

Por meio do certificado digital, as empresas podem assinar contratos digitais, efetuar parcelamento eletrônico on-line de débitos, obter cópias de declarações do Imposto de Renda, acessar serviços cartoriais eletrônicos, emitir certidões, acompanhar processos legais, elaborar procurações eletrônicas, resolver pendências com a receita federal, assinar propostas de seguros, entre outros.

Garrido explica que uma AR pode funcionar em diferentes pontos e que alguns corretores já percebem os benefícios de estruturar mais de um posto para oferecer o serviço. “Com a qualificação de AR, a corretora pode comercializar certificados digitais no mercado, agregando um diferencial competitivo ao portfólio de produtos ofertados. Além de garantir o aumento da renda com a venda desse serviço, os corretores têm a chance de atrair novos clientes para o setor de seguros”, destaca.

O corretor de seguros Luis Fernando Araújo trabalha com a AR LF digital desde 2018. Hoje tem três escritórios no Rio de Janeiro (Centro, Ilha do Governador e Copacabana), e outro em São Lourenço (MG). “Colocar mais de um ponto torna o negócio mais atrativo. Mas também é preciso escolher bem o local para não esbarrar com muita concorrência. O Centro do Rio, por exemplo, tem mais de 60 escritórios voltados para emissão de certificados”.

Lista de ARs e nomes dos Representantes legais:

- ABC CERTIFICADORA: Adriano Rodrigues Costa - Telefone: 2263-8105
- AGILE RIO: Francisco da S. Negreiro Filho - Tel: 99648 2823 / José L. Correia de Jesus - Marco A. Lemos Silva - Tel: 99648 2823/ Marcio V. Guimarães - Tel: 96459 2448
- ALIANÇA: Luciano Moura Knupp
AR.LFDIGITAL: Luis Fernando Batista de Araújo - Telefone: 99987-0077
- CE SEGUROS: Carlos Eduardo Azevedo Faria - Telefone: 99989-4447
- CLÍMACO: Jose Carlos Bellas Teixeira - Telefone: 98788-2810
- FINANCIER: Pedro Leonardo Barbosa Ozella - Telefone: 98142 1997
- GARRIDO ADM: Ricardo Faria Garrido
- GÊNESIS BR CORRETORA DE SEGUROS: Marcos Valério da Silva Nolasco de Carvalho
- LEOMAR: Leonardo Amorim Pereira - Telefone: 98766 4361
- LEUVIAH CORRETORA DE SEGUROS: Julio Cesar da Silva Alves - Telefone: 98815-4712
- MILANA E VANDER CORRET. DE SEGUROS: Vanderluiz Monteiro - Telefone: 96011 9667
- NEGÓCIO DIGITAL: Carmen Lúcia Benevides - Telefone: 96011 9667
- PREZE: Carlos Antonio dos Santos Silva - Telefone: 9961-1475
- SATYA CORRETORA DE SEGUROS: Ruy Durso Barbosa - 9601-6510
- SHARK ASS. E CORRETAGEM DE SEGUROS: Samantha Gomes Canano Martinho - Telefone: 99661-3903
- SINCOR RJ: Henrique Jorge Duarte Brandão
- VIP RIO CORRETORA DE SEGUROS: Alexandre Oliveira Martins - Telefone: 96892-0681; Renan Aguiar Martins; Nathalia de Aguiar da Silva
- VIVA CONSULT. E CORRET. DE SEGUROS: Luciana Xavier de Souza - Telefone: 99548-3441

Segurador critica argumentos da Susep

Ex-presidente da Porto Seguro, Fábio Luchetti não poupa críticas ao posicionamento da Susep e aos argumentos utilizados pela autarquia para justificar a edição de dispositivos da Medida Provisória (MP) 905/19 que afetam diretamente o corretor de seguros. “Houve mudanças recentes na Susep, mas no corpo técnico não. Parece mais um movimento político tentando contentar a turma ligada ao Ministério da Economia e atender anseios do Presidente”, dispara o executivo em entrevista para a jornalista Kelly Lubiato, editora da Revista Apólice.

Fazendo referência à alegação da Susep de que a comissão chega a 59% em casos como o seguro de garantia estendida, Fabio Luchetti explica que, de fato, as comissões pagas às lojas varejistas são enormes, pois os tickets médios são baixíssimos e o valor absoluto pago por unidade de seguro vendida contra o valor do prêmio eleva o percentual. “É uma estrutura de produto. E,

convenhamos, nenhum produto de seguros no Brasil é criado pelas seguradoras sem o aval da Susep, que conhece a estrutura de preços que é feita”, acentua.

Para ele, não se sustentam também as críticas do órgão regulador à “obrigatoriedade” de se contratar seguros com o corretor. Luchetti lembra que o seguro sempre pode ser vendido direto por seguradoras, bastando “pagar uma taxa muito pequena para a Escola Nacional de Negócios e Seguros.

Contudo, ressalta que as seguradoras nunca optaram por isso porque, se eliminarem o corretor, terão que contratar funcionários à base da CLT, com desembolsos para o pagamento de salários, encargos e benefícios. “Ficará mais caro operar sem corretor, acredite”, acrescenta.

O ex-presidente da Porto Seguro frisa ainda que, sem o corretor, as seguradoras precisarão cuidar da pré-venda. “Hoje não fazem nada, pois o cliente é do corretor de seguros”, observa, assinalando

que, mesmo durante a vigência das apólices, os clientes ligam mais para corretores buscando consultorias diversas do que para seguradoras.

Além disso, ele adverte que colocar qualquer pessoa para vender seguros “eleva as despesas da seguradora e afetará muito a qualidade das vendas e as perdas com venda errada, sinistros sem cobertura, ações judiciais e os desvios de prêmios”.

Luchetti acentua também que, caso a proposta defendida pela Susep seja aprovada, as seguradoras terão que absorver os custos que hoje estão a cargo do corretor e ainda investir muito em Marketing. “Hoje, as seguradoras trabalham apenas com os negócios que são fechados (pois o custo de prospectar é todo do corretor), e quando ocorrem sinistros. Decisões desse porte, que gerarão muitas consequências ruins e irreparáveis na história, exigem ponderação e não emoção”, alerta o ex-presidente da Porto Seguro.

Vitória importante na primeira batalha

A forte reação dos corretores de seguros - coordenada pelas entidades que os representam, incluindo o Sincor-RJ - diante dos graves riscos para a sobrevivência da categoria, em consequência da edição da Medida Provisória (MP) 905/19, deu resultado. O relator da proposta na comissão mista que analisa a MP, deputado Christino Aureo, apresentou parecer que alterou o texto original da medida provisória, restituindo (com mudanças) a Lei 4.594/64 - que regulamenta a profissão - e os artigos do Decreto Lei 73/66 que haviam sido revogados.

