



Revista
**Previdência &
Seguros**



ANO 81 • Nº 676 • JANEIRO/FEVEIRO DE 2021

SINCOR-RJ

2021 traz seis desafios para os corretores

Sincor-RJ anuncia convênio que oferece grandes vantagens



A MAG Seguros está
sempre ao lado
dos corretores.

Neste momento, não seria diferente. Estamos investindo fortemente para que esses profissionais possam gerar mais e melhores negócios.

Nossa ferramenta **Venda Digital** permite a comercialização do portfólio de forma totalmente on-line e remota. Também estamos lançando cada vez mais soluções aderentes às necessidades das pessoas e ao momento atual. E tudo isso sem deixar de olhar para a capacitação, por meio de nossos cursos e treinamentos da **MAG Universidade**, e para a atualização, com realização periódica de lives com grandes nomes e dicas relevantes.

Mande um e-mail para sejaparceiro@mag.com.br e conte você também com esses e outros diversos benefícios!

MAG
SEGUROS

GRUPO MONGERAL EGON



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: Franciscos 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

MATÉRIA DE CAPA

22

Listamos seis grandes desafios e/ou ameaças que os corretores de seguros terão pela frente em 2021. Mas, apontamos também algumas soluções que podem ser adotadas pela categoria.

Claro que nada será fácil. Não bastassem os profundos efeitos nos negócios provocados pela pandemia do Coronavírus, que completa um ano em março, o corretor de seguros ainda precisa encontrar meios para cumprir novas exigências feitas pela Susep, investir na capacitação e qualificação, adequar-se às novas tecnologias, atender consumidores bem informados e exigentes e enfrentar novos canais de distribuição. Mas, a categoria já demonstrou força e capacidade para ultrapassar os desafios.

ENTREVISTA

6

O presidente da Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, concedeu, com exclusividade para a Revista Previdência & Seguros, a sua primeira entrevista para a imprensa desde que assumiu o posto. Gontijo revelou que o grupo trabalha “diariamente” na evolução das plataformas digitais para que sejam uma poderosa ferramenta de auxílio ao corretor na realização de vendas mais ágeis, qualificadas e consultivas. “O objetivo é oferecer cada vez mais processos simples, intuitivos e digitais, desde o primeiro contato para contratação do produto até o momento da regulação do seguro”, assinalou o executivo.

CONVÊNIO

11

O Sincor-RJ assinou convênio com a Allianz Seguros para a oferta de uma apólice coletiva de seguros de automóvel e residencial para todos os profissionais do estado. O acordo oferece condições exclusivas de preço para esses produtos.

ENTIDADES

27

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, participou do evento internacional “Almoço com Seguro”, realizado pelo CVG-RJ, que teve como tema central “Os Desafios da Distribuição de Seguros pós-Covid no Brasil e na Europa”.

ESPAÇO DO CORRETOR

29

O Sincor-RJ conta com o apoio dos associados para continuar forte e, dessa forma, ajudar os corretores de seguros a terem a tranquilidade necessária para exercer a sua atividade profissional.

Hora de planejar e estudar, rumo ao sucesso

Foto: Mirian Fichtner



Em recente entrevista a uma revista da imprensa especializada, fiz um alerta importante para o corretor de seguros: neste momento, é preciso, acima de tudo, fazer um planejamento adequado à nova realidade e se qualificar sempre, a todo o momento, a cada dia.

A verdade é que, diante da concorrência acirrada, até mesmo com canais que dispõem de recursos financeiros muito superiores aos dos corretores, para superar desafios e enxergar o que ninguém vê, são essenciais a máxima qualificação e o saber. Então, as palavras de ordem são treinar, estudar e se capacitar. Esse é o único caminho que há para vencermos a concorrência venha de onde vier e independente do porte desse “opponente”.

Nesse contexto, tenho repetido em várias ocasiões e reafirmo aqui que o Sincor-RJ estará sempre a postos para ajudar o corretor de seguros nessa caminhada.

Não apenas através de cursos, benefícios e serviços, e, claro, na defesa dos interesses da categoria. Mas, também na questão operacional e comercial. Exemplo disso é o convênio que o nosso Sindicato firmou com a seguradora Allianz para a oferta de uma apólice coletiva de seguro de automóvel, em condições excepcionais para os corretores de seguros do Rio de Janeiro.

Essa é apenas a primeira novidade que temos para os nossos associados neste começo do ano. Haverá outras mais nos próximos meses.

Neste momento de instabilidade na economia e de indefinição quanto ao tempo que falta para o fim da pandemia, o Sincor-RJ, como se diz por aí, “não vai largar a mão de ninguém”.

Estaremos sempre ao seu lado, ajudando o corretor a enfrentar os eventuais desafios que surgirão. A começar pela manutenção da carteira de clientes, que dependerá diretamente da capacidade do corretor de consolidar a sua imensa e reconhecida capacidade de prestar um serviço de excelência, com qualidade, agilidade e presteza.

O segundo passo será ampliar essa carteira, o que exigirá uma nova visão de negócios, com diversificação e ousadia. Saia da área de conforto, invista em algo novo, ofereça um leque de produtos e serviços, inclusive financeiros, que podem atender às necessidades do cliente que ele próprio não havia percebido até agora.

Lembre-se que a pandemia mudou o comportamento do cidadão comum, que passou a tratar como prioridade máxima a proteção dos seus entes queridos e a garantia de um futuro tranquilo. Somente o corretor tem como indicar, com total segurança e conhecimento, o caminho que deverá ser trilhado pelo cliente para atender tais desejos.

Contudo, será preciso muito esforço, treinamento e vontade para alcançar essas metas.

Os tempos mudaram e nós também mudamos. Cabe ao corretor tirar o melhor proveito possível dessas mudanças. Você está preparado?

Henrique Brandão

PRESIDENTE

Você está preparado
para conversar
sobre o futuro
com os seus clientes?

Rodrigo Santoro
45 anos

Rodrigo Santoro
75 anos

A SulAmérica está. Evoluímos juntos para oferecer **Saúde Integral em todos os momentos.**

A SulAmérica está pronta para ajudar você a cuidar da saúde física, emocional e financeira dos seus clientes, com planos de saúde, odontológicos, de previdência, seguros de vida e plataforma de investimentos. **Isso é Saúde Integral. Para você e os seus clientes viverem melhor, por inteiro.**



Para saber mais, acesse
sulamericausaudeintegral.com.br
ou o código ao lado.

SulAmérica

125 ANOS

ANS - Nº 116228

ANS - Nº 066228

dentsumb.

Foco total no corretor de seguros



Gontijo afirma que a jornada de transformação da cultura digital focada nos corretores de seguros foi "um dos principais projetos no Grupo"

Em sua primeira entrevista concedida para a imprensa desde que assumiu o posto, o presidente da Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, afirmou, com exclusividade para a Revista Previdência & Seguros, que o grupo trabalha diariamente na evolução das plataformas digitais para que sejam uma poderosa ferramenta de auxílio ao corretor na realização de vendas mais ágeis, qualificadas e consultivas. "O objetivo é oferecer cada vez mais processos simples, intuitivos e digitais, desde o primeiro contato para contratação do produto até o momento da regulação do seguro", assinalou o executivo.

Segundo ele, mais de R\$ 200 milhões serão investidos em tecnologia/digital este ano, a fim de tornar ainda melhor a jornada do corretor e dos clientes em nossas plataformas digitais.

Além disso, Gontijo acentuou que, no momento, um dos grandes desafios para o crescimento exponencial do mercado de seguros é a consciência da população em torno do seguro e sua importância em meio aos imprevistos.

Veja a íntegra da entrevista, abaixo:

P&S - Quais projetos estão sendo avaliados e podem ser implantados

pela Bradesco Seguros para apoiar os corretores de seguros nos próximos meses, principalmente diante da necessidade de a categoria se reinventar no pós-pandemia?

Ivan Gontijo - Trabalhamos diariamente na evolução das nossas plataformas digitais para que sejam uma poderosa ferramenta de auxílio ao corretor na realização de vendas mais ágeis, qualificadas e consultivas. O objetivo é oferecer cada vez mais processos simples, intuitivos e digitais, desde o primeiro contato para contratação do produto até o momento da regulação do seguro.

As áreas de TI, Digital e Organização de Vendas do Grupo Segurador reúnem-se frequentemente com vários corretores para identificar as principais necessidades de evolução dessas ferramentas. Acreditamos que juntos podemos construir avanços que atendam esses profissionais e seus respectivos clientes da melhor forma possível.

P&S - Neste sentido, o que está sendo implementado em termos de novas tecnologias para aproximar ainda mais o corretor da companhia?

I.G. - A jornada de transformação da cultura digital focada nos corretores de seguros foi um dos principais projetos no Grupo Bradesco Seguros. Para digitalizar ao máximo os atendimentos aos clientes e com o compromisso de otimizar o trabalho de nossos parceiros de negócios, aprimoramos novas funcionalidades nas plataformas para a comercialização de seguros.

Para isso, implementamos uma série de novidades em nosso Portal de Negócios e no App Bradesco Seguros Corretor. Ambos foram desenvolvidos a partir das necessidades desses profissionais, visando estreitar o relacionamento

entre os segurados e corretores, ampliando o seu papel consultivo.

Vale ressaltar que está previsto mais de R\$ 200 milhões de investimentos em tecnologia/digital em 2021, a fim de tornar ainda melhor a jornada do corretor e dos clientes em nossas plataformas digitais.

P&S - Neste momento, há outras surpresas tecnológicas sendo preparadas para corretores e consumidores? Pode adiantar algumas?

I.G. - Começo destacando algumas das entregas importantes que realizamos nos últimos meses e que foram implementadas a fim de facilitar o dia a dia dos clientes, tais como: solicitação de reembolso digital e atendimento por Telemedicina disponíveis pelo aplicativo/site da Bradesco Saúde e também a vistoria remota para seguros auto.

Existem uma série de pilotos rodando em diversas áreas de negócios da companhia que certamente trarão novidades. Por ser uma informação estratégica, ainda não podemos divulgar a resolução atual desses projetos. É importante destacar que todas essas iniciativas estão sendo lideradas pelas áreas de TI, Digital e Inovação da seguradora.

P&S - O seguro totalmente online, sem utilização de papel em qualquer momento do processo de comercialização de seguros pelo corretor, é uma realidade próxima na Bradesco Seguros?

I.G. - Com certeza, já é uma realidade em vários segmentos e produtos do Grupo Segurador. Investimos de maneira crescente em inovação e novas tecnologias, de forma a capturar os novos padrões de consumo e otimizar os canais de comercialização. Estamos

focados na transformação digital da companhia, pois entendemos que esse é o futuro. O intuito é entregar aos corretores e clientes, a melhor experiência nos processos de contratação e regulação do seguro – de maneira mais eficiente e digital.

Vale destacar alguns exemplos de iniciativas da seguradora voltadas para serviços sem utilização de papel:

Na Bradesco Auto/RE, lançamos uma nova facilidade digital de acesso a informações para os consumidores. O aplicativo mobile que temos voltado para corretores, o “BS Corretor”, permite a consulta de apólices, visualização de parcelas e ainda realização de downloads e compartilhamentos de boletos com os clientes.

Na Bradesco Saúde, oferecemos uma série de facilidades como essas aos clientes. Por exemplo, na solicitação de reembolso de despesas médicas e hospitalares, o segurado pode realizar o procedimento, por meio do aplicativo Bradesco Seguros, sem a necessidade de envio de documentação física. O reembolso 100% digital também contribui para a redução do uso de papel. Além da disponibilização do acesso à telemedicina para consultas.

Na Bradesco Vida e Previdência, utilizamos uma ferramenta digital que analisa o perfil do segurado, possibilitando uma gestão de riscos mais ágil e qualificada. A rapidez oferecida pela solução beneficia a seguradora, o corretor de seguros e o cliente, o que torna mais ágil o retorno de uma Declaração Pessoal de Saúde (DPS), que agora (dependendo do caso) pode-se obter a resposta em instantes. Trata-se de uma solução que facilita a jornada do corretor e que permite um aumento de produtividade e a geração de novos negócios.

Por fim, o nosso objetivo é continuar investindo em novas tecnologias e inovações, tanto para facilitar o trabalho do corretor, quanto para oferecer a melhor experiência de compra para os clientes. O aplicativo BS Corretor e o Portal de Negócios

são ferramentas pensadas com essa finalidade, já possuem diversas funcionalidades e continuamos fazendo atualizações e melhorias constantes.

P&S - Qual a sua avaliação sobre o desempenho do mercado em 2021? Ainda será muito afetado pela pandemia?

I.G. - O cenário para o mercado de seguros, se mostra construtivo e temos observado que o setor tem respondido com resiliência às dificuldades. Estamos otimistas com relação à economia voltada para o mercado de seguros e proteção, porém a evolução recente da pandemia traz a necessidade de cautela quanto a uma comparação, por exemplo, referente ao desempenho de 2020. A vacinação, contudo, torna-se a grande esperança no campo da saúde e que pode repercutir no campo econômico.

Portanto, seguiremos trabalhando com a responsabilidade de manter nossos funcionários assistidos e protegidos, bem como nossos segurados e corretores bem atendidos quanto às necessidades referentes aos nossos produtos e serviços.

P&S - Quais as carteiras de seguros podem se destacar no pós-pandemia?

I.G. - Um dos grandes desafios para o crescimento exponencial do mercado de seguros é a consciência da população em torno do seguro e sua importância em meio aos imprevistos. Com a chegada da pandemia, houve um redirecionamento na percepção dos brasileiros com relação ao seguro, as pessoas passaram a despertar a visão para a relevância da proteção - entendendo que é possível estar preparado para todos os momentos.

A partir disso, notamos um novo ciclo para a indústria de seguros, bom exemplo disso, é o ramo de vida, em que os brasileiros passaram a dar mais importância à proteção pessoal e familiar. Os produtos de vida têm um potencial imenso de penetração

nos próximos anos, sendo um ótimo recurso em casos de doenças graves, despesas médicas e hospitalares. Em previdência, tivemos um aumento da conscientização sobre a importância de assumir e zelar pela direção do próprio futuro financeiro.

Em saúde, a pandemia trouxe para a sociedade uma preocupação muito forte sobre seguro, rede de atendimento e capacidade financeira para suportar os gastos com um tratamento particular. O advento da telemedicina tornou-se uma importante ferramenta de ajuda e suporte aos segurados, reduzindo as idas ao pronto socorro e trazendo mais conveniência e eficiência, até mesmo no direcionamento de diagnósticos mais rápidos. Essa solução tem permitido que as empresas e profissionais de saúde oficializem seus protocolos para acompanhar, consultar e até tratar pacientes à distância.

A contratação do seguro residencial também apresentou um novo valor para a população, reforçando ainda mais a concepção de proteção do imóvel, devido ao aumento do uso de eletrodomésticos. A carteira tem ganhado mais fôlego de oferta, principalmente, no momento em que os brasileiros intensificaram o regime de home office. A maior movimentação dos lares resulta na mudança de algumas situações de risco, envolvendo a necessidade não só de manutenção do seguro, mas também de uma cuidadosa revisão das coberturas.

P&S - Há espaço para oferta de seguros de vida populares, com preços acessíveis para as camadas mais pobres da população? A Bradesco tem algum projeto para oferecer aos corretores de seguros?

I.G. - Como já destaquei, o segmento do seguro de vida está em evidência em razão da pandemia e seus efeitos econômicos. Atualmente, a Bradesco Vida e Previdência oferece produtos modulares adequados ao perfil da população e busca atender às necessidades de negócios dos

corretores. Temos coberturas e assistências aderentes aos tempos atuais que foram criadas a partir de pesquisas com os próprios corretores e consumidores. Em breve teremos novidades que trarão ainda mais oportunidades de vendas para os nossos parceiros de negócios.

P&S - Quais providências vêm sendo adotadas para auxiliar clientes, corretores e parceiros durante a pandemia?

I.G. - Capacitação foi a palavra-chave em 2020 e, com certeza, continuará sendo em 2021. A seguradora ampliou, durante a pandemia, os treinamentos à distância, com a parceria da UNIVERSEG (Universo do conhecimento do Seguro) e da UNIBRAD (Universidade Bradesco). Investimos em ações que foram desenhadas, especialmente para apoiar e capacitar o corretor no cenário de pandemia, sempre em busca de fortalecer ainda mais o relacionamento com os mesmos. Iniciativas online com foco em gestão emocional, protagonismo e apoio aos negócios foram trabalhadas pela seguradora desde de maio de 2020. Até dezembro do ano passado, foram mais de 250 mil participações, incluindo funcionários, corretores e clientes. Só de corretores, tivemos mais de 123 mil participações, com alcance de profissionais em todo o Brasil.

Além disso, temos acompanhado de perto as mudanças de hábitos e os desejos por proteção dos consumidores, pois temos a importante função de identificar as reais necessidades das pessoas. Em razão do cenário de pandemia e do distanciamento social decorrentes da Covid-19, a Bradesco Seguros ampliou e aprimorou os canais digitais para atendimento aos clientes, parceiros de negócios e rede de distribuição. Para isso, criamos processos mais intuitivos e eficazes, reforçando o atendimento por meio da atuação multirramo e multicanal, visando entregar soluções completas de proteção aos clientes em seus diferentes ciclos de vida.

Vale pontuar algumas dessas iniciativas: passamos a oferecer o atendimento de assistência via WhatsApp para o segmento de automóveis. Essa facilidade vem tornando o contato com o cliente ainda mais ágil, prático e seguro para o dia a dia. A assistência está disponível em todo o Brasil para atendimentos emergenciais, como acidentes, pane, solicitação de reboque e chaveiro para o veículo. A ferramenta oferece uma experiência de atendimento rápida e, principalmente, inovadora - ao tratar todo o contato com o assistente virtual.

Também criamos, logo no início da pandemia, o serviço de atendimento telefônico para os beneficiários da Bradesco Saúde e Mediservice que permite o acesso telefônico com profissionais de saúde habilitados a tirar dúvidas, prestar orientações e realizar acompanhamento de casos relacionados ao novo Coronavírus.

Além disso, lançamos a Plataforma Saúde Digital, reunindo uma série de serviços e facilidades online para os beneficiários da Bradesco Saúde e da Mediservice. A principal novidade é o atendimento de médicos da rede referenciada por vídeo, com diferentes especialidades disponíveis para consultas à distância. O serviço está disponível 24 horas, sete dias por semana, incluindo feriados. Durante o atendimento, é possível receber prescrição de medicamentos, solicitar pedido para exames, atestados e encaminhamentos para outros serviços de saúde, tudo em formato digital.

P&S - O que representa o mercado do Rio de Janeiro para a Bradesco Seguros? Há alguma novidade específica para os corretores cariocas e fluminenses?

I.G. - A Bradesco Seguros tem sua origem no Rio de Janeiro e, portanto, tem uma relação histórica com a cidade, que sempre foi um mercado de suma importância para a empresa. O Rio é um dos mercados prioritários para a nós e os investimentos que realizamos em

nossa nova sede no Porto Maravilha demonstram esse compromisso. O edifício de alto padrão abriga as atividades do Grupo Segurador concentradas na cidade, que incluem as unidades da Bradesco Saúde e Bradesco Auto/RE. Possui uma localização privilegiada - de frente para a Baía de Guanabara, e se destaca por sua modernidade e ecoeficiência (o prédio preenche todos os requisitos das certificações internacionais de sustentabilidade, como a Leed Gold). Temos orgulho em oferecer esse novo ambiente às nossas equipes e parceiros que nos visitam. Esses investimentos que fazemos no mercado do Rio de Janeiro reafirmam nosso comprometimento com a retomada da economia carioca, berço de setores de importância vital para o crescimento e desenvolvimento do país, como o mercado de seguros.

P&S - O grupo pretende aumentar ainda mais os investimentos na capacitação dos corretores de seguros? De que forma?

I.G. - Consideramos o corretor de seguros, a principal força da nossa distribuição. Por isso, o nosso intuito é continuar investindo na capacitação desses profissionais; estimulando boas práticas e contribuindo para a geração de novos negócios. Além disso, vamos continuar contribuindo para que eles se adaptem às novas rotinas de trabalho e as tendências de comportamento do mercado. As iniciativas que temos desenvolvido, além de despertar novas ideias, têm promovido a inclusão deles e das equipes comerciais no ambiente digital; promovendo transformação, conexão e colaboração à distância. Apesar do distanciamento físico, entendemos a importância de se manter próximo, apoiando e dando todo o suporte para que eles continuem gerando novos negócios. Contudo, além do grande foco em capacitação, a companhia também continuará investindo fortemente em ferramentas digitais visando auxiliar os parceiros de negócios.

Setor teve pequeno crescimento em 2020



A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou, no início de fevereiro, a “Síntese Mensal” contendo os principais dados relativos ao desempenho do mercado de janeiro a dezembro de 2020. As informações foram obtidas a partir de dados encaminhados pelas companhias supervisionadas.

De acordo com a autarquia, a soma das receitas apuradas pelas seguradoras, entidades abertas de previdência privada e sociedades de capitalização atingiu R\$ 274,1 bilhões no ano passado, o que representou um avanço de 0,6% em comparação a 2019.

A boa notícia foi que, em dezembro, o mercado faturou aproximadamente R\$ 30,8 bilhões, com alta de 15,1% em relação ao

mesmo mês no exercício anterior. Dessa forma, o setor reverteu, com sobras, a queda de 1% observada no acumulado até novembro.

A Susep informou ainda que, consideradas as projeções para o PIB de 2020, a estimativa é a de que a penetração do setor (receitas/PIB) tenha aumentado de 3,5%, em 2019, para 3,7%, no final de 2020.

SEGMENTOS

Segundo a autarquia, nos seguros de pessoas e de danos, os prêmios diretos totalizaram R\$ 236,77 bilhões no acumulado do ano.

Nos seguros de pessoas, desconsideradas as receitas com VGBL, a alta foi de 4,9% em relação a 2019.

O destaque positivo no segmento de pessoas foi o seguro de vida, que teve crescimento de 13,9% em relação a dezembro de 2019, fechando o ano com alta de 11,3% em relação a 2019.

Também se destacaram os seguros de acidentes pessoais, com alta de 11% em comparação a dezembro de 2019.

Os seguros prestamistas mostraram um crescimento forte em relação a dezembro de 2019, equivalente a 6%. No acumulado do ano, o aumento foi de 7,2% em relação a 2019.

Já nos seguros de danos, 2020 apresentou alta de 3,6% em comparação com 2019, com crescimento nas receitas de quase todos os segmentos, exceto auto, transporte e garantia estendida.

O ramo auto respondeu pela principal participação, com 44,8% dos prêmios. Em 2019, esse percentual havia chegado a 47,4%.

O seguro rural, com crescimento expressivo em 2020, saiu de 7,0% em 2019 e ficou com 8,7%, a segunda maior participação de danos.

Os seguros compreensivos (8,2%), habitacional (5,7%) e patrimoniais (4,9%) completam a lista dos cinco maiores nesse segmento.

PREVIDÊNCIA

Na previdência aberta, foi registrado crescimento de 1,2% na receita em dezembro, em comparação ao mesmo mês de 2019. Contudo, no ano, houve queda de 2,0% nas contribuições, quando comparado ao exercício anterior.