A votação do parecer ocorreu após o fechamento desta edição da Revista Previdência & Seguros, mas, até então, havia claros indícios de que os votos da maioria dos deputados e senadores que integram aquela comissão mista seriam favoráveis aos corretores de seguros. "Estamos próximos de mais uma grande conquista. Mas, a categoria deve permanecer mobilizada", conclamou, naquela ocasião, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que, desde a edição da MP 905/19, manteve intensas conversações com representantes do Governo, lideranças partidárias e

integrantes da comissão especial, incluindo o relator, visando a defender os interesses da categoria.

O relatório deu nova redação ao Decreto Lei 73/66 reafirmando a condição do corretor de seguros, como o intermediário "legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguro entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado", sendo necessária para o exercício da profissão a prévia habilitação e o registro nas entidades autorreguladoras e prova de capacidade técnico-profissional.

O corretor de seguros poderá ter prepostos de sua livre escolha e designará, dentre eles, o que o substituirá.

ATRIBUIÇÕES

O texto do relator também alterou a Lei 4.594/64, estabelecendo, entre outras atribuições dos corretores de seguros, a identificação do risco, a recomendação de providências que permitam a obtenção da garantia do seguro e a identificação e recomendação da modalidade de seguro que melhor atenda às necessidades do segurado.

De acordo com o relatório, o Sincor e a Fenacor poderão divulgar nos seus respectivos sites a relação atualizada dos corretores e prepostos registrados nas autorreguladoras.

Os prepostos serão registrados nas autorreguladoras, mediante requerimento do corretor e comprovante de haver concluído o curso de habilitação.

Somente ao corretor devidamente habilitado e que houver assinado a proposta por escrito, ou na forma digital, deverão ser pagas as corretagens pactuadas.

Além disso, ao corretor não poderá ser atribuído nenhum custo administrativo decorrente de propostas, mesmo as não efetivadas.

As seguradoras só poderão receber proposta de contrato de seguros por intermédio de corretor habilitado ou dos proponentes ou seus legítimos representantes.

Os corretores, já em atividade, poderão continuar a exercê-la desde que apresentem às autorreguladoras seus requerimentos acompanhados dos documentos comprobatórios do registro na Susep.

Sincor-RJ avança na luta contra MP 905/19



O Sincor-RJ tem se destacado na árdua luta dos corretores de seguros contra a inexplicável revogação da Lei 4.594/64 (que regula a profissão) e de dispositivos do Decreto-Lei 73/66 pela Medida Provisória 905/19, publicada pelo Governo em novembro do ano passado.

Nesse sentido, após manter diversos contatos com lideranças políticas no Congresso Nacional e de autoridades do Governo, aos quais alertou sobre os riscos que tais revogações trazem não apenas para a sobrevivência do corretor de seguros, mas também para o mercado como um todo e, principalmente, para o consumidor, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, teve participação emblemática na audiência pública que a

Comissão Mista que analisa a MP 905 realizou no Senado, dia 11 de fevereiro.

Na ocasião, sob muitos aplausos de corretores de todas as regiões do Brasil que ocupavam o auditório onde ocorreu a reunião, Brandão foi enfático nas críticas ao teor daquela medida provisória. “Parece que algum iluminado acordou certo dia e disse: hoje eu vou acabar com o corretor de seguros. Uma apólice de seguro tem letra pequena, mas, no dia seguinte, é essa apólice suja com a lágrima de uma mãe que vai pagar o seguro de vida que o marido deixou para ela sustentar os filhos”, disparou.

Henrique Brandão disse ainda que o governo desconhece a

importância do trabalho do corretor de seguros e, por essa razão, está agindo para acabar com a atividade. “A distribuição de seguros sempre esteve muito bem no mercado brasileiro. O corretor é importante em todo o mundo. Não podem acabar com isso por uma decisão monocrática da Susep”, alertou.

Ele também lamentou que os seguradores estejam “encolhidos” e não se posicionem sobre essa proposta. “Os seguradores precisam se manifestar. Afinal, o corretor é o protagonista do setor de seguros, que tem R\$ 1,3 trilhão em reservas. A categoria emprega mais de 400 mil pessoas e somos agentes do bem estar social. Não vai ser uma canetada que vai acabar com o corretor. Juntos, vencemos todas as batalhas que enfrentamos e vamos vencer mais esta”, asseverou.

APOIO

O contundente depoimento de Henrique Brandão ganhou o respaldo de diversos parlamentares que integram a Comissão Mista e que estavam presentes na audiência pública.

Foi o caso do deputado Hugo Leal (PSD), do Rio de Janeiro, que tem sido um importante aliado dessa batalha do Sincor-RJ.

Segundo ele, o primeiro ponto a ser considerado é que a proposta

do Governo é inconstitucional. “O Decreto-Lei 73, de 1966, revogado pela MP 905, foi recepcionado pelo Supremo Tribunal Federal (STF) como lei complementar, o que impede que ele seja alterado por medida provisória”, advertiu Hugo Leal.

Outro integrante da comissão, o deputado Kim Kataguiri (DEM-SP), fez um apelo para que o relator da matéria, deputado Christino Aureo (PP-RJ), exclua da Medida Provisória os trechos que fazem referências aos corretores de seguros. “Esse é um ponto que está mal debatido. Não é a questão central da MP”, salientou o parlamentar.

O texto da MP 905/19 foi criticado também por três senadores presentes à audiência pública.

O mais enfático foi o senador Paulo Rocha (PT-PA), que defendeu discussões isoladas para cada tema envolvendo atividades profissionais (além dos corretores, a medida também atinge jornalistas, atuários e outras profissões) sejam discutidos em proposições distintas. “Se o governo quer mudar as coisas vamos fazer o enfrentamento. Quer acabar com as profissões? Mande um medida provisória para a gente discutir. Agora dessa maneira, com um conjunto de assuntos que mexe com a vida de todo o país, eu não sei a quem interessa isso”, questionou.

Além dele, os senadores Esperidião Amin (PP-SC) e Paulo Paim (PT-RS) também criticaram o trecho relativo aos corretores de seguros, apoiando



o pronunciamento feito pelo presidente do Sincor-RJ.

FENACOR

Já o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, também convidado para a audiência pública, destacou o fato de a categoria reunir mais de 100 mil corretores. Desse universo, aproximadamente 50 mil são empresas, que geram 450 mil empregos diretos e indiretos e pagaram R\$ 10 bilhões em impostos no ano passado.

Vergilio alertou que a MP 905/19 pode gerar um fator inverso ao desejado pelo Governo, em razão da insegurança jurídica e à instabilidade causadas no mercado. “Há a possibilidade de aumento do nível de desemprego no setor e redução da produção global de seguros no Brasil”, advertiu, acrescentando ainda que os corretores de seguros geram mais de 85% da produção do mercado, mesmo não sendo obrigatória a contratação de seguros através do corretor.

O presidente da Fenacor rebateu ainda a alegação do governo de que a participação do corretor de seguros encarece o preço final do seguro. “Sem os corretores de seguros, as seguradoras terão que contratar muitos funcionários e fazer altos investimentos em estruturas regionais, que certamente impactariam nos custos finais do seguro.”, argumentou.