O PGBL apresentou aumento de 2,0% em relação a dezembro

de 2019, contribuindo para um crescimento anual de 0,8% em 2020. A receita líquida em 2020, no entanto, foi de R\$ 2,38 bilhões, abaixo dos R\$ 2,66 bilhões arrecadados em 2019.

Nos planos “tradicionais” de previdência aberta, observou-se, nas receitas de 2020 em comparação com 2019, uma queda de 10,1%.

VGBL

Principal produto do mercado, em termos de receita gerada, o VGBL manteve a retomada observada em novembro. As contribuições subiram 29,2% em relação a dezembro de 2019, atingindo o patamar de R\$ 14,42 bilhões. Esse foi o maior valor apurado desde dezembro de 2016.

No resultado acumulado no ano, no entanto, as contribuições apuradas (R\$ 112,7 bilhões) ficaram 1,8% abaixo de 2019.

RESSEGURO

Sobre o resseguro, a Susep divulgou uma tabela que apresenta o percentual de retenção de riscos nos segmentos de seguros de pessoas, auto e demais carteiras de danos nos últimos cinco anos.

De acordo com a autarquia, enquanto o percentual de retenção de pessoas e auto permaneceu com valores próximos a 100%, o que indica uma baixa necessidade de resseguro, os demais ramos de danos apresentaram um percentual de retenção entre 70% e 80%, com o ano de 2020 tendo apresentando o menor valor da série, igual a 70%.

Parte dessa redução pode ser explicada pela maior participação no segmento de ramos típicos de grandes riscos, que demandam uso mais intensivo de resseguro.

Ramo auto começa a se recuperar

Os dados divulgados pela Susep apontam para uma ligeira recuperação dos seguros de automóveis em dezembro. A autarquia informou que esse ramo gerou um total de R\$ 3,5 bilhões em receitas no mês, com crescimento de 6,7% em relação a dezembro de 2019.

O bom resultado em dezembro, no entanto, não foi suficiente para reverter a queda no ano de 2020, que fechou 2,1% abaixo de 2019.

Merece destaque no segmento auto o número de cancelamentos observado em 2020, principalmente em abril, início da pandemia, quando o índice ficou em torno de 13%, com quase R\$ 375 milhões em cancelamentos.

Outro ponto relevante para o segmento, durante 2020, foi o índice de sinistralidade, que acabou o ano com uma estabilização mensal, retornando a valores próximos aos patamares pré-pandemia.

No entanto, no ano de 2020 a sinistralidade total foi de 54,1%, abaixo dos números observados em anos anteriores.



Seguro em condições especiais para corretores



Synval Vieira Filho, diretor de Benefícios do Sincor-RJ, afirma que não existe limite de segurados para fazer parte da apólice coletiva.

O Sincor-RJ fechou um convênio com a Allianz Seguros para a oferta de uma apólice coletiva de seguros de automóvel e residencial para todos os corretores do estado do Rio de Janeiro. O acordo oferece aos profissionais condições exclusivas de preço para esses produtos e a extensão do benefício para a família dos corretores, incluindo pai, mãe, esposa e filhos.

Trata-se da primeira vez que um sindicato da categoria no Brasil oferece uma apólice coletiva para corretores voltada especificamente aos segmentos de automóvel e residencial. O Sincor-RJ tem há cerca de 30 anos um convênio nesses moldes (contemplando condições comerciais acessíveis) com o Bradesco Seguros, mas para a contratação de planos de saúde.

“O sindicato era frequentemente cobrado pelos corretores nesse sentido. Muitos questionavam o fato de estarem à frente das vendas de seguros de automóveis, que têm uma participação significativa no Rio, e não terem condições especiais no momento de assinarem suas próprias apólices”, comenta Synval Vieira Filho, diretor de Benefícios do Sincor-RJ.

Desde que assumiu o cargo há três anos, Synval se debruçou na tarefa de buscar essa parceria com uma seguradora. A escolhida foi a SulAmérica, que no ano passado, concluiu a venda de sua operação de automóveis e de ramos elementares para a

“Trata-se da primeira vez que um sindicato da categoria oferece apólice coletiva voltada especificamente aos segmentos de automóvel e residencial.”

Allianz. Por conta dessa aquisição, alguns processos envolvendo o convênio precisaram ser adiados, a exemplo de sua divulgação para os corretores.





Henrique Brandão, diz que a expectativa do sindicato é que a apólice coletiva congregue mais de mil corretores até dezembro de 2022.

“Nesse período de fusão das duas companhias, questões burocráticas tiveram que ser resolvidas para que pudéssemos divulgar esse acordo com a Allianz de uma forma mais abrangente. Este ano, tudo foi definido e estamos aqui dispostos a ajudar os corretores a participarem desse benefício, que é único e especialmente formatado para a nossa categoria”, explica Synval.

O estado do Rio de Janeiro conta com cerca de 11 mil corretores de seguros. Como a apólice pode incluir também os familiares mais próximos dos profissionais, existe a chance de o número de segurados crescer exponencialmente dentro deste benefício assinado com a Allianz. Synval afirma que não existe limite de segurados para fazer parte da apólice coletiva.

“Podemos ultrapassar a casa dos milhares. E é o que esperamos, pois o seguro de automóveis é muito demandado não só no mercado, como também em nossa categoria. O desconto especial oferecido realmente é uma vantagem bem atrativa para os corretores”, ressalta.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, diz que a expectativa do sindicato é que a apólice coletiva congregue mais de mil corretores até dezembro de 2022. “Oferecemos junto com a Allianz essa oportunidade para que os corretores façam seus testes e verifique se é vantajoso participar dessa apólice. A tendência, sim, é que seja extremamente benéfica em relação ao preço. O corretor, mais do que ninguém, saberá o que é melhor para ele”, destaca Brandão.

O preço do seguro de automóvel para os corretores que participarem da apólice coletiva é determinado, como de praxe, de acordo com os riscos a que o segurado está exposto. As coberturas que podem ser contratadas são as mesmas oferecidas no mercado. O que muda é o valor reduzido do seguro, comparado ao que se pratica normalmente pelas seguradoras.

Os descontos especiais no preço dos seguros de automóvel e residencial foram obtidos através de negociações entre o Sincor-RJ e a Allianz, mas também têm origem na própria formatação do convênio, que não inclui comissão para corretora. Segundo Brandão,

“Coberturas são as mesmas oferecidas no mercado. O que muda é o valor reduzido do seguro, comparado ao que se pratica normalmente pelas seguradoras.”

os valores das comissões foram praticamente zerados.

“Por lei, não podemos vender seguro sem comissão, mas levamos esse valor a quase zero, o que acaba não gerando impacto no preço final do produto”, explica o presidente do Sincor-RJ. Brandão elogia a determinação de Synval Vieira na concretização de um desejo antigo da categoria. “Ele que fez todo o trabalho, desenvolveu o projeto e negociou com a seguradora. Os méritos são todos dele”, enaltece.

Depois de consolidada a implementação da apólice coletiva de seguros de automóvel e residencial, o próximo passo do Sincor-RJ, adianta Brandão, é levar as vantagens desse modelo de contratação para outros produtos, como vida. “Fizemos anos atrás o de saúde, agora automóvel e residencial e num futuro próximo, teremos vantagens para o seguro de vida. Em um momento delicado como o atual, é preciso buscar vantagens para a categoria, com a finalidade de auxiliar a todos com condições comerciais acessíveis”, conclui.

Icatu Seguros cria células de atendimento personalizadas a diferentes perfis de corretor



Líder entre as independentes em Vida, Previdência e Capitalização, Icatu Seguros desenvolveu modelo de atendimento customizado aos corretores na Regional RJ/ES. A iniciativa traz células de atendimento que valorizam o conhecimento nas suas áreas de atuação, com treinamentos e orientações específicas. Ronaldo Marques, diretor da regional, conta como o projeto, que ganhou uma nova célula em fevereiro, contribui para ampliar as vendas dos profissionais. Veja a entrevista.

Como surgiu o projeto das células de atendimento?

Ronaldo Marques – Esse modelo surgiu em 2018 de nossa intenção de valorizar o corretor de Seguros, buscando entender as suas necessidades, de acordo com seu perfil de atuação no mercado.

Corretores corporativos e corretores de Vida Individual, por exemplo, têm dinâmicas de trabalho diferentes, precisam de um apoio muitas vezes customizado também. Por isso, montamos uma estrutura especializada de representantes nas pontas, as nossas células de atendimento. Ali, o especialista dialoga com esse profissional e o orienta em relação às estratégias de vendas, abordagem e ferramentas.

Nossa intenção é interagir com suas demandas específicas e estruturar respostas que sejam mais eficientes. Com as células, valorizamos o desenvolvimento de ações sob medida. Os resultados de vendas se tornam melhores para os profissionais porque unimos esforços. Nestes três anos, tivemos uma ótima resposta com esse caminho.

Como o corretor pode se beneficiar das células de atendimento?

Ronaldo Marques – A atuação do corretor é cada vez mais consultiva e exige uma capacitação constante, sobretudo no que diz respeito a novos produtos e abordagem de clientes. Criamos quatro células pensando nos principais nichos de mercado para nossos produtos e em como auxiliar a evolução do profissional que nos atende.

As células atuam de acordo com o perfil de venda do corretor. São voltadas para as áreas corporativas;

de Varejo; Vida e Previdência; e agora o chamado “Canal do Corretor Mais Icatu”, implantado em fevereiro deste ano. Cada uma com uma atenção especial. Um corretor de Varejo, por exemplo, demanda treinamento constante por conta de novos produtos. Já o “Canal do Corretor Mais Icatu”, especificamente, trabalha de forma a contribuir com o aumento de vendas, além também de atender àqueles que estão fora das capitais.

Como funciona o Canal Corretor Mais Icatu?

Ronaldo Marques – Atendimento remoto, suporte técnico, detalhamento de materiais, treinamentos, lives e desafios de incentivo: trata-se de uma estrutura completa para aproximar os corretores. Nossa filosofia é trabalhar com foco no relacionamento e no atendimento rápido e eficaz. A expectativa é fazer grande uso das tecnologias e canais disponíveis para acompanhar toda a sua jornada na Icatu.

Quais as vantagens dessas células para os corretores?

Ronaldo Marques - Informação e contato personalizados. Desde orientação sobre produtos e treinamentos de acordo com sua área de trabalho no mercado, passando inclusive por dicas de atuação, com passo a passo de como mapear oportunidades, sensibilizar clientes, aproveitar a carteira e fechar negócio.

Pandemia acelerou inovação no setor de seguros



Coriolano: setor age para minimizar efeitos da pandemia

A Federação Global de Associações de Seguros (GFIA, na sigla em inglês) informou, em seu relatório anual, que a pandemia do novo coronavírus serviu como catalizador para acelerar processos de inovação, compliance e desenvolvimento sustentável no setor mundial de seguros. E o Brasil está incluído nesse grupo, segundo o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano. Em sua avaliação, as seguradoras que atuam no país têm se esforçado para colocar em prática iniciativas que vão ao encontro do que é praticado lá fora para minimizar os impactos da crise sanitária.

A CNseg tem relatado regularmente à GFIA os impactos e as providências tomadas pelo setor de seguros brasileiro para enfrentar a Covid-19. “Nós vemos que a maioria dessas providências foram exatamente na mesma direção do que vem sendo providenciado globalmente e em outros países indistintamente”.

Para o presidente da CNseg, a presença forte e ativa do setor de seguros continua sendo mais do que necessária para apoiar a população nesse momento de crise. Segundo ele, a força do setor está sendo demonstrada nos últimos 11 meses, desde que a pandemia chegou ao Brasil. “As seguradoras permaneceram focadas em manter os seus compromissos, recorrendo à tecnologia para garantir processos para os consumidores de maneira fácil”, assinala.

Na avaliação de Coriolano, num cenário de pandemia, todos precisam urgentemente de habilidades para fazer um bom uso dos produtos financeiros e de seguros. “É um momento em que a população está tendo que usar suas economias e recorrer a qualquer parte financeira ou de seguro que possam ter, e serem extremamente cuidadosos para gerenciar suas finanças pessoais”, diz Coriolano.

INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA

Como qualquer outro setor da economia, o de seguros também investe em tecnologia para facilitar a escolha do consumidor, otimizar os processos de contratação e de cobertura de seguros e garantir os recursos de indenizações, quando necessários. O objetivo, de acordo com Coriolano, é sempre o mesmo: dar comodidade, conveniência e segurança para o segurado.

“Todo esse ambiente de processos e tecnologias foi o facilitador para que as seguradoras brasileiras conseguissem implementar o seu negócio e também seu atendimento durante a pandemia, para continuar prestando um serviço de qualidade ao cliente”, comenta.

Coriolano costuma dizer que essa foi uma das boas notícias no setor de seguros em meio à pandemia: os planos de contingência de crise das seguradoras funcionaram, os profissionais conseguiram rapidamente trabalhar à distância e as plataformas digitais foram um sucesso, tanto para reuniões como para treinamento da equipe, vendas e atendimento ao consumidor. “Não tivemos comprometimento na área de subscrição e no atendimento aos corretores e segurados”, conclui.

ANS acompanha reajustes de preços



Diante da controvérsia criada em torno dos reajustes dos planos de saúde, a ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) decidiu disponibilizar, em seu portal na internet, os percentuais de reajuste aplicados pelas operadoras para os diferentes tipos de contratos. A agência informa ainda que vem avaliando os cenários para que seja possível tomar as decisões mais acertadas em prol do setor, “buscando proteger o consumidor e preservar o equilíbrio e a sustentabilidade do sistema suplementar de saúde”.

Segundo a ANS, vem sendo acompanhado com atenção o cumprimento pelas operadoras de planos de saúde das regras estabelecidas pela reguladora

para a recomposição dos reajustes suspensos em 2020 em razão da pandemia pelo coronavírus.

A agência regula tanto os planos individuais/familiares quanto os coletivos (empresariais e por adesão), inclusive no que se refere ao reajuste. Contudo, as regras para definição e aplicação são diferenciadas.

Nos planos individuais ou familiares, o percentual máximo de reajuste que pode ser aplicado pelas operadoras é definido pela ANS. Para o período de maio de 2020 a abril de 2021, o índice estabelecido foi de 8,14%.

Nos planos coletivos com 30 beneficiários ou mais, o reajuste

é definido em contrato e estabelecido a partir da relação comercial entre a empresa contratante e a operadora, em que há espaço para negociação entre as partes. Nesses casos, é fundamental a participação do contratante na negociação do percentual.

No caso dos reajustes de planos coletivos com 29 beneficiários, a ANS estabelece uma regra específica de agrupamento de contratos. Dessa forma, todos os contratos coletivos com até 29 vidas de uma mesma operadora devem receber o mesmo percentual de reajuste anual. O objetivo é diluir o risco desses contratos, oferecendo maior equilíbrio no cálculo do reajuste.

Além disso, as operadoras devem seguir regras determinadas pela ANS para aplicação dos reajustes coletivos, tais como: obrigatoriedade de comunicação do índice aplicado e de informações no boleto de pagamento e fatura; periodicidade do reajuste e impossibilidade de discriminação de preços e reajustes entre beneficiários de um mesmo contrato e produto; obrigatoriedade de disponibilização à pessoa jurídica contratante da memória de cálculo do reajuste e metodologia utilizada com o mínimo de 30 dias de antecedência da data prevista para a aplicação do reajuste. E, após a efetiva aplicação do reajuste em contrato coletivo, os consumidores podem solicitar formalmente à administradora de benefícios ou à operadora a memória de cálculo e a metodologia utilizada, que têm prazo máximo de 10 dias para o fornecimento.

ATENDIMENTO

A agência também vem realizando, desde março do ano passado (início da pandemia) o monitoramento diário das demandas registradas em seus canais de atendimento ao consumidor para pedidos de informação e registro de reclamações. Os dados estão disponibilizados em ferramenta específica no portal da Agência.

A ANS atua, assim, na intermediação de conflitos entre beneficiários e operadoras através da Notificação de Intermediação Preliminar (NIP).

A partir de uma reclamação registrada na ANS, uma notificação automática é encaminhada à operadora responsável, que tem até cinco dias úteis para resolver

o problema do beneficiário nos casos de não garantia da cobertura assistencial, e 10 dias úteis para as demandas não assistenciais.

Até outubro de 2020, a NIP alcançou 93,3% de resolatividade, considerando todas as demandas cadastradas na ANS no período que foram passíveis de mediação. “A alta resolatividade em um ano tão atípico e de tantos desafios impostos ao setor de saúde demonstra o êxito da agência reguladora na intermediação de conflitos entre beneficiários e operadoras, evitando, assim, uma potencial judicialização” assegura a agência, em nota.

DADOS

De acordo com a ANS, o setor encerrou 2020 com 47,6 milhões de beneficiários em planos de assistência médica – um aumento de mais de 560 mil usuários em relação a dezembro de 2019 (1,18%).

O número contabilizado em dezembro de 2020 é o maior registrado desde janeiro de 2017. Antes disso, havia sido superado em dezembro de 2016, quando foram contabilizados 47.631.754 usuários em planos de assistência médica.

A agência explica que essa evolução reflete o movimento de adesões dos beneficiários ao setor da saúde suplementar e indica “o interesse da população em ter um plano privado de assistência à saúde”.

PORTABILIDADE

A ANS reforça, ainda, que estão disponíveis aos beneficiários – seja qual for a modalidade de contratação do plano (individuais ou coletivos) – a possibilidade de realização de portabilidade de carências, que permite aos

usuários trocar de plano de saúde dentro da mesma operadora ou para uma operadora diferente sem a necessidade de cumprir carências.

FENASAÚDE

A FenaSaúde comemora o resultado apurado em 2020, no que se refere ao aumento do número de segurados. Segundo a diretora executiva da federação, Vera Valente, o resultado positivo demonstra que as pessoas, cada vez mais, reconhecem a importância da saúde suplementar e, mesmo em meio a uma crise como a atual, “buscam acesso à qualidade da assistência prestada pelos planos e seguros de saúde privados”.

A FenaSaúde vem reforçando o seu foco no crescimento do número e usuários que contam com um plano de saúde privado. Para tanto, segundo a entidade, as empresas vêm buscando desenvolver “produtos mais aderentes às necessidades de uma população heterogênea como a nossa e mais acessíveis num mercado de trabalho cada vez mais marcado pela informalidade”.

A FenaSaúde lembra ainda que dados da ANS mostram que, em dezembro, a utilização dos planos de saúde pelos beneficiários voltou a subir e superou o patamar registrado um ano antes.

De acordo com a federação, isso significa que os beneficiários estão usando o sistema privado mais do que usavam antes da pandemia, revertendo a expressiva queda relacionada com o novo coronavírus registrada no primeiro semestre do ano passado.

Dessa forma, a sinistralidade atingiu 80% em dezembro, bem acima dos 62% apurados em junho, no auge da pandemia.

SEGURO RESIDENCIAL

**SUA CASA
COM PROTEÇÃO DIGITAL
E COBERTURA PARA
HOME OFFICE.**

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



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança

FALE COM SEU CORRETOR.

MAPFRE.COM.BR

Um produto da MAPFRE Seguros Gerais S.A. – CNPJ 61.074.175/0001-38. Processos Susep – Residencial: nº 15414.004192/2004-71 e nº 15414.001935/2010-07. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autorarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Contatos – SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor): 0800-884-8844; SAC para Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-775-5045 (atendimento 24 horas por dia, sete dias da semana). Ouvidoria: 0800-775-1079; atendimento a Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-962-7373 (das 8h às 18h, de segunda a sexta-feira, exceto feriados); ou pelo site www.mapfre.com.br

Sicoob está ainda mais forte

Após sacramentar a união com a Coopvale - Cooperativa de Crédito dos Empregados da Vale (tradicional cooperativa com mais de 50 anos de atuação), o Sicoob Creditor RJ, a Cooperativa de Crédito do Corretor de Seguros e Securitários, comemora os resultados apurados em 2020, em plena pandemia, e faz planos para atingir um desempenho ainda melhor nos próximos anos. “Concentramos nossos esforços para a melhoria do Índice de Eficiência Padrão (IEP), através de redução de custos, e nas operações de crédito, tais como Pronampe, Teac e Fampe”, revela o diretor do Sincor-RJ e membro do Conselho de Administração da Cooperativa, José Wanderley Cavalheiro.

Ele acrescenta que, nos dois últimos anos, foram realizados estudos que pudessem contribuir

para o aumento de números de cooperados, os quais indicaram que o melhor caminho seria a fusão. “Após diversas reuniões, definimos essa fusão com a Coopvale. Com isso, passamos a captar cooperados de qualquer atividade econômica, tanto Pessoa Física como Pessoa Jurídica (Livre Admissão) e sem limitação de espaço territorial, ou seja, de qualquer parte do Brasil”, explica o executivo, que é sócio fundador do Creditor RJ.

Cavalheiro lista ainda as vantagens de ser um cooperado. Segundo ele, em primeiro lugar, as cooperativas de crédito têm por característica a prática das menores taxas do mercado nas operações de crédito, bem como a taxa de manutenção da conta corrente, além da variedade e qualidade dos serviços prestados.

Fora isso, todos os cooperados são donos de sua cooperativa. Assim, ao final de cada exercício anual, as eventuais sobras são rateadas entre os cooperados que utilizaram os serviços da sua cooperativa.

Ele destaca também que as cooperativas de créditos vêm registrando crescimento “a níveis espetaculares” tanto nos Ativos quanto em número de cooperados, acima, inclusive, do sistema financeiro. “Estamos ultrapassando as expectativas. E o Banco Central já comenta que o objetivo é que o Sistema Cooperativo atinja 20% do mercado”, comemora Cavalheiro.

Para se associar, virar um cooperado e ter direito a todos os benefícios, inclusive participando dos resultados a cada final de ano, basta ligar para (21) 2509-1511. O atendimento e todo o processo são bem rápidos.

Fusão traz benefícios

O Sicoob Coopvale e o Sicoob Creditor RJ se tornaram uma só cooperativa, movimento natural no cooperativismo financeiro.

O Sicoob Coopvale é uma cooperativa que atua há 52 anos no mercado. Já foi segmentada, atendendo exclusivamente aos funcionários da Vale S/A. Mas, em 2019, se tornou aberta ao público em geral.

Por outro lado, o Sicoob Creditor RJ atua há 21 anos como cooperativa segmentada ao público de corretores de seguros do Rio de Janeiro, tendo um profundo conhecimento deste mercado.

A união das duas histórias e especialidades cria uma cooperativa ainda mais forte. E para o Sicoob Creditor RJ representa automaticamente sair de um modelo de segmentação para a Livre Admissão.

Mais detalhes podem ser obtidos neste endereço eletrônico: <http://www.sicoobcreditorrj.com.br/>

Circular põe fim aos planos padronizados

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou, no dia 17 de fevereiro, a Circular 621/21, que altera as regras para operação das coberturas dos seguros de danos. A principal novidade é o fim dos planos padronizados.