Ele ressaltou ainda a importância da habilitação técnico-profissional do corretor e classificou a autorregulação como a mais eficaz forma de disciplinamento ético e de produção de normas de boa conduta, levando a uma condução e regulação profissional adequada. “É prática contemporânea, verificada em todo o mundo”, frisou Armando Vergilio, acrescentando que a atuação preventiva é a mais recomendável, orientando os profissionais ao exercício de suas atividades e ao zelo com as normas de conduta e de respeito ao consumidor.



Representantes do Governo defendem MP

O Governo foi representado na audiência pública pelo secretário de Política Econômica do Ministério da Economia, Adolfo Sachsida; e pela superintendente da Susep, Solange Vieira.

Sachsida alegou que a desregulamentação do setor não acaba com a atividade de corretagem de seguros, apenas deixa de exigir o registro de quem atua na área. “Os corretores de seguros serão supervisionados de forma indireta pela Susep por meio de seguradoras e autorreguladoras”, explicou, acentuando ainda que a autorregulação atende à proposta do Governo de desburocratizar, diminuir custos, ampliar a concorrência e favorecer a livre iniciativa.

Ele admitiu que o número de denúncias contra corretores de seguros na Susep é pequeno. Foram 261 casos registrados em cinco anos, entre 2014 e 2019. Na avaliação dele, esse dado prova que não há necessidade de regulação estatal para a categoria.

Por sua vez, Solange Vieira disse que a autorregulação é o melhor “caminho” para os corretores de seguros. Para ela, o Estado deve se fazer presente apenas em áreas pontuais e necessárias. “É importante que o Estado não atrapalhe atividades que podem funcionar e crescer”, afirmou.

Incentivo a novos empregos

A MP 905/19 institui o “Contrato de Trabalho Verde e Amarelo”, que tem o objetivo de incentivar a contratação de jovens em busca do primeiro emprego.

Na audiência pública, Henrique Brandão esclareceu que o Sincor-RJ não é contrário ao objetivo básico da medida, mas apenas às “jabuticabas” que foram incluídas no texto, especialmente no que se refere às revogações de leis que afetam o corretor de seguros.

Foco no treinamento e na capacitação

POR **BIANCA ROCHA**

Os planos da Comissão Feminina para 2020 já estão traçados. A meta é organizar de fevereiro a novembro deste ano encontros mensais com foco em treinamento e capacitação técnica das corretoras de seguros. Os eventos continuarão a contar com convidadas especiais de seguradoras, mas a ideia agora é que elas não só falem sobre suas trajetórias profissionais, como explica a presidente da Comissão, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza.

“Queremos manter a interação e priorizar o aprendizado das corretoras de seguros. Para isso, vamos usar os encontros para que elas possam tirar suas dúvidas e aprender um pouco mais sobre os diversos tipos de ramos que existem dentro do nosso setor. O objetivo é fazer com que as corretoras perciam o medo de diversificar a sua carteira de produtos. Existe muita corretora que acaba não vendendo um

produto por falta de confiança e conhecimento”, ressalta Ana Cláudia.

No dia 13 de fevereiro, aconteceu o primeiro encontro do ano já nessa nova linha de atuação da Comissão Feminina. O auditório do Sincor-RJ recebeu dezenas de corretoras, que assistiram à apresentação da executiva da Aruana Seguradora e especialista em Ramos Elementares, Fernanda Alves. Em sua palestra, Fernanda explicou um pouco sobre os produtos que compõem esses segmentos (automóvel, máquinas e equipamentos, rural, empresarial e residencial são alguns deles), dando dicas de vendas e sugestões de como abordar o cliente de forma efetiva. O encontro também contou com a participação de Karina Uchôa, especialista em Gestão de Pessoas, Gestão de Conflitos, Compliance, conflitos, assédio moral e sexual nas instituições. O tema do evento foi “Liderança nas vendas, vencendo obstáculos”.

Expectativas

A Comissão Feminina completou um ano em outubro de 2019 e vem crescendo e ganhando respeito aos olhos das corretoras e também do sindicato. Da ideia simples nos primeiros encontros, foi se aprimorando e está se tornando referência para muitas mulheres que procuram networking, palavras motivacionais e aprendizado.

No ano passado, mais de 600 mulheres participaram dos encontros mensais e o objetivo em 2020 é aumentar essa meta. “Queremos despertar o interesse de cada vez mais profissionais, porque só a nossa união nos levará ao topo”, diz Ana Cláudia.

Além da presidente Ana Cláudia Deveza, a Comissão Feminina do Sincor-RJ é formada pela vice-presidente, Cintia Arruda, e pelas integrantes Aparecida Correa, Ana Cecília Lavor, Rosângela Melo, Rosângela Garcia, Roseli Rosa, Ingrid Orosa, e conta com o apoio de Íris Sampaio.

Sincor-RJ prioriza qualificação da categoria



36 jovens do Instituto Techmail participaram de curso

O ano começou com muitas novidades para os corretores de seguros do estado do Rio de Janeiro. O sindicato continua investindo esforços para ampliar seu programa de ensino e lançou o Curso Básico de Seguros, no formato ensino à distância e alcançou em uma semana, mais de 240 inscrições.

Além de corretores e funcionários das corretoras, 36 jovens do Instituto Techmail de São Paulo estão participando do curso em sala de aula, assistindo os vídeos e estudando com a apostila que foi preparada para a nova modalidade de ensino. A instituição presta um serviço social de formação profissional com crianças carentes e depois busca inserir os alunos no mercado de trabalho, em corretoras e seguradoras.

De acordo com Arley Boullosa, diretor de Ensino do Sincor RJ, “Ensino à Distância já era algo que constava no nosso planejamento para 2020. Começamos com cursos e palestras presenciais, avançamos para transmitir e filmar os encontros e divulgar para os corretores através de e-mail, whatsapp e site do sindicato e agora damos mais um passo para democratizar o conhecimento com o EAD. Estamos muito satisfeitos com os resultados alcançados e com o retorno obtido dos corretores que estão participando do primeiro curso. É muito gratificante estarmos ajudando também na formação dessas crianças em São Paulo”, explicou.

O Curso Básico de Seguros EAD do Sincor-RJ foi elaborado pelo

professor Marco Aurélio Fonseca, que está no mercado há mais de 35 anos, é corretor e possui mais de 26 anos ministrando aulas no mercado, com a coordenação do Arley Boullosa.

O curso foi gravado em três módulos, acompanhando a apostila. Ao final de cada módulo temos dez exercícios e no final do material mais dez questões com todo conteúdo para uma avaliação final, que servirá para a certificação dos alunos que conseguirem um aproveitamento superior a 70%.

“Os estudantes estão em um grupo de whatsapp criado para o curso com o professor Marco Aurélio e comigo. Lá compartilhamos os vídeos das aulas, o material didático e

corrigimos os exercícios, além de esclarecermos todas as dúvidas que vão surgindo durante o curso. Além disso, tenho selecionado alguns materiais extras que tenham relevância e conexão com o curso para complementar e ampliar o conhecimento”, informou Boullosa.

A corretora Ana Lúcia Nogueira dos Santos, da Casal corretora de seguros, compartilhou no grupo do curso “Nunca pensei que voltar a estudar seria tão gratificante. Obrigada. Como está me ajudando”.

COMITÊ

A diretoria de ensino do Sincor-RJ tem planos mais ambiciosos para o EAD e montou um Comitê de

Ensino que já tem a confirmação de 16 seguradoras e três operadoras de planos de saúde. De acordo com Arley Boullosa, “Queremos melhorar a qualidade do que estamos oferecendo para os corretores. Minha intenção é trazer todos para colaborarem com a formação do Comitê. Seguradoras e operadoras possuem ótimos profissionais e ferramentas que podem nos ajudar a fazer um trabalho como nunca foi feito. E o principal objetivo é criarmos um programa e agenda única com todos os agentes do mercado”, ressaltou.

O professor Marco Aurélio relata a importância de participar do EAD. “Fazer parte do projeto tem sido uma experiência incrível, pois

o Arley dá total liberdade para os professores executar o curso depois que discutimos o modelo e quais os tópicos devem ser abordados. Seu principal pedido é que seja atual voltado para o mercado e que realmente agregue para os corretores”, relatou.

O trabalho que vem sendo realizado pela diretoria de ensino do Sincor-RJ já avançou para outros estados e muitos corretores de fora do Rio estão se beneficiando do que está sendo desenvolvido e coordenado pelo professor Arley Boullosa. “Fico muito feliz com tudo que está acontecendo. Tenho certeza que estamos contribuindo para termos uma categoria mais qualificada e forte. Essa é a nossa missão no Sincor/RJ”, concluiu.



UMA NOVA SEGURADORA
TODOS OS DIAS.

HDI
SEGUROS

Humana
Digital.
Inovadora.

Vem aí mais uma edição do Enconseg

A diretoria do Sincor-RJ já iniciou os preparativos para a oitava edição do Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg), que deverá reunir mais de 1,5 mil corretores de seguros e as lideranças do mercado, a exemplo do que ocorreu no evento de 2018.

Segundo o vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Faria Garrido, o VIII Enconseg será realizado no dia 23 de outubro (sexta-feira) no Centro de Convenções Sul América (Avenida Paulo de Frontin, 1 - Cidade Nova, Rio de Janeiro). "Estamos no início da construção do VIII Enconseg. A ideia é propor nesta edição do evento mudanças dentro do novo cenário de inovação, novos conceitos e novos consumidores", explica Garrido.

Ele acrescenta que o objetivo é

discutir também novas formas de captação de seguros em um ambiente de extrema concorrência.

Além disso, o evento servirá para incentivar o corretor de seguros para o debate em torno dos desafios que a categoria terá pela frente nos próximos anos. "Vamos debater o que o corretor necessita fazer para ter sucesso na carreira e para estar devidamente inserido em um contexto da corretagem de seguros, sem perder o bonde das mudanças que estão vindo com muita rapidez nessa questão da inovação e das ferramentas que temos à disposição para poder atingir o consumidor", frisa Garrido.

O vice-presidente do Sincor-RJ diz ainda que a intenção é convidar grandes personalidades do

mercado de seguros e de outros segmentos para fazer mais um evento de pleno sucesso.

O tema central do encontro, além da programação e a lista oficial das palestrantes serão divulgadas em breve.

SULAMÉRICA

A pedido da Revista Previdência & Seguros, a diretora da Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo da SulAmérica, Solange Zaquem, fez uma convocação dos corretores de seguros para participarem do VIII Enconseg. "Espero todos e todas vocês na edição 2020 do Enconseg. Não percam! Discutiremos muitos assuntos de extrema relevância para vocês e para o mercado. Será no dia 23 de outubro no Centro de Convenções da SulAmérica. Até lá!".

BRADESCO

Também a pedido da Revista Previdência & Seguros, o superintendente Comercial da Bradesco Seguros, Pablo Rodrigues Guimarães, conclamou corretores e corretoras de seguros a estarem presentes na oitava edição do Enconseg. "Olá corretores e corretoras de seguros! Vivemos em um mundo cada vez mais desafiador. Por isso, junto com o Sincor-RJ, estaremos preparando o Enconseg com muito carinho. Em um dia levaremos as melhores informações para você se atualizar e avançar em seus negócios. Não deixe de fazer logo sua inscrição e garantir o seu lugar. Abraços e até lá!".



Sincor-RJ firma novo convênio com o SESC-RJ

A diretoria do Sincor-RJ tem uma excelente notícia para os corretores de seguros associados. Trata-se da assinatura de um novo convênio com o Serviço Social do Comércio (SESC-RJ).

Esse acordo garante aos associados do Sincor-RJ benefícios exclusivos nos serviços disponibilizados pelo SESC-RJ, incluindo nas unidades hoteleiras espalhadas pelo estado do Rio de Janeiro.

Para maiores informações, procure a Secretaria do Sindicato ou acesse o site www.sincor-rj.org.br.

Opções

O Sesc Rio está presente em diversas cidades do nosso estado. Veja a relação completa das unidades de serviço: Arte Sesc (Rua Marquês de Abrantes, 99); Espaço Sesc (Rua Domingos Ferreira, 160); Barra Mansa (Rua Tenente José Eduardo, 560); Campos (Rua Alberto Torres, 397); Copacabana (Rua Domingos Ferreira, 160); Duque de Caxias (Av. General Argolo, 47); Engenho de Dentro (Av. Amaro

Cavalcanti, 1661); Madureira (Rua Ewbanck da Câmara, 90); Niterói (Rua Padre Anchieta, 56); Nova Friburgo (Av. Presidente Costa e Silva, 231); Nova Iguaçu (Rua Dom Adriano Hipólito, 10); Quitandinha (Av. Joaquim Rolla, 2); Ramos (Rua Teixeira Franco, 38); Santa Luzia (Rua Santa Luzia, 685); São Gonçalo (Av. Presidente Kennedy, 755); São João de Meriti (Av. Automóvel Clube, 66); Teresópolis (Av. Delfim Moreira, 749); Tijuca (Rua Barão de Mesquita, 539); Três Rios (Rua Nelson Viana, 327); e Ginástico (Av. Graça Aranha, 187).

Além disso, o corretor de seguros associado terá ao seu dispor as tradicionais unidades hoteleiras: Hotel Sesc Copacabana (Rua Domingos Ferreira, 160); Hotel Sesc Nogueira (Estrada do Calembe, s/n); Hotel Sesc Nova Friburgo (Av. Presidente Costa e Silva, 231); e Hotel Sesc Teresópolis (Av. Delfim Moreira, 749).

CNseg lança guia de boas práticas

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) lançou o "Guia de boas práticas do mercado segurador brasileiro sobre proteção de dados pessoais".

De acordo com a entidade, essa publicação foi elaborada pelo Grupo de Trabalho coordenado pela Superintendência Jurídica da CNseg e trata da Lei nº 13.709/2018, que institui a lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a qual incorpora à legislação brasileira uma série de regras que vão incidir sobre as operações de tratamento de dados pessoais.