Segundo a Susep, as novas regras, que já vigoram a partir de março, representam uma “simplificação regulatória”, trazendo a necessária flexibilização para estruturação e comercialização de contratos de seguros de danos massificados e para cobertura de grandes riscos. “As normas aprovadas, alinhadas às melhores práticas internacionais, passaram por consultas públicas no ano passado e ampla discussão com a sociedade. São avanços promovidos pela autarquia com o objetivo de desregulamentar o setor, aumentar e diversificar os produtos oferecidos e a cobertura do seguro no país e reduzir o preço final para os consumidores”, informa a autarquia.

Ainda de acordo com o órgão regulador, a norma que trata especificamente dos seguros de grandes riscos ainda depende de aprovação pelo Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP, cuja deliberação está prevista para breve.

Além do fim dos planos padronizados, outro ponto importante da circular é a separação da regulação de seguros

de danos para cobertura de riscos massificados e para cobertura de grandes riscos.

Neste caso, o objetivo é diferenciar o tratamento regulatório desses mercados, que têm características distintas. “Nossa expectativa é que uma nova dinâmica se inicie no mercado de seguros a partir dessas normas, com o aumento da oferta e diversificação de produtos”, explica a superintendente da Susep, Solange Vieira.

Ela acrescenta ainda que os avanços tecnológicos e os novos cenários exigem que seja viabilizada a criação de mais oportunidades para inovação, diversificação por parte das empresas e também alternativas para que o cliente “fique mais fortalecido nos processos de negociação”.

A Susep destaca ainda que o avanço na regulação de seguros massificados visa maior simplicidade e clareza para os produtos, sempre com a preocupação de aumento de transparência para o consumidor.

Dessa forma, a flexibilização da estruturação das coberturas e do desenho dos produtos foi consolidada na etapa de consulta pública. As sugestões da maior parte dos interessados reforçaram o objetivo de simplificação, mais flexibilidade e menos burocracia. “Há muito espaço

para crescimento do mercado de seguros massificados. Ficou claro que os mais diversos participantes do setor desejam um ambiente mais livre”, revela o diretor Técnica da Susep, Rafael Scherre.

Ele frisa ainda que, atualmente, o mercado ainda percebe como obrigatória a estruturação dos produtos em camadas, ou seja, em condições gerais, especiais e/ou particulares, gerando condições contratuais extensas e de difícil compreensão, além de entender que os produtos ainda são aprovados pela Susep.

Assim, comenta Scherre, um dos grandes objetivos das novas regras é exatamente o de mudar essa percepção, deixando claro que os produtos podem ser estruturados de forma flexível e que não há análise prévia ou aprovação das condições contratuais: “Esperase que seja o primeiro passo para uma crescente simplificação dos produtos, tornando-os de mais fácil entendimento para os consumidores, e para um mercado mais dinâmico e inovador”, observa o diretor da Susep.

SIMPLIFICAÇÃO

Ainda nesse contexto, a Susep adianta que, nos seguros de grandes riscos, a simplificação da regulação proporcionará ao mercado maior liberdade contratual para as partes,

permitindo que sejam desenvolvidos produtos customizados para grandes empresas e clientes, sem as amarras tipicamente geradas por planos padronizados e excesso de regulamentação.

Outro avanço apontado é o fortalecimento das negociações entre seguradoras e resseguradores,

evitando descasamento de coberturas. Isso porque, nos seguros de grandes riscos, o porte econômico e a capacidade técnica das partes demandam menos intervenção regulatória. “A melhor solução é a negociação direta. Espera-se, com isso, um significativo crescimento desse mercado no Brasil nos próximos anos, que ainda é muito

pequeno comparado a economias desenvolvidas e emergentes”, explica o também diretor Técnico da Susep, Igor Lourenço.

A expectativa também é que as mudanças colaborem com o desenvolvimento e crescimento do setor no Brasil, aumentando, por exemplo, o acesso ao seguro.

Veja 10 pontos importantes da nova circular

1 - Será obrigatório constar na proposta e nas condições contratuais as seguintes informações: o segurado poderá consultar a situação cadastral do corretor de seguros e da seguradora no site da Susep; a aceitação da proposta está sujeita à análise do risco; e o registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep.

2 - As seguradoras são responsáveis direta ou indiretamente pelas informações e serviços prestados por seus intermediários.

3 - As condições contratuais deverão estar à disposição do proponente antes da emissão do bilhete ou da assinatura da proposta.

4 - A seguradora deverá disponibilizar as condições contratuais por meio físico ou remoto, por ocasião da emissão da apólice.

5 - Será opcional a estruturação de planos de seguros com condições especiais e/ou particulares. Qualquer alteração no contrato somente poderá ser realizada com a concordância expressa do segurado ou de seu representante legal.

6 - As condições contratuais deverão ser expressas em linguagem clara, objetiva e de fácil entendimento, com destaque para as obrigações e restrições de direito do segurado.

7 - O nome fantasia dos planos de seguros não deverá induzir os segurados em erro quanto à abrangência das coberturas oferecidas.

8 - As seguradoras que utilizarem questionário de avaliação de risco no cálculo dos prêmios deverão fornecer, de forma objetiva, todos os esclarecimentos necessários para o seu correto preenchimento e especificar todas as implicações, no caso de informações inverídicas devidamente comprovadas.

9 - Será permitida a estruturação de plano de seguro com cobertura para quaisquer eventos, na forma all risks (todos os riscos), com exceção dos riscos expressamente excluídos.

A seguradora deverá possuir autorização para operar em todos os ramos relativos às coberturas previstas nas condições contratuais.

10 - As condições contratuais deverão apresentar todas as coberturas incluídas no plano de seguro, os riscos cobertos e excluídos e dos bens e interesses não compreendidos no seguro.

Norma exigirá tecnologia e simplificação

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) publicará novas regras para a comercialização de microsseguros. Uma minuta de resolução permanecerá em consulta pública até o dia 07 de abril para que entidades e profissionais do mercado possam apresentar suas sugestões e críticas, através do e-mail copep.rj@susep.gov.br.

Os produtos deverão ser estruturados basicamente para a população de baixa renda e microempreendedores individuais.

Para atender as necessidades desse público, as seguradoras deverão adotar novos processos no desenvolvimento e distribuição dos produtos e investir em tecnologias, metodologias e procedimentos.

Será exigido ainda das empresas interessadas em operar nesse

segmento a capacitação dos seus empregados e processos que promovam a educação financeira dos clientes, de modo a possibilitar o pleno entendimento dos microsseguros ofertados, além de contribuir para o gerenciamento das suas finanças pessoais de modo geral.

Esses produtos deverão ser desenvolvidos de modo a promover a inclusão da população de baixa renda e dos microempreendedores individuais não alcançados pelos sistemas tradicionais de proteção securitária.

A norma estabelecerá também que sejam simples e de fácil compreensão para os segurados, beneficiários e intermediários, as condições contratuais, os requerimentos e os procedimentos relacionados aos produtos,

desde a fase pré-contratual até o cumprimento de todas as obrigações do contrato.

A distribuição e os custos do produto, a disponibilização das informações e os procedimentos de pagamento do prêmio e de regulação dos sinistros igualmente terão que ser apropriados e compatíveis com o público-alvo.

A resolução determinará ainda que os planos de microsseguros sejam estruturados com coberturas de danos de pessoas, isoladamente ou em conjunto, no regime financeiro de repartição. Deverão também apresentar clausulado redigido em linguagem simples, amigável e inteligível, e identificar claramente os riscos excluídos e demais disposições que gerem direitos e obrigações para os proponentes, segurados e beneficiários.

As seguradoras precisarão evitar a adoção excessiva de restrições e riscos excluídos e prever prazos tempestivos e aderentes às necessidades de seu público-alvo para a liquidação de sinistros como resultado da adoção de processos de regulação de sinistro eficientes e rápidos.

O estabelecimento do limite máximo de indenização, para coberturas de danos, e do capital segurado, para coberturas de pessoas, deverá observar a natureza, o objetivo e as características da cobertura.



Corretor terá seis grandes desafios em 2021



O ano começou com algumas novidades, nem todas boas, e muitas ameaças para os corretores de seguros. Não bastassem os profundos efeitos nos negócios provocados pela pandemia do coronavírus, que completa um ano em março, a categoria ainda precisa encontrar meios para cumprir diferentes novas exigências feitas pelos órgãos reguladores, investir na capacitação e qualificação, adequar-se às novas tecnologias, atender consumidores cada vez mais bem informados e exigentes e enfrentar novos canais de distribuição.

Nesta reportagem, estamos listando seis desafios que o corretor de seguros terá pela frente em 2021 e apontamos algumas soluções que podem ser adotadas pela categoria.

A maior apreensão, sem dúvida, é relacionada aos efeitos da Resolução 382/20, editada em meados do ano passado.

Em linhas gerais, a norma traz em seu bojo as duas maiores ameaças para a categoria.

A primeira é o artigo que obriga o profissional e a empresa corretora de seguros a informarem o seu comissionamento antes da assinatura da proposta.

A outra é a criação da esdrúxula figura do “cliente oculto” que, em síntese, será um funcionário da própria autarquia que irá “fingir” ser um cliente comum para tentar flagrar qualquer deslize do corretor.

A norma vem sendo questionada na Justiça. Além disso, há um projeto de lei na Câmara que derruba ao menos os dispositivos que tratam da informação sobre a comissão e do tal “cliente oculto”.

Mas, enquanto não há uma definição, a Susep já está “autorizada” a punir corretores de seguros que descumprirem a norma. E as multas podem ser bem altas.

Segundo a advogada Érika Gleicher, as determinações trazidas pela Resolução 382/20, como a exposição da comissão de corretagem aos consumidores e a criação do cliente oculto, não solucionam problemas ou gargalos do sistema. “É a intervenção desmotivada e baseada na cultura do se não está quebrado, conserte”, critica a advogada, que, inclusive,

participou de debate sobre o tema junto com o consultor jurídico do Sincor-RJ, Augusto Coelho Cardoso.

Especificamente quanto à obrigação imputada ao corretor de seguros de expor sua comissão ao cliente antes de este concretizar o seguro, Érika Gleicher observa que essa decisão “não está baseada em demanda do mercado” e, pior, tem um efeito reverso que não foi previsto pelo órgão regulador. “As motivações contra tal medida levantadas pelos corretores e entidades de classe que os representam não foram consideradas com a devida reverência a qual a classe é merecedora”, lamentou a advogada.

O terceiro maior desafio é a necessidade de diversificar a carteira de negócios, investindo

na comercialização de outros tipos de serviços, além de seguros. Isso inclui fundos de investimentos, um cobiçado nicho de mercado, que hoje é dominado pelos agentes autônomos de investimentos (AAIs).

Para muitos especialistas e lideranças do mercado, a diversificação é uma questão de sobrevivência para o profissional. “Ainda é rara no Brasil a figura do corretor especialista em gente e que sabe explorar toda a sua capacidade de atender a todas as necessidades do indivíduo. O corretor de vida, não vende planos de saúde. O de auto, não vende propriedade. Isso precisa mudar. O corretor tem os clientes, não pode ser mais especialista em produtos, tem que ser especialista em gente”, alertou o presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros,

Nilton Molina, em recente evento promovido pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ).

A quarta ameaça vem do mundo tecnológico. É preciso urgentemente adquirir novas ferramentas e, mais que isso, estar adequadamente capacitado para utilizá-las visando a aprimorar o atendimento aos consumidores.

Esse investimento não custa pouco e exige tempo. Mas, a ameaça existe, aumentou durante a pandemia, onde o distanciamento social trouxe a necessidade de atendimento remoto, e deve continuar crescendo mesmo no pós-pandemia.

De qualquer forma, o foco na tecnologia não pode deixar em segundo plano a



UMA NOVA SEGURADORA
TODOS OS DIAS.

HDI
SEGUROS

Humana
Digital
Inovadora

capacidade do corretor de prestar um atendimento personalizado ao cliente, como advertiu o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, naquele mesmo evento do CVG-RJ. “Estamos vivendo o maior desafio da história de distribuição do mundo, que inclui a definição pela sociedade entre a relação humana e a relação tecnológica. Há o sentimento que tudo é tecnologia e que o ser humano deixou de ser prioritário. Mas, quanto mais vejo tecnologia, mais certeza tenho da sobrevivência da intermediação. As pessoas querem outras pessoas do outro lado para fazer algo”, enfatizou Brandão.

O quinto desafio é atender clientes cada vez mais exigentes, bem informados e que têm resistência – principalmente, os mais jovens – aos processos mais “demorados”, como o da contratação de uma apólice de seguro, que requer um tempo maior para a explicação, pelo corretor, das questões técnicas, coberturas e eventuais exclusões, entre outros aspectos.

Para tanto, é fundamental

estar preparado para realizar o atendimento remoto, usar novas tecnologias e ter um elevado nível de informação sobre produtos e serviços para poder esclarecer com rapidez todas as dúvidas do cliente.

Em linhas, como acentuou Nilton Molina, o corretor de seguros, agora, precisa ser ainda mais hábil do que já era. “Se não demonstrar capacidade e conhecimento na venda remota, o cliente simplesmente aperta um botão e o deleta”, comentou o executivo.

Nesse cenário, surge também a quinta ameaça, que é a cobiça de novos canais pelo potencial de negócios que o mercado de seguros oferece. Para enfrentar concorrentes como os agentes de investimento – que, no exterior, principalmente nos Estados Unidos, já abocanharam uma fatia importante dos clientes tradicionais de corretores de seguros – será preciso investir muito na qualificação e na capacitação.

Para Henrique Brandão, de fato, a pandemia ajudou a aprofundar a tendência de reavaliação dos

processo de intermediação e da venda direta. Mas, embora considere inevitável a revisão desses processos tradicionais, o presidente do Sincor-RJ Brandão assegurou que, seja qual for o resultado, “o corretor irá resistir”.

A instabilidade na economia é o sexto desafio para a categoria. Neste caso, há o agravante de a solução não depender exclusivamente de ações do corretor de seguros.

Porém, é preciso, pelo menos, reavaliar os custos e contar com o apoio das seguradoras para, enquanto a tempestade não passar, tentar, ao menos, manter a atual carteira de clientes, como já fazem profissionais do mercado internacional. “Na Europa, as seguradoras estão reduzindo os valores e facilitando o pagamento dos prêmios, com o objetivo de ajudarem o corretor de seguros a manter a carteira”, informou o corretor de seguros espanhol César García González, delegado da Associação Profissional de Mediadores de Seguros (APROMES-Portugal), naquele mesmo evento do CVG-RJ.



MAG lança campanha “Galo de Ouro”

A edição 2021 do “Galo de Ouro”, uma das mais tradicionais campanhas do mercado, foi lançada oficialmente pela MAG Seguros no início de fevereiro, em programa transmitido pelo Youtube.

Mais uma vez, corretores e funcionários de vendas estão concorrendo ao famoso troféu e a uma viagem com acompanhante para a Tailândia. “Eu garanto aos que ainda não conquistaram o Galo de Ouro que vale a pena. Não só pela honra de figurar na galeria dos grandes campeões, de conquistar o respeito e admiração de seus pares, como também pelo prêmio e pela participação na grande festa que se faz. E principalmente pela viagem, que será para um dos lugares mais incríveis do planeta. Só o sonho não leva à conquista. É necessário planejamento, renúncia e muito trabalho”, afirmou o diretor Comercial da companhia, Osmar Navarini.

Para se cadastrar, os corretores parceiros da companhia devem enviar mensagem para o e-mail sejaparceiro@mag.com.br.

Bradesco destaca check-up residencial

As altas temperaturas de verão fazem com que as pessoas utilizem cada vez mais aparelhos eletrônicos nas tomadas de suas residências para refrigerar o ambiente e amenizar o calor.

A inadequação das instalações elétricas ameaça a segurança de moradores e pede atenção redobrada da população. Porém, é possível reduzir as chances de acidentes elétricos com o check-up residencial da Bradesco Auto/RE, empresa do Grupo Bradesco Seguros.

A assistência contempla verificação do imóvel segurado quanto às condições instaladas de estrutura elétrica, com o objetivo de eliminar a possibilidade de curto-circuito e incêndio no imóvel causado pela má instalação do sistema elétrico. A verificação gera, também, um diagnóstico com orientações sobre redução de custos com eletricidade. Além disso, o cliente ainda pode assegurar seu patrimônio, contra danos elétricos que tenham danificado aparelhos eletrônicos ou equipamentos portáteis, em decorrência de sobrecargas.

Os acidentes com energia elétrica atingiram a marca de 741 ocorrências no primeiro semestre de 2020, segundo dados da Associação Brasileira de Conscientização para os Perigos da Eletricidade (Abracopel). “O gasto com recuperação ou limpeza de um imóvel destruído é alto, para quem não tem proteção. Por sua vez, o custo de um seguro residencial representa apenas 0,1% ou 0,2% do valor do imóvel”, destaca Carlos Oliva, superintendente executivo de sinistros.

Qualicorp aposta na capacidade das mulheres

A Qualicorp realizou dois processos seletivos exclusivos para mulheres em 2020. Embora o público feminino já respondesse por quase 70% do total de colaboradores, havia espaço para mais representatividade nos cargos de liderança.

Com a chegada das novas executivas, as mulheres passaram a ocupar 55% dos cargos de liderança na empresa, que inclui postos de supervisão, coordenação, gerência, superintendência e diretoria.

A ampliação da representatividade feminina é parte de um contexto ainda maior, em voga na sociedade e no meio corporativo, e resumido por duas palavras: diversidade e inclusão. Esse compromisso social tem deixado de ser mero coadjuvante para protagonizar processos e rotinas nas empresas. “Realizamos oficinas e formamos grupos de discussão para abordar as diferentes necessidades dos diferentes públicos”, diz a recém-chegada diretora de Pessoas & Cultura, Flávia Bossolani Pontes, uma das contratadas no processo seletivo exclusivo para mulheres.

Mudar o comportamento e a atitude das pessoas, incluindo as lideranças corporativas, é um processo que requer exercícios constantes para reavaliação de atitudes e processos.

Flávia conta que esse trabalho representa uma transformação cultural, justamente por isso seu departamento traz as palavras “pessoas e cultura”, em vez do tradicional “recursos humanos”.

“Estamos adotando mudanças nos processos seletivos. A principal delas é o recrutamento às cegas, em que não há contato visual entre recrutadores e candidatos. Assim, conseguimos estar mais focados na avaliação de competências técnicas, sociais e emocionais”, esclarece a diretora.

Porto Seguro registra lucro de R\$ 1,7 bilhão

A Porto Seguro encerrou 2020 com lucro líquido de R\$ 1,7 bilhão, um crescimento de 22,3% em comparação a 2019. O resultado financeiro também cresceu 11,4%, decorrente principalmente do desempenho das alocações em renda variável e juros indexados à inflação, compensando a queda da taxa de juros.

Obom desempenho da companhia, que mais uma vez mostrou a

solidez de suas operações com aumento nas receitas, mesmo diante dos impactos da pandemia de Covid-19, se deve a estratégia de oferecer experiências relevantes no uso de produtos e serviços, aumentando o alcance da marca e alavancando a transversalidade e o cross selling entre os produtos.

Com o desafio de “Ser cada vez mais um Porto Seguro para os clientes”, a empresa, agora em 2021, passa a apresentar seus negócios agrupados em quatro verticais: Seguros, Saúde, Negócios Financeiros e Serviços. Esta visão representa o novo posicionamento estratégico para promover o crescimento de seus negócios, observando as diferentes características dos mercados, o potencial de crescimento de cada segmento e a dinâmica de cada uma dessas verticais.

Lucro e arrecadação crescem na Mapfre

A Mapfre apresentou lucro líquido de R\$ 606 milhões em 2020, um crescimento de 41,8% em relação ao ano anterior. O volume de

prêmios da companhia no País totalizou em R\$ 18,4 bilhões, 5,1% superior ao registrado em 2019.

O destaque ficou por conta da área de Seguros Gerais, que contabilizou R\$ 8,5 bilhões em prêmios, seguida pelo ramo de Vida, com R\$ 7,2 bilhões e o Seguro Auto, que gerou R\$ 2,6 bilhões.

Segundo o CEO da Mapfre Brasil, Fernando Pérez-Serrabona, mesmo em um ano extremamente desafiador, foi possível manter a trajetória de crescimento. “Em 2021, seguiremos focados na eficiência operacional e na melhoria do atendimento ao cliente. Para isso, apostamos na inovação e na digitalização de processos que garantam uma ótima experiência aos nossos distribuidores e consumidores”, afirma o executivo.

Ele acrescenta que os esforços também serão voltados para uma gestão técnica rigorosa e a uma política de precificação competitiva, adequada ao “valor percebido dos produtos pelos clientes”.



Sincor-RJ participa de evento internacional



O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, participou da primeira edição do evento virtual “Almoço com Seguro”, realizado pelo CVG-RJ no dia 24 de fevereiro, que teve como tema central “Os Desafios da Distribuição de Seguros pós-Covid no Brasil e na Europa”.

Na ocasião, Brandão afirmou que há um sentimento global pelo qual a tecnologia “é tudo” e o ser humano deixou de ser prioritário. “Mas, quanto mais vejo tecnologia, mais certeza tenho da sobrevivência da intermediação. As pessoas querem outras pessoas do outro lado para fazer algo”, enfatizou.

Brandão admitiu que há um grande impacto decorrente da pandemia, seja na reavaliação dos processos de intermediação ou na venda direta. Assim, ele considera inevitável a revisão do processo de distribuição.

Contudo, assegurou que o corretor irá resistir, como ocorreu após a entrada dos bancos no mercado de seguros. “Na época, eu disse

o corretor não apenas resistiria como iria crescer muito mais. Havia 20 mil corretores de seguros. Hoje, somos 100 mil. Os bancos nos ajudaram a fazer a massa.”, asseverou.

FOCO

No mesmo evento, o presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, disse que o foco de atuação dos corretores de seguros deve ser direcionado para o seguro de indivíduos. Ele lembrou que, “no mundo inteiro”, o processo digital empoderou o consumidor, que foi “colocado no comando do processo de distribuição”, algo potencializado pela pandemia. “Aconteceu algo extraordinário. Nossos corretores de vida, acostumados em vendas presenciais, aprenderam, durante a pandemia, a vender o presencial remoto. Antes, fazia duas entrevistas por dia. Hoje, faz seis. Isso é muito importante para o corretor, cujo principal capital é o tempo”, acentuou.

EUROPA

Por sua vez, o corretor de seguros espanhol, César García González, delegado da Associação Profissional de Mediadores de Seguros (Apromes-Portugal), frisou que, na Europa, a crise provocada pela pandemia obrigou os corretores de seguros do continente a direcionarem o foco de sua atuação para a manutenção das carteiras de negócios, pois há dificuldades imensas para prospectar e atrair novos clientes. “As seguradoras reduziram os valores dos prêmios e facilitaram o pagamento, com o objetivo de ajudarem o corretor a, pelo menos, manter a carteira”, revelou.

Segundo ele, houve queda no faturamento e no percentual de renovação nas apólices, com perdas maiores nos seguros de vida e fundos de investimentos. “Há resgate de investimentos para pagar contas e não há mais dinheiro sendo investido”, explicou.

Em contrapartida, o “grande vencedor” foi o ramo saúde, pois as pessoas têm agora, mais conhecimento sobre a importância da saúde suplementar, e querem contratar um plano, mas não vão ao médico, o que aumenta a receita do setor e reduz os sinistros.

EVENTOS

O evento teve como mediadores o presidente e o vice-presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé e Enio Miraglia.

Segundo Octávio Perissé, a intenção é realizar uma série de palestras com a participação de

especialistas que irão falar sobre temas que impactam o setor de seguros em todo o mundo.

O debate pode ser visto no canal do CVG-RJ no Youtube, neste endereço eletrônico: <https://youtu.be/cz1CF-gIIXo>

CNseg anuncia novidade em curso de Direito

A Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg, promoveu, dia 18 de fevereiro, evento virtual de lançamento da disciplina eletiva “Seguros Privados” inicialmente prevista para o curso de Direito do Ibmec RJ, mas que estará aberta aos alunos de outros cursos.

A CNseg viabilizará, ainda, duas bolsas de pesquisa de iniciação científica no curso de Direito, pelo prazo de seis meses, diretamente aos bolsistas selecionados e indicados pelo Ibmec, conforme processo seletivo estabelecido pela instituição.

A disciplina de “Seguros Privados” também foi selecionada para compor o leque das matérias oferecidas para os alunos estrangeiros da instituição. “A criação da disciplina e a oferta de bolsas visam ao desenvolvimento de pesquisas, estudos e eventos nas áreas de seguros, previdência privada e capitalização. Para a CNseg, estabelecer parcerias com instituições de ensino de

forma a disseminar a cultura do seguro, entre estudantes e futuros profissionais das mais diversas áreas de conhecimento, faz parte dos objetivos do Programa de Educação em Seguros da Confederação”, afirma o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.

A disciplina já conta com alunos inscritos para as aulas que começaram logo após o Carnaval.

O convênio não envolve transferência de recursos financeiros entre as partes. “A assinatura do convênio com o Ibmec RJ é uma grande conquista para o setor segurador, que poderá contar com futuros profissionais ainda mais bem preparados, mas também para os alunos que, com o apoio da CNseg, terão acesso a completo programa educacional sobre um dos mais importantes segmentos da economia brasileira e mundial”, destaca a superintendente Jurídica da CNseg, Glauce Carvalho, que representa a entidade na gestão do convênio.

Já o reitor do Ibmec RJ, Marcos Lemos, afirma que a parceria é uma ótima opção para os alunos se aproximarem da área de seguros. “Nosso objetivo é formar profissionais prontos para encarar o mercado de trabalho de forma completa e assertiva. A nova disciplina, fruto da parceria com a CNseg, aponta nessa direção”, comenta o reitor.

FenaPrevi investe em educação financeira

A FenaPrevi prepara para 2021 um Plano Estratégico de comunicação centrado em educação financeira para produtos de Previdência e Seguros de Vida, que se desdobrará em diversas ações de comunicação para canais digitais, eventos, produção de pesquisas, cartilhas, parcerias e outras iniciativas.

“O Planejamento de 2021 complementa, reforça e dá continuidade ao trabalho de fomento da cultura securitária e previdenciária já iniciado pela FenaPrevi em 2020, com iniciativas próprias e em parcerias sinérgicas”, revela o diretor Executivo da FenaPrevi, Carlos de Paula.

No âmbito das parcerias, de Paula destaca o convênio de cooperação técnica fechado em agosto com a Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp).

Os dois setores (Previdência Fechada e Aberta) juntos administram cerca de R\$ 2 trilhões em reservas previdenciárias. A meta é concentrar esforços nas áreas de comunicação e educação previdenciária, tributação e produtos (com o objetivo de desenvolver o mercado de rendas - annuities ou mercado de rendas).



Sincor-RJ precisa de você

O Sincor-RJ conta com o apoio dos associados para continuar forte e, dessa forma, ajudar os corretores e corretoras de seguros a terem a tranquilidade necessária para exercerem a sua atividade profissional.

Então, reafirme o seu compromisso com o nosso sindicato, pagando em dia a mensalidade associativa, cujo vencimento ocorre todo dia 15!

A sua contribuição é, sem dúvida, o melhor caminho para que possamos continuar lutando por melhorias para toda a categoria.

Para emitir boleto e ter mais informações você pode acessar este endereço eletrônico: <https://www.sincor-rj.org.br/boleto>

Ao clicar no botão para emitir a segunda via, você será redirecionado para a página do sistema de geração de boletos. Preencha os campos utilizando tanto para o login quanto para a senha o número do CPF (pessoa física) ou do CNPJ (empresas corretoras de seguros).

Os valores das mensalidades associativas para o exercício de 2021 são os seguintes: R\$ 65,00 (pessoa física); e R\$ 135,00 (pessoa jurídica).

O Sincor-RJ oferece ainda descontos para quem optar pelo pagamento semestral (5%) ou anual (10%).

Nestes casos, os valores para pagamentos semestrais serão de R\$ 370,50 (pessoa física) ou R\$ 769,50 (pessoa jurídica). Nos pagamentos anuais, os valores serão de R\$ 702,00 e R\$ 1.458,00, respectivamente.

Sincor-RJ mantém home office

Em função da pandemia, o atendimento feito aos associados pelo Sincor-RJ é realizado de segunda a sexta, de 09:00 às 12:00 e de 13:00 às 18:00, em regime de home office.

Corretores e Corretoras de Seguros também podem entrar em contato pelo nosso Whatsapp: 21-96758-7195, caso precise de apoio do seu Sindicato.

A opção pelo home office visa a respeitar as orientações das autoridades visando ao efetivo combate à pandemia do coronavírus e para proteger a saúde dos seus funcionários e colaboradores do Sincor-RJ.

Corretor pode usar certidão de regularidade

O corretor de seguros pode utilizar a certidão de regularidade, disponível no site da Susep, como importante ferramenta para indicar aos clientes que está apto a exercer, com qualidade, a sua atividade profissional.

O primeiro passo para emitir essa certidão é entrar neste endereço eletrônico: http://www.susep.gov.br/menu/servicos-ao-cidadao/emissao-de-certidoes?_ga=2.228313565.154127663.1606750119-713659323.1488561637

Em seguida, no espaço onde está escrito “clique aqui para emitir a certidão de corretores”, você terá acesso a uma tela com um quadro em que bastará escrever o nome do corretor (ou empresa corretora).

De acordo com a Susep, a busca pode ser feita utilizando apenas parte do nome ou o Código do Corretor, sendo que o termo a ser pesquisado deve ter, ao menos, três caracteres.

Clique, então, em “consultar”.

Será apresentada uma lista com os nomes dos corretores encontrados. Ao clicar no link da certidão, esta será aberta em uma nova janela.

A certidão será válida por 30 dias.

Fique atento às regras do Simples

Os sócios das empresas corretoras de seguros que aderiram ao Simples Nacional precisam ficar alertas às regras vigentes para não correrem o risco de ser excluídos do regime simplificado de pagamento de impostos.

Matéria publicada pelo Jornal Contábil destaca, por exemplo, que o limite de faturamento não pode ser ultrapassado de forma alguma. Atualmente, esse teto é de R\$ 4,8 milhões por ano. As empresas que ultrapassam esse limite devem automaticamente mudar para outros regimes de enquadramento como “Lucro Real” ou “Lucro Presumido”.

Outro risco é de ordem tributária. Dívidas também podem ocasionar na expulsão do Simples. É indispensável pagar os impostos em dia, com atenção especial para os débitos relacionados ao INSS.

IR 2021: não perca os prazos

A Receita Federal informou que o prazo para a Declaração do

Imposto de Renda Pessoa Física 2021 – ano base 2020 vai até o dia 30 de abril. Fique atento, pois quem enviar a declaração fora do prazo terá que pagar multa que, dependendo do caso, pode chegar a 20% do imposto devido.

De acordo com a Receita, devem declarar o Imposto de Renda, em 2021 todos aqueles que receberam rendimentos tributáveis acima de R\$ 28.559,70 em 2020 ou rendimentos isentos, não-tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma tenha sido superior a R\$ 40 mil no ano passado.

Também deve declarar quem obteve, em qualquer mês do ano passado, ganho de capital

na alienação de bens ou direitos, sujeito à incidência do imposto, ou realizou operações em bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhadas; receita bruta em valor superior a R\$ 142.798,50 em atividade rural; a posse ou a propriedade de bens ou direitos, inclusive terra nua, de valor total superior a R\$ 300 mil; passou para a condição de residente no Brasil em qualquer mês e se encontrava nessa condição até 31 de dezembro de 2020; ou optou pela isenção do imposto incidente em valor obtido na venda de imóveis residenciais cujo produto da venda seja aplicado na aquisição de imóveis residenciais localizados no país, no prazo de 180 dias, contado da celebração do contrato de venda.



Eventos abertos a todos em 2021

A Comissão Feminina do Sincor-RJ começa 2021 com a missão de ampliar a proposta que permeou os três anos de encontros mensais organizados no auditório do sindicato e de forma virtual durante a pandemia. Até então voltados apenas para as corretoras de seguros, os eventos deste ano vão estar disponíveis através de lives para todos os profissionais do Brasil. A ideia é atingir não só os corretores associados do Rio de Janeiro, mas também aqueles que atuam em outros estados.

“Chegou a hora de mostrar não só para os nossos associados o que o Sincor-RJ está fazendo para capacitar os corretores. A ideia é seguir com o mesmo foco do ano passado, que foi treinamento e capacitação técnica”, explica a presidente da Comissão, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza.

Os eventos continuarão a contar com convidados especiais de seguradoras, desta vez não só mulheres. Nesses encontros virtuais será possível tirar dúvidas sobre determinado produto e aprender mais sobre os diversos tipos de ramos que existem no setor de seguros. Um dos

objetivos principais é incentivar os corretores a diversificarem sua carteira de produtos.

A programação de 2021 ainda não está definida, mas Ana Cláudia já tem na cabeça os temas que poderão pautar os encontros. Ela quer priorizar produtos que ganharam fôlego extra durante a pandemia, como o seguro de vida. “Essa crise do coronavírus mostrou para muita gente que, de fato, não sabemos o dia de amanhã. O segmento de vida chamou atenção das pessoas, pela necessidade de nos sentirmos seguros num momento crítico como esse que estamos vivendo”, ressalta ela. Outros produtos como o seguro residencial e de responsabilidade civil também estão no radar da presidente da comissão.

Em 2020, a plataforma Zoom foi a escolhida para realização dos encontros virtuais. Este ano, Ana Cláudia diz que a ferramenta de acesso deve mudar, mas ainda não bateram o martelo. A determinação da presidente da Comissão Feminina é que as lives possam ser gravadas e acessadas pelos corretores pós-evento.

“Existem muitos profissionais que acabam não participando dos eventos porque não podem acessá-los naquele determinado horário. Então, é fundamental termos essa flexibilidade, para que as pessoas possam assistir aos eventos assim que puderem”.

BALANÇO 2020

A pandemia impediu os encontros presenciais em 2020, mas a tecnologia garantiu o networking e a troca de experiência entre os corretores no mundo virtual. Os eventos on-line contaram com convidadas especiais, entre elas a diretora de Ensino Técnico da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Maria Helena Monteiro. Em sua participação, Maria Helena falou um pouco sobre a importância da ampliação do universo feminino no setor de seguros.

“Motivação é a palavra-chave da Comissão Feminina desde o início de nosso trabalho. E vai continuar sendo a partir dessa nova fase, que vai abranger um público bem maior”, conclui Ana Cláudia.

AMMS quer mais espaços para a mulher



Simone Vizani é advogada e fundadora da AMMS

Eleita nova presidente da Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS), a advogada Simone Vizani destaca que, felizmente, as mulheres vêm conquistando espaços, ganhando expertises, inovando e criando. Contudo, ela ressalta que é preciso avançar mais, o que vê como uma das principais missões da AMMS. “Muitas formas de empreender estão surgindo. Tenho a certeza de que a criatividade e as habilidades femininas serão valorizadas e reconhecidas”, acentua.

Ela lembra ainda que o “Clube das Luluzinhas”, precursor da AMMS, era uma entidade informal, que reunia mulheres líderes na área de seguros e tinha a finalidade de promover o networking,

compartilhando as experiências dessas profissionais. Como conselheira, ela auxiliava na promoção desses encontros e foi a idealizadora do portal, que trouxe mais visibilidade para o clube.

No final de 2017, propôs a transformação do modelo e, junto com as demais conselheiras, fundou, em setembro de 2018, a AMMS. “Nosso objetivo é ver a mulher ocupando livremente todos os espaços e cargos nas empresas. Afinal, as mulheres representam 55% da força de trabalho do mercado, uma a cada três mulheres ocupam cargos de liderança, mas, quando se trata da mais alta liderança e do conselho, representamos menos de 8%”, acrescenta a nova presidente da AMMS.

ATUAÇÃO

Simone Vizani é advogada e integra o grupo de executivas do mercado de seguros que fundaram a AMMS, há pouco mais de dois anos.

Além de cursar Direito na Universidade Católica de

Petrópolis-UCP, ela tem formação em francês e inglês e fez pós-graduação no IBMEC, em parceria com a ENS – Escola de Negócios e Seguros, da qual, aliás, posteriormente, se tornou professora dos cursos de habilitação de corretores de seguros, certificação técnica de funcionários de seguradoras e da pós-graduação no MBA de Gestão Jurídica.

Simone trabalhou em algumas seguradoras até 2006, quando decidiu colocar em prática o plano de empreender no ramo do Direito de Seguros.

A nova diretoria da AMMS é composta ainda por Camila Maximo Davoglio (vice-presidente); Mariana Mota Valdiero (Diretora Tesoureira); Simone Ramos (Diretora Executiva I); Solange Guimarães (Diretora Executiva II); Paula Fernandes (Diretora Executiva III).

Já o Conselho Fiscal terá as seguintes integrantes: Carolina Fortunato de Jesus (Conselheira Fiscal I) e Liliana Caldeira (Conselheira Fiscal II).

Certificação Digital amplia o portfólio da corretora

Por: **Rafael Caprarole**

O uso da Certificação Digital segue avançando em todo o país e crescendo dois dígitos ao ano. Com a pandemia, a tecnologia se fortaleceu ainda mais, porque viabilizou que incontáveis empresas seguissem com sua operação à distância, assim como possibilitou que médicos continuassem prescrevendo e solicitando exames on-line por meio da Telemedicina e o uso da assinatura digital. Em 2020, pela primeira vez, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil), que regulamenta o setor, registrou a marca de mais de seis milhões de Certificados Digitais emitidos, comprovando ser um mercado promissor para investimento.

Se você ainda não conhece toda a potencialidade de uso do Certificado, são mais de duas mil aplicações compatíveis com a tecnologia. E essa quantidade aumenta constantemente com as novas demandas e serviços ofertados pelo governo. Em resumo: o Certificado pode ser usado para assinar documentos, realizar as entregas fiscais, se comunicar e resolver pendências com a Receita e outros órgãos federais, emitir notas fiscais, entre outros. Note que são aplicações presentes na rotina de empresas de todos os segmentos e portes e que também estão no dia a dia de pessoas físicas, como a formalização de um documento.

O Grupo Assuré Corretagem de Seguros é uma das empresas que investiu na Certificação Digital

para ampliar sua receita e a gama de produtos ofertados aos seus clientes. Desde 2012, eles atuam como uma Autoridade de Registro, a AR Garrido, da rede AC SINCOR RIO, onde são comercializados e validados Certificados Digitais. Conversamos com Ricardo Garrido, vice-presidente do Grupo Assuré, que conta sua experiência com o negócio da Certificação Digital.

Como você enxerga o mercado de Certificação Digital?

Vejo um mercado em expansão, uma vez que as empresas cada vez mais digitalizam seus processos. Acredito que esse crescimento deve se tornar ainda mais exponencial quando as empresas não somente digitalizarem suas atividades internas, mas, também, ofertarem serviços digitais aos seus clientes a partir do uso do Certificado.

O número de clientes da sua corretora aumentou depois que inseriu a Certificação Digital no portfólio?

Sim, e vejo potencial para aumentar ainda mais. Estamos trabalhando para isso.

O modo de aquisição do Certificado Digital se modernizou, permitindo que os clientes realizem o processo de compra totalmente on-line. O que você acha desta possibilidade?

Considero um avanço excelente, que trouxe e trará muitas oportunidades,

ampliando a região de atuação das ARs. Com a videoconferência não há fronteiras: é possível atender um cliente de qualquer lugar.

Como estão se preparando para a demanda de julho - Lei nº 14.063/2020, que amplia o uso da assinatura eletrônica?

Estamos treinando a equipe e modernizando nossa comunicação para aumentar nossa visibilidade e parcerias. Eu acredito que essa lei aumentará o volume de emissões e, por consequência, proporcionará o crescimento da nossa AR e de todas as outras que souberem aproveitar a oportunidade.

Para quem está pensando em entrar neste mercado: o que você diria?

Como toda atividade, o setor de Certificação Digital requer atenção e um plano de negócio estruturado para dar certo. É um mercado promissor porque o mundo caminha para a digitalização dos processos, para os serviços on-line, e a Certificação é a única tecnologia capaz de identificar pessoas e empresas na internet de maneira inequívoca.

Como foi o processo de abertura da sua AR?

Recebemos todo o suporte para iniciar a nossa operação, assim como podemos contar com a AC SINCOR RIO em nosso dia a dia.

O Limite dos Limites e a Resolução Nº 382/2020 da Susep



Texto de autoria do advogado Augusto Coelho Cardoso, consultor jurídico do SINCOR-RJ, com MBA's em Seguros e Resseguros pela Escola de Negócios e Seguros (ENS) e Comércio Exterior e Gestão de Negócios Internacionais pela FGV/RJ.

Tão polêmica, quanto “inusitada” - se é que se pode adjetivar assim - as disposições da Resolução nº 382/2020 - SUSEP, trouxeram inúmeras novidades, mas, em especial, grande preocupação e desconforto ao segmento securitário.

É preciso prudência aos Entes Supervisores - Reguladores - uma vez que suas ações impactam sobremaneira no mercado regulado, em especial o de seguros - no qual os corretores são as verdadeiras molas propulsoras, os verdadeiros responsáveis pela expansão e pela democratização dos produtos; mais que isso, é preciso responsabilidade, uma vez que a SUSEP - como entidade reguladora - não pode contribuir para a instabilidade do mercado, não deve produzir assimetrias; mas zelar pela expansão e promoção do mercado segurador propiciando condições operacionais para sua integração no processo econômico e social do país, conforme disciplina o Art. 5º do Decreto-Lei 73/1966.

Em verdade, o Art. 5º do DL 73/1966, funciona como verdadeiro fundamento de atuação; como valor-fonte que deve conformar e inspirar a atuação da

SUSEP; assumindo papel de extremo relevo no processo de edição de suas normas (Resoluções) - como é o caso da Resolução nº 382/2020; qualificando-se, em função de sua própria finalidade, como fator de neutralização de práticas ou de omissões lesivas cuja ocorrência possa comprometer, afetar ou, até mesmo, esterilizar o próprio mercado regulado; como um hospedeiro que elimina o seu hóspede e, portanto, a si próprio.

Decorre daí o título do referido artigo, pois há limite sobre os limites; impondo ao regulador - no caso a SUSEP - a obrigatoriedade de, ao invés de restringir os direitos já garantidos ao mercado securitário e, em especial aos corretores de seguros - que possuem legislação própria - Lei 4.594/64; garantir a sua plena fruição.

As restrições/limitações/imposições decorrentes das resoluções SUSEP devem surgir para desenvolver o mercado, promover a sua expansão e garantir a sua estabilidade, e não para prejudicar, inviabilizar ou amesquinhar os direitos já consagrados; sob pena de o fazendo, reduzi-los de tal forma que torne o ato inconstitucional; como é o caso da Resolução nº 382/2020 (em nossa opinião).

Um bom exemplo do contrassenso presente na Resolução nº 382/2020 é a equiparação dos corretores de seguros que, conforme já mencionado, possuem Legislação própria - Lei 4.594/64, na mesma categoria dos demais intermediários - como o representante de seguros e correspondente de microsseguros. Aliás, este absurdo também foi muito bem observado pela minha colega de profissão - Dra. Érika Gleicher, em seu brilhante artigo: “A iatrogenia da SUSEP com a Resolução n. 382/2020”.

Nesse mesmo contexto - o do contrassenso - a Resolução nº 382/2020 inovou ao impor aos corretores de

seguros a obrigatoriedade de “informar” ao cliente, antes de concretizar o seguro, o valor de sua comissão pela intermediação do negócio, como se a atuação do corretor estivesse atrelada única e exclusivamente a um momento estanque, ao momento da concretização do negócio. Talvez na SUSEP, exista quem não conheça da nossa Carta Política de 1988, em especial os incisos I e VII do Art. 22, que informam ser de competência privativa da União legislar sobre Direito do Trabalho e sobre a Política de Seguros; o que de certo não pode ocorrer através de Resoluções, mas sim de Lei Ordinária - com a manifestação do Poder Legislativo (Câmara e Senado).

Ao contrário dos argumentos ventilados pela SUSEP, a obrigatoriedade criada para o corretor de seguros, de informar ao cliente sobre o valor da comissão não contribui para a estabilidade, para a expansão e nem para promoção do mercado securitário; mas sobretudo para desvalorizar a atuação do profissional qualificado e especializado que, apenas a título exemplificativo, no ano de 2019 foi responsável pela arrecadação de R\$ 270 bilhões, excluindo-se saúde suplementar e seguro DPVAT; reduzindo-o a um mero valor.

Tão fortes e preocupantes a assimetria e a instabilidade provocadas pela Resolução nº 382/2020 SUSEP junto ao mercado que, algumas seguradoras, têm “obrigado” os corretores de seguros a assinarem termos de responsabilidade de que estão cumprindo as determinações da resolução, sem que exista na sobredita norma qualquer disposição neste sentido, além de impor ao corretor uma indevida obrigação.

É preciso prudência e responsabilidade da SUSEP, ainda mais quanto a edição de resoluções que, em verdade, a pretexto de regulamentar o mercado, visam inovar no ordenamento jurídico, com o que não podemos concordar.



**JUNTOS GERAMOS
MAIS VALORES PARA VOCÊ.**



O Sicoob Credicor RJ e o Sicoob Coopvale agora são uma só cooperativa.

Agilize seu atendimento presencial nos seguintes endereços e evite filas e aglomerações:

Sede:

Rua Santa Luzia, 651/35º andar, Centro, Rio de Janeiro.

*Horário: de 11:00 às 15:00 horas.

Telefone: (21) 2262-9512.

Agência Compartilhada:

Rua do Carmo, 61, Centro, Rio de Janeiro.

*Horário de 10:00 às 14:00 horas.

Telefone: (21) 3030-0361 e (21) 3030-0362

Ponto de Atendimento:

Rua do Rosário, 99/5º andar, Centro, Rio de Janeiro.

*Horário: de 11:00 às 15:00 horas.

Telefone: (21) 2509-1511.

Ponto de Atendimento:

Rua Visconde de Sepetiba, 935, sla 1319, Centro – Niterói – RJ.

Horário: de 12:00 às 14:00 horas.

Telefone: (21) 2621-8889

Fale com a gente



faleconosco@sicoobcoopvale.com.br



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



ACSINCORRIO
www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**