A CNseg destaca que o setor de seguros será um dos setores econômicos que sentirá mais rapidamente os efeitos da LGPD, por se tratar de segmento que utiliza dados como insumo de sua atividade, razão pela qual deverá promover as alterações necessárias para o tratamento de dados em conformidade com a lei.

Assim, esse guia de boas práticas tem os objetivos de ser instrumento de apoio às empresas do setor de seguros na fase de implementação dos dispositivos da LGPD em sua rotina diária e na relação com seus prestadores e parceiros, além de construir e consolidar no setor de seguros a cultura de respeito à proteção de dados pessoais.



Seguradora oficial do Carnaval do Rio de Janeiro

A MAPFRE foi a seguradora oficial do Carnaval do Rio de Janeiro pelo sétimo ano consecutivo.

Contratada pela Liga Independente das Escolas de Samba (LIESA), a apólice continha coberturas para todos os problemas e imprevistos que envolvem a realização do espetáculo desse tamanho.

Pensada exclusivamente para o Carnaval do Rio de Janeiro, a apólice contemplou os ensaios técnicos, os desfiles e as apresentações das campeãs.

Segundo o diretor de Empresas da MAPFRE, Jonson Marques, o seguro resguardava ainda a organização contra incidentes climáticos que pudessem levar ao cancelamento do evento ou que impedissem a sua realização.

O público que foi ao sambódromo também estava protegido por meio da cobertura de Responsabilidade Civil, que resguardou os participantes contra danos físicos e materiais que venham a sofrer. “Um evento com a dimensão do Carnaval do Rio de Janeiro requer um gerenciamento de riscos que considere diversas situações. Por este motivo, foi necessário estruturar uma apólice customizada, considerando tanto os apontamentos dos organizadores, quanto a experiência que acumulamos nas últimas sete edições nas quais fomos a seguradora da festa”, finalizou Marques.

Icatu Seguros lança campanha de vendas

A Icatu Seguros lançou a Campanha de Vendas Antonio Carlos de Almeida Braga 2020. A iniciativa reúne em um só lugar todas as campanhas de incentivo que os corretores poderão participar até 31 de dezembro de 2020, incluindo a premiação anual, que em 2020 contempla um destino inédito: uma viagem com acompanhante para a África do Sul.

Com a Rota das Vendas, os corretores poderão contar com campanhas mensais, bimestrais ou trimestrais, com premiação por atingimento de metas, que funcionam como um incentivo para a performance da campanha anual. Durante a viagem os ganhadores poderão aproveitar uma programação feita sob medida, em um roteiro repleto de experiências únicas de gastronomia, cultura e vida selvagem. Os vencedores são segmentados pelas sete regionais do Brasil - viajam os dois primeiros colocados de cada categoria, sendo um total de até 98 corretores premiados.

O vice-presidente corporativo da Icatu Seguros, Alexandre Vilardi, afirma que o corretor é um importante aliado da companhia no propósito de conscientizar a população da necessidade de investir em proteção e educação financeira. “Por isso é tão relevante para nós valorizar e reconhecer o seu trabalho. É mais que uma relação profissional, é uma parceria estratégica”, destaca.

Serviço de carros por assinatura cresce 85% no Rio de Janeiro

Ter um carro sem se preocupar com financiamento, impostos, documentação e manutenção já se tornou realidade para muitos motoristas por meio do Carro Fácil, serviço de assinatura de carros da Porto Seguro. Essa modalidade está ganhando cada vez mais espaço no mercado, sendo que no último ano a Porto Seguro registrou um crescimento de 85% no número de contratações em relação a 2018, na região metropolitana do Rio de Janeiro.

Uma das principais vantagens que atraem os clientes é que, dependendo do veículo escolhido, o serviço chega a ser até 6% mais barato do que adquirir um automóvel zero quilômetro à vista, e até 24% se a compra for financiada em 12 meses, levando-se em consideração impostos, taxas e depreciação.

“As pessoas que utilizam o carro com frequência, prezam por comodidade e não querem se preocupar com burocracias perceberam que o serviço de assinatura é uma alternativa viável e mais econômica à compra do veículo e até mesmo à locação. Esse cenário se reflete nos resultados positivos que observamos ao longo do último ano”, destaca Marcos Silva, diretor comercial da Sucursal Rio de Janeiro da Porto Seguro.

O Porto Seguro Carro Fácil está disponível no estado de São Paulo e na região metropolitana do Rio de Janeiro e possui dois planos, sendo um para quem precisa dirigir distâncias maiores e outro com franquia de uso de 500 km por mês. A assinatura pode ser feita por 12, 18 ou 24 meses e inclui IPVA e documentação, o que reduz as despesas do motorista. Manutenções preventivas também estão inclusas na mensalidade e evitam gastos inesperados.

Ao assinar o serviço, o cliente conta ainda com o Porto Seguro Auto e diversos benefícios exclusivos da Porto Seguro, como assistência 24h, guincho e carro reserva por tempo ilimitado, além de serviços residenciais e descontos. Entre os veículos disponíveis há desde modelos básicos, como o Ford Ka, até Mercedes C180, com pagamento mensal fixo.

Luciano Huck em campanha da HDI Seguros

A HDI Seguros lançou, no final de 2019, a campanha publicitária para marcar sua nova fase, após dois anos e 271 projetos que mudaram completamente a empresa, de sua sede a seu portfólio de produtos e serviços. “A transformação foi tão grande que somos praticamente uma nova companhia. O objetivo é apresentar essa nova HDI ao mercado”, diz Murilo Riedel, CEO da empresa.

A campanha é estrelada pelo apresentador Luciano Huck, que foi contratado para ser o garoto-propaganda da HDI pelos próximos dois anos. Pesquisas feitas pela empresa atestaram que milhões de consumidores veem no apresentador as mesmas características que a companhia pretende ressaltar e que estão expressas em seu slogan “humana, digital, inovadora”. Riedel explica que, mais que um slogan, os adjetivos representam o mantra da HDI: “tudo o que fazemos deve considerar as pessoas, a tecnologia e a necessidade de ser uma nova empresa todos os dias, em um mundo que muda todos os dias”.

A campanha terá filmes em TV aberta e fechada. Terá, ainda, peças digitais nos principais portais da internet e nos perfis da HDI no Instagram, Facebook, LinkedIn e Twitter; ativações em telões e mobiliário de aeroportos, em mobiliário urbano e em eventos setoriais e summits que serão promovidos pela empresa.

“A HDI iniciou 2019 sendo a seguradora que mais cresceu em automóvel, residência e empresa. Mesmo assim, continuamos a criar novos produtos e novos processos, que os corretores e os consumidores logo vão conhecer – e que vão explicar nosso 2020”, diz Riedel. “O triênio de 2017 a 2019 foi o melhor da companhia em 30 anos de Brasil, mas as expectativas para 2020 são ainda maiores. Estamos certos de que vamos crescer ainda mais”, conclui o executivo.



CNseg ressalta a importância do seguro

O seguro precisa ser verdadeiramente colocado no centro das reformas estruturais para o crescimento sustentável do País. A afirmação foi feita pelo presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, na abertura do 24º Encontro Nacional FenaPrevi, realizado na Bahia, entre os dias 13 a 16 de fevereiro.

Ele assinalou que esta lacuna implicou, historicamente, que o País não contasse com a contribuição do seguro em seu papel de ancoragem das políticas econômicas de longo prazo, afetando assim a resiliência da economia brasileira. "Olhando o histórico da nossa atividade, faltou-nos mais sorte, que é um ingrediente importante do sucesso. Por que digo isso? Porque com os planos de estabilização, os seguros tiveram desenvolvimento inédito", frisou.

Ele acrescentou que as políticas econômicas de estabilização - e seus efeitos sociais - drenaram toda a atenção para a dimensão financeira, retirando espaço da visão dos formuladores para a contribuição do setor de seguros em seu papel de ancoragem das políticas no longo prazo. "Já nos governos Lula e Dilma, o setor também avançou, mercê do ciclo de crescimento pela via da demanda, ganhos de renda média e desconcentração geográfica. Mas a efetiva inclusão da dimensão dos seguros nas políticas públicas não aconteceu, prejudicando a sustentação do desenvolvimento", observou Coriolano.

O presidente da CNseg declarou-se

um otimista incorrigível, vendo um quadro positivo para a atividade, em virtude da recuperação dos fundamentos econômicos, a diretriz da liberdade de empreender e um ambiente regulatório geral de desburocratização. "O comportamento da demanda por seguros tem sido muito impressionante, principalmente a preferência pela proteção da vida, formação de previdência privada e saúde suplementar", disse ele.

Nesse contexto, Coriolano destacou ainda que, entre 2008 e 2018, a participação da cobertura de pessoas passou de 30% para 34% do total da arrecadação, enquanto saúde suplementar, de 42% para 45%.

Por fim, lembrou que "os setores de seguros e previdência somam mais de R\$ 2 trilhões de garantias - as chamadas provisões técnicas - investidas em ativos que representam metade da dívida pública consolidada brasileira". "E podemos contribuir mais", concluiu.

Sindicato das Seguradoras tem novo presidente

O Sindicato das Seguradoras do RJ/ES tem novo presidente. Trata-se de Antonio Carlos Costa, da HDI Seguros, eleito no dia 10 de janeiro e empossado em 19 de fevereiro para mandato de dois anos na função.

Costa tem mais de 35 anos de experiência no mercado de seguros. Ele ocupou os cargos de conselheiro fiscal e diretor no Sindicato e teve passagem em grandes seguradoras nacionais e internacionais, atuando em várias regiões do Brasil.

Formado em Administração de Empresas, com MBA em Seguros pela PUC-RJ, está há 20 anos na HDI Seguros.

Antes de assumir a diretoria regional RJ/ES, cargo que ocupa desde 2014, foi diretor regional Norte/Nordeste, liderando a implantação das filiais nessas regiões.

Costa vai substituir a Roberto Santos, presidente da Porto Seguro, que estava no comando do Sindicato das Seguradoras desde 2013.

FenSeg vê cenário promissor

O cenário para o mercado de seguros em 2020 é promissor. A projeção foi feita pelo presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antônio Trindade, em entrevista ao quadro "Conversa com Executivos", do Sindseg-SP.

Na avaliação de Trindade, a combinação de reformas estruturais, novos investimentos, projetos de infraestrutura e concessões apontam para um horizonte positivo nos próximos cinco anos, no segmento de seguros gerais.

Ele cita como mais perspectivas de crescimento os seguros de riscos cibernéticos e os de responsabilidades, principalmente o D&O, que cobre os executivos e gestores de empresas.

Além disso, indicou as carteiras de seguros residenciais e de condomínios como modalidades em evidência, assim como o seguro rural e os ligados à infraestrutura.

O presidente da FenSeg anunciou ainda que a entidade deve priorizar uma agenda com foco nos seguros de grandes riscos. “Os principais desafios estão ligados à retomada do desenvolvimento econômico e ao seu impacto nas seguintes áreas: investimentos em infraestrutura; agronegócio, recuperação do emprego e aumento da oferta de crédito e das vendas de bens, inclusive veículos”, observou.

FenaSaúde defende ampliação do acesso aos planos de saúde

Em audiência pública realizada pela Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle

e Defesa do Consumidor do Senado Federal, o presidente da FenaSaúde, João Alceu Amoroso Lima, apresentou as propostas da entidade para o setor.

Segundo ele, tais propostas têm por meta a sustentabilidade do sistema e a ampliação do acesso aos planos de saúde.

Diante do quadro de envelhecimento demográfico e de crescimento dos custos médicos acima da inflação, o presidente da FenaSaúde enfatizou a importância do incentivo à atenção primária. “É indiscutível que a atenção primária faz bem à saúde, além de reduzir o número de

internações e a procura por pronto-socorro e hospitalizações”, afirmou.

Ele também defendeu a revisão da Lei dos Planos de Saúde, que vigora há mais de 20 anos. “Precisamos encarar a realidade e desenhar produtos de diferentes formatos para que as empresas sejam estimuladas a vender planos que caibam no bolso do beneficiário”, ressaltou, segundo informações da própria FenaSaúde.

A federação propôs, entre outras ações, a modulação de coberturas, com oferta de mais opções de planos e novos modelos de remuneração dos prestadores.



Futuro do corretor de seguros em debate

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, participou de debate sobre o futuro do corretor de seguros, durante evento promovido pela Mag Seguros (novo nome da Mongeral Aegon), em janeiro.

Na ocasião, ele reafirmou a sua paixão pela profissão de corretor de seguros, carreira que abraçou ainda muito jovem. “Nunca deixei a corretora. Não sou simplesmente um empresário que gerencia à distância, continuo vendendo seguro todos os dias, com muito orgulho”, frisou Brandão.

Ele aproveitou a oportunidade para manifestar, mais uma vez, a sua crítica aos termos da Medida Provisória (MP) 905/19, que desregulamentou a atividade profissional exercida pelos corretores de seguros.

Segundo o presidente do Sincor-RJ, é totalmente “desrespeitoso” o discurso da superintendente da Susep, Solange Vieira, em defesa dessa desregulamentação da nossa profissão. “Se a Susep não tem estrutura para fiscalizar, crie-se. Mas, não podemos regredir no que conquistamos para o setor”, alertou.

Além dele participaram do debate os presidentes do Sincor-SP, Alexandre Camillo, e da Fenacor, Armando Vergílio. Ambos reafirmaram a união das lideranças da categoria em prol de um interesse maior, a defesa dos corretores de seguros. “As lideranças estão unidas e mobilizadas. Diferenças à parte, temos a exata noção de nossa responsabilidade para com os corretores do Brasil inteiro. Dedicamos nossas vidas e embasamos as nossas conquistas por essa profissão, e isso é o que nos aproxima. Sempre estaremos de mãos dadas para ações de interesse dos corretores de seguros”, enfatizou Camillo.

Por sua vez, Armando Vergílio assegurou que as lideranças da categoria estão mobilizadas para a retirada dos artigos da MP 905/19, que atingem a profissão, em especial, dois itens do artigo 51, que revogam a Lei 4.594/64 e outro artigo do Decreto Lei 73/66, o que a retira do Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP). “A atividade não acabou, apenas, por enquanto, foi desregulamentada. Não é a ausência provisória da Lei ou a perda temporária da sua eficácia que coloca fim à profissão

de corretor de seguros”, declarou Vergílio.

O painel “Tendências para os Corretores de Seguros”, que foi o destaque do evento, reunindo essas três lideranças da categoria, teve a mediação do vice-presidente do Conselho da MAG Seguros, Marco Antônio Gonçalves.

Já o CEO da companhia, Helder Molina, apresentou o crescimento da empresa no mercado, visões e expectativas para o futuro. Ele destacou ainda a plataforma “Venda Digital”, de suporte ao corretor, que hoje corresponde a cerca de 90% dos seguros comercializados pela companhia.

O evento “Magnext 2020”, que celebrou os 185 anos da companhia, a seguradora mais antiga do Brasil, reuniu mais de duas mil pessoas e contou ainda com palestras de David Robert, sobre tendências de comportamento; do jornalista Ricardo Amorim, a respeito do cenário econômico do País; e motivacionais, com Marta Silva, Bernardinho e Carlinhos Brown, além de premiações de destaques de vendas e a distribuição do tradicional Troféu “Galo de Ouro”.

Novas regras para certificação e autorregulação



Mesmo sem haver ainda uma definição sobre o destino da Medida Provisória (MP) 905, que revoga as leis que regulamentam a profissão de corretor de seguros – cujo teor pode ser substancialmente modificado no Congresso Nacional ou mesmo simplesmente “caducar” (por falta de votação na Câmara e no Senado, até o dia 12 de abril - a Susep, demonstrando pressa incomum e injustificada – colocou em consulta pública três minutas de normas que tratam da autorregulação na corretagem de seguros e da certificação da distribuição de seguros no mercado brasileiro.

Duas dessas consultas públicas irão

prosseguir até o dia 13 de março. A primeira delas tem como base uma minuta de Resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que estabelecerá regras para a certificação técnica de intermediários de produtos de seguros, de capitalização ou de previdência complementar aberta.

O texto engloba normas para todos os intermediários responsáveis pela angariação, promoção, intermediação ou distribuição de produtos de seguros, de capitalização ou de previdência complementar aberta.

De acordo com a minuta, a certificação será realizada por instituições de

reconhecida capacidade técnica, credenciadas pela Susep.

Essa certificação deverá ser renovada a cada cinco anos.

A Susep poderá também exigir a realização de cursos complementares a certificações existentes.

EXIGÊNCIA

A Susep quer também que as seguradoras, sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência privada exijam dos intermediários a comprovação de cumprimento dos requisitos previstos na nova resolução.

Caso o intermediário seja um corretor de seguros, essa certificação poderá ser comprovada por meio de associação a uma entidade autorreguladora do mercado de corretagem, devidamente credenciada na Susep.

A futura resolução irá vedar a comercializar de seguros, planos de previdência aberta e títulos de capitalização por meio de intermediários que não detenham residência fixa no País; mantenham relação de emprego ou direção com empresas do setor; tenham sido condenados, nos cinco anos anteriores à data da atuação como intermediário; o que não atendam às exigências de certificação técnica previstas.

CERTIFICADORAS

Na segunda consulta realizada pela Susep, profissionais ou entidades do mercado podem enviar comentários ou sugestões acerca da minuta de circular que regulamentará a atuação das

entidades de reconhecida capacidade técnica que serão admitidas para certificação técnica de intermediários de produtos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta.

Essas entidades deverão encaminhar, para anuência da Susep, os programas dos exames de certificação técnica aplicáveis aos intermediários, indicando as disciplinas por área de conhecimento, os recursos técnicos a serem utilizados, os instrumentos de aferição e a nota mínima exigida por prova.

A Susep pretende manter, em seu site, a lista atualizada das entidades certificadoras reconhecidas bem como dos certificados admitidos para certificação de intermediários.

A exigência de certificação técnica será obrigatória para todos os intermediários de produtos de seguros, de capitalização e de previdência complementar a partir de 180 dias contados da data de entrada em vigor dessa circular.

AUTORREGULAÇÃO

A terceira consulta pública, encerrada no dia 19 de fevereiro, é direcionada para a minuta de Resolução do CNSP que vai regulamentar as entidades autorreguladoras do mercado de corretagem de seguros, de capitalização e de previdência complementar aberta.

De acordo com o texto proposto pela Susep, essas entidades terão por objetivo zelar pela observância da legislação de seguros e do consumidor, organizar e fomentar a elevação dos padrões éticos e profissionais dos membros do mercado de corretagem, bem como as boas práticas de conduta no relacionamento com segurados,

corretores, sociedades seguradoras e de capitalização, entidades abertas de previdência complementar e órgãos governamentais.

As autorreguladoras poderão abranger todos, alguns ou apenas um ramo ou nicho específico do respectivo mercado, e terá quadro social composto exclusivamente por membros do mercado de corretagem e por entidades que representem legalmente seus interesses.

No caso das empresas corretoras de seguros, os respectivos dirigentes estatutários, sócios e administradores que sejam corretores de seguros deverão ser associados à mesma autorreguladora.

A exclusão de associado da entidade autorreguladora só será admissível mediante justa causa, assim reconhecida em procedimento que assegure direito de defesa, nos termos previstos no estatuto.

A instância recursal das entidades autorreguladoras será composta por ao menos um representante dos consumidores do mercado de corretagem, indicado por entidade incumbida da proteção e defesa dos consumidores.

Os mandatos relativos aos cargos e funções terão duração máxima de quatro anos, permitida uma recondução.

Será vedada a contratação de pessoa, natural ou jurídica, na condição de empregado ou prestador de serviços, que tenha relação de parentesco, por afinidade, em linha reta ou colateral, até terceiro grau, com quaisquer dos diretores, conselheiros ou do

ouvidor, encarregados de atividades relacionadas à autorregulação.

As autorreguladoras poderão celebrar e manter acordos, contratos e instrumentos congêneres com outras entidades, com o objetivo de executar, aprimorar ou complementar atividades finalísticas relacionadas à autorregulação.

RECURSOS

Os recursos e receitas das entidades, destinados aos investimentos e ao custeio das suas atividades de autorregulação, serão constituídos de doações, contribuições, emolumentos, comissões e quaisquer outras fontes previstas no estatuto e na legislação.

As autorreguladoras somente poderão ser extintas ou deixar de executar as atividades de autorregulação mediante cumprimento de todas as suas obrigações e conclusão de todos os seus trabalhos em curso, conforme estabelecido em seu estatuto social, ressalvada a hipótese de transferência de suas atribuições a outra entidade autorreguladora.

Além disso, deverão observar os princípios da probidade, publicidade, moralidade, eficiência, da ampla defesa, do contraditório, do devido processo legal, da economia processual, da razoabilidade, da proporcionalidade e os valores da urbanidade e da lealdade profissional.

Terão ainda que aprovar Código de Ética que contenha normas de conduta que disponham sobre as obrigações, restrições e impedimentos na atuação dos seus associados, dirigentes e contratados, prevendo as devidas sanções.

13,5 milhões de pessoas já têm um plano privado

A reboque da Reforma da Previdência e também da própria conscientização da população sobre a importância de se programar um futuro mais tranquilo, a previdência complementar aberta cresce rapidamente. No final de 2019, segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), cerca de 13,5 milhões de pessoas contavam com um plano privado, ou seja, a cada grupo de 15 brasileiros, um já possui previdência aberta.

Desse total, 10,2 milhões de participantes estão inscritos em planos individuais e 3,2 milhões em planos coletivos. Em relação ao final de 2018, quando o setor contabilizou 13,1 milhões de participantes, houve um crescimento de 3%.

A federação registrou um total de novos aportes da ordem de R\$ 126,4 bilhões no período, o que representa um avanço de 16,9% em comparação a 2018.

A captação líquida (diferença entre novos depósitos e resgates) somou R\$ 55,5 bilhões, crescimento de 40,4%.

De acordo com o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, os brasileiros estão mais conscientes de que precisam fazer reservas para complementar a renda na aposentadoria. “Isso se refletiu de forma significativa nos resultados do setor”, frisa o executivo.

Outro ponto relevante é o volume de reservas acumuladas pelo sistema, que já somam R\$ 946,8 bilhões.

Segundo Nasser, a previdência privada aberta ruma para superar a marca de R\$ 1 trilhão em reservas. “Esse avanço mostra o vigor do setor neste momento de recuperação da economia”, avalia o presidente da FenaPrevi.

PLANOS

A federação divulgou ainda que os planos VGBL responderam por 90,8% dos novos depósitos em 2019. Os planos PGBL ficaram com uma fatia de 8,5% das contribuições registradas. Apenas 0,7% dos novos depósitos foram direcionados para os planos tradicionais, que não são mais comercializados pelas seguradoras e entidades de previdência complementar aberta.

JUROS

A FenaPrevi identificou também uma mudança na configuração da alocação de recursos dos planos de previdência em 2019, o que atribui à queda dos juros. Em busca de melhor remuneração, os participantes seguem se deslocando para fundos multimercado, que fecharam o ano respondendo por 13% das aplicações. O índice era de 9,8%, em 2018, e de 7,3%, em 2017.

Aliás, um fator importante para o crescimento das reservas do setor foi exatamente o aumento das opções no portfólio do mercado de previdência. Com a queda da taxa de juros, foi ampliada a oferta de fundos multimercado, o que tornou ainda mais atrativos os planos de previdência.

INDIVIDUAIS

De acordo com a FenaPrevi, 88,1% dos prêmios e contribuições registrados no ano passado foram direcionados para planos individuais. Os planos coletivos absorveram 10,4% dos aportes e 1,5% dos recursos foram direcionados para planos para menores.

Lei Geral de Proteção de Dados, você está preparado? (1ª PARTE)



Foto: Arquivo pessoal

Vamos começar este ano de uma forma diferente. Ao invés de trazer jurisprudência recente do E. STJ, quero aproveitar o espaço para apresentar aos Corretores de Seguros a nova Lei de Proteção de Dados brasileira, lei esta que traz uma mudança de entendimento sobre o que são dados pessoais e como devem ser protegidos, cujo fundamento são os direitos à privacidade e liberdade.

E não estamos sozinhos, ela vem a reboque de movimentos internacionais, como o da União Européia que já possui a sua General Data Protection Regulation (GDPR) que vem sendo aplicada com rigor e ficamos inseridos no rol de mais de 130 países.

A **LGPD**, após aproximadamente 10 anos de discussão no Congresso Nacional, **entrará em vigor em Agosto/2020** e tem como objetivo o tratamento de dados pessoais, protegendo a privacidade, a liberdade e o livre

desenvolvimento da personalidade da pessoa natural, previstos na Constituição Federal. A partir de sua vigência 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).

Quem está submetido à LGPD? **Todas as pessoas**, natural ou jurídica, pública ou privada, que **tratam dados de terceiros em território nacional**.



Qual objeto desta lei? Os **dados pessoais**. Bem que se pretende proteger, são os dados que contenham informação relacionada a pessoa natural identificada ou identificável, ou seja, muito além de RG e CPF. Identificado são os dados como RG, CPF endereço etc. Será identificável quando da união de várias informações você conseguir identificar uma pessoa.

Além do dado pessoal que identifica ou torna identificável uma pessoa, a lei

também define o que seja dado pessoal sensível e o anonimizado.

O dado sensível, por sua vez, traz informações, dentre outras, sobre origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, referente à saúde por exemplo, quando vinculado a uma pessoa natural (física)

O dado anonimizado, não possibilita a identificação da pessoa, como acontece nas pesquisas de rua.

Além de definir e conceituar quem está submetido à lei e o que são dados, a LGPD define também o que seja a **operação de tratamento de dados**: "(...) A **coleta**, produção, **recepção**, classificação, utilização, acesso, reprodução, **transmissão**, distribuição, processamento, arquivamento, **armazenamento**, **eliminação**, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência difusão ou extração.

Essas ações **estarão sujeitas** à fiscalização pela Agência Nacional de Proteção de Dados – ANPD, ente público que irá regular e fiscalizar.

Pelos conceitos trazidos até agora, você corretor de seguros está inserido neste contexto, porque para o exercício da atividade você coleta, recebe e arquiva dados pessoais.

Continuaremos no próximo artigo.

Texto de autoria da advogada Ruth Honório, consultora jurídica do Sincor-RJ

PROMOÇÃO

QUEM INDICA AMIGO É



COMPARTILHE COM SEUS AMIGOS OS BENEFÍCIOS DE FAZER PARTE DO SICOOB.

A CADA AMIGO INDICADO QUE SE ASSOCIAR VOCÊ GANHA UM COPO TEMÁTICO.



4 modelos diferentes.

Brindes Sicoob



NO QUINTO AMIGO ASSOCIADO VOCÊ ESCOLHE UM BRINDE ESPECIAL.

Seus amigos merecem uma vida financeira em que todos crescem juntos.

sicoobrio.com.br/quemindicaamigo

- Contas • Cartões • Crédito
- Investimentos • Consórcios
- Maquininha Sipag • E muito mais

SICOOB CREDICOR
21 2509 1511 | 21 99323 2735
helio.souza@sicoobcredicorrj.com.br

SICOOB
Faça parte.

UM SEGURO DE VIDA ADEQUADO PARA CADA PERFIL?

AÍ EU VI MAPFRE.

 Seguro Vida

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

Pede MAPFRE pro seu corretor.



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança