



Revista
**Previdência &
Seguros**



ANO 81 • Nº 678 • MAIO/JUNHO DE 2021

SINCOR-RJ

**Veja o que muda na carteira de
automóveis**

**Proteção veicular: a reação do mercado
de seguros**



365 MOTIVOS PARA VENDER. **MUITO MAIS CHANCES DE GANHAR!**

A MAG 365 é uma plataforma de incentivo exclusiva da MAG Seguros que traz uma evolução na oferta de benefícios aos corretores parceiros.

Através da plataforma, os corretores parceiros entram para um programa de relacionamento que amplia suas oportunidades de ganhos e desenvolve suas habilidades profissionais.

Ao longo da sua trajetória como nosso parceiro, oferecemos condições especiais na aquisição de produtos e serviços que incrementam sua produtividade e trazem mais conforto para você e sua família.

Venha ser um corretor parceiro da MAG Seguros e garanta um pacote de recompensas diferenciado, que vai muito além da comissão.

MAG
SEGUROS

Envie um e-mail para sejaparceiro@mag.com.br

GRUPO MONGERAL  AEGON



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 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 Cláudia 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: Aivaldo de Freitas Silva

Representações

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

Redação

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

Nesta edição

MATÉRIA DE CAPA

11

A Susep deverá divulgar ainda em julho as novas regras para os seguros de veículos. A previsão da própria autarquia é a de que o início de vigência da norma ocorra entre agosto e setembro.

Segundo a superintendente da Susep, Solange Vieira, os ajustes irão agilizar o lançamento de produtos, expandindo a cobertura e tornando esse tipo de proteção mais popular.

As mudanças trarão ampla liberdade para a definição das condições contratuais. Poderá ser feita, por exemplo, a conjugação de coberturas com outras linhas de negócios.

A cobertura de cascos também poderá englobar diferentes riscos, seja abrangendo apenas furto e roubo, ou colisão ou incêndio.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o CEO da MAPFRE Seguros no Brasil, Felipe Nascimento, diz que o Brasil “é um país estratégico” para a companhia. Ele destaca o grande salto dado em tecnologia aplicada aos seguros, lista as ações voltadas para os corretores de seguros e aponta as carteiras que têm mais possibilidades de crescer.

PROTEÇÃO VEICULAR

8

Após os corretores de seguros iniciarem intenso movimento contra a prática nociva ao consumidor, adotada por associações que prometem “proteção” ou se fosse um “seguro”, entidades do setor começam a se movimentar para orientar a população.

MERCADO

16

Até abril, a receita acumulada nos segmentos de seguros (sem o seguro saúde), previdência aberta e capitalização, somou R\$ 92,7 bilhões, o que representou um crescimento de 15,1% em comparação ao mesmo período de 2020.

EVENTO

25

O Dia das Mães foi comemorado em alto estilo pelo Sincor-RJ, que promoveu ação especial, respeitando todos os protocolos de saúde e segurança que os novos tempos exigem.

LGPD: pequeno corretor deve ficar alerta

Foto: Mirian Fichtner



A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) exige total atenção, principalmente dos corretores de seguros de menor porte e, portanto, mais vulneráveis, que não contam com uma estrutura adequada para assegurar a devida proteção e a orientação necessária relacionada a eventuais atos que podem gerar punições e multas de valores elevados.

Há motivos para preocupação. Afinal, a categoria já vem enfrentando inúmeras dificuldades geradas para a adaptação e obediência a uma série de novas obrigações impostas pela Susep, principalmente aquelas dispostas na Resolução 382.

A partir da vigência da LGPD, redobram os cuidados necessários para evitar que o corretor de seguros sofra um grande abalo na sua atividade profissional.

E o perigo está próximo. Como a imprensa noticiou recentemente, corretoras de seguros estão sendo investigadas e podem ser punidas por descumprirem a LGPD. O motivo é a suspeita de utilização indevida de dados de clientes.

Diante desse quadro, a diretoria do Sincor-RJ está trabalhando para orientar o corretor de seguros que não tem acesso às ferramentas de proteção.

Inicialmente, a nossa orientação é para que a categoria fique atenta, sobretudo, a alguns pontos básicos:

Então, proteja os segurados. Não permita que os dados dos seus clientes vazem, não os forneça a ninguém sob hipótese alguma, a não ser que haja o consentimento expresso do cliente;

Atenção ao uso de redes sociais. Caso o número do WhatsApp do cliente tiver sido coletado para receber materiais informativos, esse mesmo usuário não pode receber promoções ou outras mensagens diferentes, sem a devida autorização;

Outro ponto importante: contrate um seguro de responsabilidade civil profissional.

No caso das empresas corretoras de seguros, a LGPD prevê a punição financeira, com multa simples, equivalente a até 2% do faturamento ou multa diária.

Além disso, a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) pode aplicar uma série de outras ações, incluindo advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas; bloqueio dos dados pessoais a que se refere a infração até a sua regularização; suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de seis meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador; e até a suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais.

Essa lei, válida para toda a sociedade, certamente é necessária e importante. Contudo, traz preocupação e aumenta muito nossa responsabilidade. Fique atento e conte com o apoio do seu Sindicato!

Henrique Brandão

PRESIDENTE

SEGURO RESIDENCIAL

SUA CASA
COM PROTEÇÃO DIGITAL
E COBERTURA PARA
HOME OFFICE.

AÍ EU VIC ONFIANÇA.
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 Autarquia, 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

Visão positiva e otimista para o Brasil



Nascimento afirma que o Brasil é “um país estratégico para a MAPFRE”

Há poucos meses no cargo, o CEO da MAPFRE Seguros no Brasil, Felipe Nascimento, já tem formada uma visão “positiva e otimista” sobre o mercado brasileiro. Nesta entrevista exclusiva para a Previdência & Seguros, ele comenta o grande salto dado em tecnologia aplicada aos seguros, lista as ações voltadas para os corretores e aponta as carteiras que têm mais possibilidades de crescer nos próximos anos. “O Brasil é um país estratégico para a MAPFRE”, afirma o executivo.

P&S – Como o senhor vê o mercado brasileiro?

Felipe Nascimento: O Brasil é um país estratégico para a MAPFRE, representa 15% de todos os negócios da companhia no mundo. É uma nação com grande potencial. Dados do estudo feito pela MAPFRE Economics revelam que o Brasil ocupa o 8º lugar entre 96 nações com o maior potencial para seguros. Um setor que pode ser 2,6 vezes maior do que o atual, se considerarmos que apenas 30% da frota está segurada, 15% das residências, 10% das PMEs têm alguma proteção e o seguro de pessoas abrange apenas 8% da população.

Minha visão é positiva e otimista para o Brasil. Mesmo durante a pandemia, a percepção sobre a importância de algumas proteções, como vida e residencial, cresceu. O país já deu um grande salto em tecnologia aplicada

aos seguros, com o avanço acelerado das insurtechs e startups que oferecem novas soluções para o setor.

P&S – Inicialmente, quais serão as prioridades como CEO e líder das áreas de Operações e Comercial e das equipes técnicas de seguros?

FN: A minha missão é dar continuidade às ações de expansão da MAPFRE, apoiando a ampliação da cultura de seguros no País e gerando maior entendimento sobre a função socioeconômica que o seguro proporciona. Posso uma longa trajetória na companhia e é muito especial assumir a liderança de uma organização sólida como a MAPFRE em meu país de origem.

P&S– O senhor foi diretor Corporativo de Tecnologia e Processos da Mapfre na Espanha. O que pode ser aproveitado dessa experiência?

FN: Entre as diversas atribuições que tive durante minha passagem pela Espanha, uma das mais recompensadoras foi a de impulsionar a estratégia corporativa de transformação digital na companhia, que se apoia em dois eixos de ação: a digitalização do relacionamento com o cliente omnichannel e a digitalização das operações. A MAPFRE trabalhou para se adaptar à era digital, que tem impacto em todos os âmbitos da empresa. Prova disso são os mais de 300 projetos de transformação que foram realizados nas diferentes regiões e países, bem como as iniciativas de transformação de caráter global colocadas em andamento pelas áreas corporativas. Esse aprendizado eu trago para o Brasil, tendo como missão dotar a operação brasileira da agilidade necessária diante desta nova realidade social e tecnológica.

Continuamos nossa busca por melhoria de processos. Exemplo disso é o uso da robotização, que nos permitiu aumentar exponencialmente nossas transações automatizadas. No Brasil diversas áreas já utilizam RPA, permitindo focar esforços em tarefas com mais valor agregado para o cliente.

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

FN: A companhia acionou seu Plano de Continuidade do Negócio para preservar a saúde de seus

colaboradores e parceiros. O trabalho está sendo coordenado por um comitê multidisciplinar pautado nos seguintes pilares: bem-estar dos funcionários; reflexo zero aos clientes e incentivo à área comercial para preservação do negócio, com ações estratégicas em cada um deles.

Dessa forma, mesmo enquadrada entre os serviços essenciais, a companhia adotou o sistema de home office para todas as posições em que seja possível essa modalidade. As reuniões com prestadores, clientes e distribuidores acontecem online. Aos parceiros de negócio, a MAPFRE buscou minimizar os impactos da perda repentina de renda financeira e ofereceu condições especiais em renovações de apólices, assim como os pagamentos às oficinas de veículos foram antecipados.

Aos consumidores, além do reforço em canais digitais de atendimento, a MAPFRE ampliou as atividades cobertas no Seguro Residencial, beneficiando microempreendedores individuais que levaram seus negócios para casa. Também ofertou o serviço de telemedicina em categorias de Seguro de Vida, preservando a segurança e distanciamento social dos segurados.

Além disso, a companhia foi uma das primeiras do setor a incluir a cobertura de morte por Covid-19 em suas apólices de Vida e, posteriormente, para seguros Prestamista e Habitacional. Também criou o site Retomada Segura para apoio às empresas que tiveram de adaptar seus negócios para o retorno presencial.

Consciente de seu compromisso social, por meio da Fundación MAPFRE, doamos cerca de R\$ 18 milhões para o enfrentamento da pandemia do novo coronavírus no Brasil.

P&S– O que espera no pós-pandemia, particularmente no relacionamento com os corretores?

FN: Não podemos prever o fim da pandemia, mas enquanto ela durar manteremos o foco na oferta de um portfólio completo de produtos, adequado à nova realidade do consumidor brasileiro e atrelado à melhoria contínua de nossa eficiência operacional. Nossos serviços nos permitem adaptar nossas soluções a distintos perfis de consumo, tanto de

pessoas físicas, como de empresas. Além disso, atuamos cada vez mais na promoção de uma venda consultiva por parte de nossos parceiros, mostrando como o seguro é um elemento importante de segurança social, na medida em que garante a manutenção da renda, da sucessão familiar e da continuidade de negócios.

P&S- Quais mudanças foram implementadas e que novas funcionalidades foram desenvolvidas para ajudar os corretores?

FN: O relacionamento on-line com corretores de seguros já era uma realidade na MAPFRE, mas ganhou um novo significado com a pandemia. O que pareceu um afastamento, em um primeiro momento, muito rapidamente se converteu em proximidade por meio das várias plataformas de comunicação digitais disponibilizadas pela companhia, se mostrando extremamente estratégicas e eficazes, trazendo ainda mais proximidade com nossa rede comercial. Claro que ainda sentimos falta da presença física, mas a relação segue tão produtiva quanto antes, revelando o quão conectada segue a nossa operação, atuando em 100% de sua capacidade, sem interferir na segurança aos clientes, que seguem contando com todas as coberturas e serviços que oferecemos.

P&S- A MAPFRE Brasil investe na capacitação e desenvolvimento profissional desses parceiros?

FN: O importante é que os corretores saibam que podem contar com todo o know how e tecnologia da MAPFRE para atuar nesse mercado, que tende a ser cada vez mais competitivo. Trabalhamos continuamente em ferramentas de melhoria em sua jornada conosco, tanto no processo de venda, como no pós-venda.

Entre as ações para apoiá-los e aproximá-los da nossa companhia, o destaque é do programa Corretores Mais, que passou por atualizações este ano e tem outras previstas já para o segundo semestre. As mudanças realizadas no programa focam nos benefícios, estratégias e ferramentas para os distribuidores que atuam conosco. Outro exemplo são nossas formações, que permitem aos distribuidores o acesso a cursos para sua capacitação e de seus times, além de conhecimento mais aprofundado de nossos produtos e soluções.

A pandemia abriu a oportunidade para o corretor diversificar seus canais de relacionamento com o cliente,

permitindo que o consumidor escolha por onde prefere interagir com esse especialista em seguros. Por isso é tão importante que os corretores sejam versáteis na sua jornada de contato e relacionamento. Também é essencial que exista uma análise cuidadosa de sua carteira e aposte cada vez mais na sua capacitação para entender quais produtos são mais adequados a cada perfil de cliente, investindo em uma oferta personalizada. O corretor é o ponto de contato com o consumidor e ele deve utilizar essa proximidade para mostrar as proteções disponíveis.

P&S- A tecnologia reduz espaços para a atuação do corretor de seguros?

FN: Pelo contrário, o corretor é o consultor, o ponto chave e como já comentamos, o elo entre o cliente e a seguradora. Continuamos apostando nas relações de confiança, mas precisamos estar atentos e ser conscientes que todos temos que nos adaptar às novas necessidades de nossos clientes.

A tecnologia nos impõe novas realidades e nos exige adaptações, mas sempre será a necessidade do cliente que nos direcionará. Com consumidores cada vez mais exigentes, é essencial que os corretores e as seguradoras trabalhem juntos para conhecerem cada vez mais a jornada do cliente, digitalizando processos e tornando as operações mais fáceis e com produtos adaptados às novas realidades.

P&S- Muitos analistas garantem que o setor terá um novo significado para a sociedade no pós-pandemia. Acredita que o mercado está preparado para esse novo contexto?

FN: Com as pessoas ficando mais tempo em casa, e online, foi preciso oferecer novas ferramentas para contornar a falta de contato físico e alcançá-las onde e quando estivessem disponíveis, olhando cada vez mais para o modelo das plataformas. Não me atreveria a definir o novo perfil do consumidor, pois embora existam muitos estudos sobre os seus novos comportamentos, não sabemos quais irão se consolidar.

Uma coisa é certa: a pandemia acelerou muito o processo de digitalização e obrigou as empresas a se adaptarem a essa nova realidade. O mundo físico cedeu espaço para o mundo virtual e surgiram necessidades como os seguros baseado em uso e as apólices on/off. Por outro lado, o home office, que muitas empresas já

vinham timidamente implantando se converteu definitivamente em uma realidade. O que as companhias precisam fazer é entender essas novas necessidades dos clientes.

Infelizmente, no Brasil, muitas pessoas tiveram suas rendas impactadas pela crise do novo coronavírus, seja devido à queda no movimento em seus empreendimentos ou ao desemprego e creio que isso pode fazer com que passem a ter um novo olhar sobre os seguros, pois além de uma série de serviços, proporcionam estabilidade e proteção patrimonial.

Nossa expectativa é que o consumidor adote um perfil mais preventivo e direcionado à sua proteção, de sua família e da sociedade, abrindo portas para que ampliemos a cultura do seguro.

P&S- De que forma o setor foi afetado pela pandemia e o que pode ser projetado para o futuro?

FN: Acredito que a expectativa do consumidor com relação à sua experiência com o produto de seguros mudou na pandemia, e isso exigirá das companhias soluções disruptivas para que o cliente enxergue valor durante todo o seu tempo de utilização - e não só no acionamento. No caso da MAPFRE, essa atitude começa com a aproximação da empresa com startups, de quem a companhia espera receber soluções de fácil implementação por meio de seus programas de inovação aberta.

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

FN: Durante a pandemia alguns ramos se mostraram mais resilientes, permanecendo estáveis, como Agro, Empresarial e Grandes Riscos. Também percebemos maior interesse pelos seguros residenciais, em razão de as pessoas estarem em casa e buscarem proteção para o patrimônio e a família.

Acreditamos que a pandemia vem contribuindo para uma mudança na percepção do consumidor sobre a importância do seguro. Essa tendência deve se manter nos próximos anos, incluindo os seguros de vida, cujos serviços foram muito evidenciados e devem manter a alta procura. Os hábitos dos consumidores no uso de seus veículos também vem mudando e o mercado se preparando para oferecer soluções mais versáteis e dinâmicas.

Mercado une forças contra associações

Por: **Bianca Rocha**

Proteção veicular não garante proteção, seguro auto, sim. Essa é a frase estampada na homepage do site www.seguroautosim.com.br, criado recentemente pelas principais entidades de representação do setor de seguros, entre elas CNseg e federações associadas, com o objetivo de esclarecer à sociedade os riscos de contratação da proteção veicular. Além do site, a iniciativa conta com vídeos e a cartilha “Proteção veicular não garante proteção”, que inclui um encarte com quadro comparativo entre o seguro auto e a proteção veicular.

A ação surge algum tempo depois de os corretores de seguros iniciarem um intenso movimento e brigarem muito contra essa prática nociva ao consumidor, adotada por associações que prometem “proteção” como se fosse um “seguro de automóvel”, propositalmente semeando dúvidas e lesando as pessoas.

É, dessa forma, uma resposta do setor de seguros à crescente quantidade de reclamações por parte de consumidores prejudicados pelas associações que comercializam proteção veicular. A Susep e o Ministério Público Federal vêm atuando, nos últimos anos, em conjunto para coibir a atuação dessas

associações que estão espalhadas pelo Brasil, principalmente nas pequenas e médias cidades. A autarquia responsável pelo setor de seguros já ingressou com aproximadamente 213 ações civis públicas, das quais 29 tiveram reconhecidas a ilegalidade da atuação no âmbito dos Tribunais Regionais Federais das cinco regiões do País e do Superior Tribunal de Justiça, segundo informações contidas na cartilha “Proteção veicular não garante proteção”.

O desconhecimento em relação à proteção veicular é o motivo pelo qual muitos consumidores acabam comprando “gato por lebre”, segundo o professor de Direito do Consumidor, Ricardo Morishita. “O Superior Tribunal de Justiça, em 2018, se pronunciou e entendeu por unanimidade a ilicitude dessas associações e determinou a suspensão dessas atividades. Mas acaba sendo um jogo de gato e rato. Enquanto uma ação suspende uma atividade, outra já é criada na informalidade. Como não está sujeita a regulação, acaba sendo muito simples abrir e fechar uma associação”, afirmou o docente em sua participação no webinar “O mercado irregular de seguros na América Latina e os prejuízos aos consumidores”, organizado pela CNseg no último dia 21 de junho.

A proteção veicular não é um produto regulamentado, ou seja, não há garantias legais para o associado ou cooperado. Já o seguro de automóvel é contratado através de uma apólice, a seguradora tem normas estabelecidas pelo CNSP e pela Susep para que possa operar, o que lhe garante legalidade. Já a proteção veicular não tem uma regulamentação consistente. As associações de proteção veicular não querem se enquadrar no Código de Defesa do Consumidor, não admitem ser fiscalizadas pelo poder público e entendem que não estão sujeitas a pagar tributos.

A proteção veicular promete dar “garantias” aos veículos dos associados através de um rateio. No modelo, o associado paga uma taxa de adesão e uma mensalidade a título de despesas. Caso o membro queira sair da associação, deve quitar todas as obrigações junto à entidade. Se houver sinistro/ indenização, o associado deverá permanecer como integrante por mais 180 dias.

No caso do seguro de automóvel, o pagamento de uma eventual indenização é em até 30 dias após a entrega da documentação por parte do segurado, de acordo com regras da Susep. Em tese, a seguradora é responsável por planejar o fluxo de recursos para

#vamojunto

Petrolina

HDI e você, corretor: protegendo a mobilidade de nossos clientes.

HDI
SEGUROS

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br

cobrir sinistros. Nas associações, não há prazo determinado para o pagamento, não há órgão público regulador que estabeleça as regras da operação. Ou seja, na prática, nem todo mundo recebe aquilo que foi combinado.

“Geralmente, o consumidor é atraído por causa do preço mais barato. Mas é um barato que sai caro. Uma parcela significativa da sociedade não sabe a diferença entre seguro auto e proteção veicular”, comenta Morishita, listando os principais riscos de ingressar no mercado marginal. “O consumidor fica a mercê do risco de não receber sinistro e está sujeito a cobranças eventuais. Se der errado a contratação, não terá a quem recorrer, pois não há órgão que regulamente essas associações”, reforçou o professor.

A cartilha lançada pelas entidades do setor de seguros é clara ao afirmar que se a associação não

tiver dinheiro suficiente no fundo para arcar com algum imprevisto, o associado pode receber menos do que o valor total necessário. “Ou pode ser que a associação tenha que recolher mais dinheiro dos associados para cobrir essa indenização. Nessas situações, haverá associados que pagarão mais do que outros ou associados que receberão suas indenizações integrais e outros não”, diz o documento.

O valor mensal pago pelo associado não é calculado de acordo com o perfil dos condutores, mas levando em consideração apenas o preço do veículo. No seguro auto, o processo é diferente: o valor da apólice varia conforme as características do contratante - idade, sexo, localização do bem, tempo de habilitação são alguns dos itens analisados pela subscrição.

O vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, diz que um

dos pontos que mais aflige os corretores é o fato de a maioria dos meios de comunicação no país não conhecerem a fundo o mercado de seguros. Não é raro reportagens serem veiculadas na televisão apontando a proteção veicular como a opção mais adequada para o seguro de veículos. Isso acontece, segundo Garrido, pelo profundo desconhecimento da mídia, assim como do meio Judiciário, em relação aos riscos de contratar um produto que nem ao menos é regulamentado.

“Muitos tratam proteção veicular como seguro, mas praticamente só os profissionais do setor e as entidades que os representam conhecem os riscos de contratar esse modelo. É fundamental que o mercado seja mais incisivo na comunicação para fora do mercado de seguros, para a melhor conscientização dos consumidores”, afirma Garrido.

Regras flexíveis combatem irregularidade

A superintendente da Susep, Solange Vieira, disse em um webinar organizado pela autarquia, no último dia 25 de maio, que o marco regulatório do seguro auto deverá se tornar mais flexível. Segundo ela, a rigidez de normas dificultou a agilidade e a expansão desse segmento, abrindo espaço também para o mercado marginal. “Para combatê-lo, uma de nossas vertentes é a flexibilização das regras”, comentou.

As mudanças propostas pela Susep incluem a possibilidade de o seguro ser contratado mesmo sem identificação exata do veículo, a combinação de coberturas, a possibilidade de coberturas parciais de casco e a exclusão de limite para a caracterização de indenização integral. O objetivo, afirmou Solange Vieira, é aumentar a penetração do seguro auto.

Atualmente, de acordo com dados da Susep, o ramo auto gera somente 30% da arrecadação do setor no mercado brasileiro, e cobre apenas 15,6% da frota de veículos.

Novas regras para o ramo de veículos

Após concluir, na primeira semana de junho, a consulta pública que coletou sugestões de profissionais e entidades do mercado com base em minuta de circular, a Susep está finalizando a análise das propostas e deverá divulgar provavelmente ainda em julho as novas regras para os seguros de veículos. A previsão da própria autarquia é a de que o início de vigência da norma ocorra entre agosto e setembro.

Segundo a superintendente da Susep, Solange Vieira, os ajustes na regulação irão agilizar o processo de lançamento de produtos, expandindo a cobertura do seguro e tornando esse tipo de proteção mais popular tendo a tecnologia como base do desenvolvimento. “O ramo Auto gera somente 30% da arrecadação do setor. Contudo, mesmo sendo o principal ramo de negócios do mercado, é ainda incipiente, cobrindo apenas uma parcela muito pequena da frota, especialmente se comparado aos países desenvolvidos”, acentuou a executiva, durante webinar realizado pela autarquia.

Na avaliação dela, as mudanças no marco regulatório são fundamentais para oferecer mais flexibilidade ao mercado e, dessa forma, impedir que a “rigidez das normas” incentive o surgimento de um mercado irregular. “Estamos

trabalhando para combater isso e uma das vertentes é a flexibilização de regras”, acrescentou, fazendo referência à atuação das associações de proteção veicular, que atuam irregularmente no mercado legal de seguros.

De acordo com a Susep, atualmente, apenas 33% dos carros com até 10 anos de fabricação estão cobertos pelo seguro, no Brasil. O percentual de veículos com algum tipo de proteção securitária chega a 87% nos Estados Unidos. “Esperamos aumentar bastante a penetração do seguro auto com as novas regras. Tais mudanças, alinhadas às melhores práticas internacionais, permitem maior diversificação de produtos e preços”, frisou o diretor da Susep, Rafael Scherre, no mesmo evento, realizado no final de maio.

LIBERDADE

As mudanças trarão ampla liberdade para a definição das condições contratuais. Poderá ser feita, por exemplo, a conjugação de coberturas voltadas para o veículo com outras linhas de negócios.

A cobertura de cascos também poderá englobar diferentes riscos, seja abrangendo apenas furto e roubo, ou somente colisão ou apenas incêndio. Dessa forma, os

segurados terão a possibilidade de contratar o que realmente se adequar às suas reais necessidades.

Outra importante inovação permitirá que as coberturas de APP e de RCF estejam vinculadas ao condutor e não ao veículo segurado. “O seguro de responsabilidade civil facultativa do condutor já existe em outros países, atendendo a pessoas que optam por aluguel de carro ou viajam muito ou querem apenas ter cobertura para o auto que ocasionalmente irá conduzir, sem identificar esse veículo”, explicou a coordenadora-geral de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência da Susep, Mariana Arozo, durante a webinar.

Haverá total liberdade também para estabelecer critérios de definição do Limite Máximo de Indenização (LMI), desde que sejam utilizados textos “objetivos e claros” para os consumidores.

Nestes casos, a principal novidade é que, nos seguros para carros novos, poderá haver cobertura para o valor registrado na nota fiscal por um período maior.

Caso queiram, os segurados poderão optar pela cobertura de casco parcial. Mariana Arozo acentuou que, neste caso, serão

atendidos, principalmente, os consumidores que, pelas regras em vigor, têm dificuldades para contratar o seguro por questões financeiras. “Essas pessoas, que até querem ter a proteção, mas estão à margem do mercado, poderão contratar uma cobertura para uma parcela do veículo, assumindo parte do risco”, sugeriu a técnica da Susep.

Outro destaque é o fim do limite para as indenizações integrais, hoje fixado em 75%.

A futura circular também vai mudar as exigências para a aplicação de franquias, que poderão ser usadas para controle de risco e diferenciação no preço.

Assim, quanto maior a franquia, menor será o preço.

Para tanto, a Susep irá retirar do marco regulatório do ramo Auto a vedação de aplicação de franquia nos casos de danos causados por incêndio, queda de raio ou explosão.

Também passará a ser permitido o uso de franquia nos casos de indenização integral.

A circular vai formalizar ainda a permissão para a livre escolha de oficinas ou de rede referenciada, ou mesmo das duas formas combinadas.

Também será permitido o uso de peças novas ou usadas, originais ou não, nacionais ou importadas.

Isso não chega a ser novidade, mas vai constar de uma circular e não apenas através de uma carta circular, como ocorre agora. “Isso levou à exclusão do ramo auto popular do segmento Auto. Deixam de fazer sentido um normativo e um ramo específico para essa modalidade. O seguro popular não deixa de existir, mas não haverá mais necessidade de norma específica, pois a nova circular já engloba isso”, observou Mariana Arozo.

Conheça 10 novidades que virão com a circular

A circular que definirá as novas regras para a estruturação e comercialização de seguros de veículos trará muitas mudanças.

Abaixo, a Revista Previdência & Seguros lista as 10 principais novidades que serão implementadas:

- 1 - O seguro poderá ser contratado mesmo sem identificação exata do veículo;
- 2 - Livre combinação de coberturas;
- 3 - Conjugação de coberturas com outras linhas de negócios;
- 4 - Possibilidade de coberturas parciais de casco;
- 5 - Seguradoras terão liberdade para estabelecer critérios dos Limites Máximos de Indenização - LMI);
- 6- Será permitida a aplicação de franquia nos danos causados por incêndio, queda de raio ou explosão e também nos casos de indenização integral;
- 7 - Livre escolha de oficinas ou de rede referenciada, ou mesmo das duas formas combinadas;
- 8 - Possibilidade de utilização de peças novas ou usadas, originais ou não, nacionais ou importadas;
- 9 - Caso sejam contratadas as coberturas de RCFV e RCFC, em caso de sinistro coberto por ambas, a cobertura de RCFC deverá ser acionada a segundo risco da cobertura de RCFV; e
- 10 - Liberdade para a definição de critérios na cobertura de veículo zero quilômetro, com a supressão de prazo mínimo e da definição de “valor de novo”.

Sandbox atrai produtos inovadores



Solange Vieira: "Sandbox é um importante passo para o setor"

A Susep concluiu em 17 de junho a consulta pública para a definição de normas visando nova rodada do Sandbox, projeto de inovação para o setor de seguros. A proposta surge pouco menos de um ano após a primeira edição, que selecionou 11 projetos voltados para a inovação de produtos e serviços no mercado de seguros. Parte desses projetos já virou realidade com a criação de seguradoras digitais em operação. Desta vez, poderão ser selecionadas mais 15 propostas.

A autarquia concederá uma autorização para que essas empresas possam operar no setor de seguros com regras diferenciadas por três anos. O foco do Sandbox Regulatório está em

produtos massificados de curto prazo e, com isso, estão excluídos os segmentos de previdência, resseguros, grandes riscos e responsabilidade civil, por exemplo.

Além de capital mínimo requerido ajustado e proporcional ao Sandbox regulatório e à temporariedade da autorização, o projeto estabelece, ainda, outras facilidades, como a atuação em uma nova plataforma de comunicação tecnológica com a Susep e a redução do número de auditorias exigidas e do custo regulatório de forma geral.

A superintendente da Susep, Solange Vieira vê os avanços que o projeto propicia como

uma oportunidade estratégica para a inovação no setor: "O Sandbox é um importante passo para o setor e já podemos ver resultados com as empresas que estão operando. Nossa intenção com essa nova etapa é avançar no apoio ao desenvolvimento e inovações no mercado, permitindo novos entrantes e trazendo mais tecnologias, mais investimentos e mais acesso do seguro para a população", afirma Solange Vieira, em comunicado divulgado pelo órgão regulador.

Entre as novidades que o Sandbox já trouxe para o mercado de seguros estão a oferta de coberturas contra furto simples de celular e a utilização de inteligência artificial na análise de processos de ativação do seguro pelo cliente, com pagamentos de indenizações em segundos.

De acordo com o diretor da Susep Eduardo Fraga, a primeira edição do programa viabilizou também inovações para o consumidor nos segmentos de vida, acidentes pessoais e automóvel on demand, além de soluções digitais para empresas em ecossistemas de mobilidade, delivery, fintech e e-commerce. "Acreditamos que teremos mais soluções inovadoras e focadas em novas demandas dos mercados de seguros com esse novo edital", diz.

Mudanças na emissão da apólice



A Susep promoverá algumas mudanças importantes nas regras vigentes para a aceitação da proposta do seguro e para a emissão de apólices e de endossos. As alterações serão estabelecidas em circular que deverá ser publicada provavelmente em agosto. Antes disso, a autarquia irá coletar, até 15 de julho, sugestões de entidades e profissionais do mercado com base em minuta da norma colocada em consulta pública.

A primeira novidade é que não irá mais vigorar o atual prazo máximo de 15 dias para que as seguradoras se manifestem sobre a aceitação ou recusa da proposta de seguro.

De acordo com a Susep, esse formato não segue “as melhores

práticas internacionais”. Prova disso, segundo a autarquia, é o fato de o mercado brasileiro ser o único entre os diversos modelos analisados, especialmente dos países desenvolvidos, a adotar o procedimento de “manifestação tácita” da seguradora.

A Susep adianta que a futura norma deverá estabelecer, em vez da “aceitação tácita” de propostas, haja a “manifestação expressa das seguradoras”, tanto para aceitação quanto para recusa.

Assim, a data da efetiva aceitação da proposta será aquela que ocorrer primeiro entre a manifestação expressa pela seguradora, emissão da apólice ou certificado ou data de pagamento do prêmio, em caso de

cobrança total ou parcial efetuada dentro do prazo estabelecido.

Outra novidade será a necessidade de preenchimento e assinatura de proposta inclusive nos casos de “renovações não automáticas”. A providência tem como objetivo atender a “natural necessidade” de novo exame dos elementos essenciais à aceitação do risco.

EMISSÃO

A futura circular também irá desobrigar as seguradoras de emitirem e enviar documentos, como apólices ou endossos, para os segurados por ocasião da contratação do seguro.

Bastará somente disponibilizar tais documentos, na forma já prevista pela Circular 621/21 da Susep. Caso optem por apenas disponibilizar tais documentos, sem a emissão e o posterior envio aos segurados, as empresas do setor terão que comunicar essa decisão ao consumidor, por “meio hábil”.

Mas, se decidirem pela emissão e envio da documentação, as companhias terão que fazê-lo no prazo de até 15 dias contados da aceitação da proposta, como determina a regra vigente.

Por fim, a Susep irá oficializar o veto à cobrança do custo de emissão de documentos contratuais, dentre outros.

CNPJ: 33.055.146/0001-93

AlmapBBDO

**Pensou no futuro,
pensou no presente,
conte com a
Bradesco Seguros
agora e sempre.**

Com o Grupo Bradesco Seguros, seus Clientes podem contar com as melhores soluções em Auto, Residencial, Saúde, Dental, Vida e Previdência.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios. Saiba mais em: bradescoseguros.com.br

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000



bradesco
seguros

Receita cresce 15,1% em plena pandemia



Coriolano: cenário dependerá da taxa de aumento do PIB

O mercado de seguros está consolidando a tendência de rápida e sólida recuperação mesmo diante da crise provocada pela pandemia. Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), nos quatro primeiros meses do ano, a receita acumulada nos segmentos de seguros (sem incluir o seguro saúde), previdência aberta e capitalização, somou R\$ 92,7 bilhões, o que representou um crescimento da ordem de 15,1% em comparação ao mesmo período do ano passado.

De acordo com a autarquia, somente em abril, o setor arrecadou R\$ 21,5 bilhões, com expressivo crescimento de 36,5% em relação ao mesmo mês de 2020.

Destaque para os seguros de pessoas, com receita de aproximadamente R\$ 54 bilhões acumulada de janeiro a abril. Em comparação ao primeiro quadrimestre do ano passado, houve um avanço de 20,2%.

A Susep informou que as contribuições do VGBL quase dobraram de tamanho entre abril de 2020 e o mesmo mês no atual

exercício, com incremento de 96,7% na comparação. A receita acumulada este ano ultrapassou a marca de R\$ 38,3 bilhões no final de abril.

DANOS

Igualmente expressivo foi o crescimento da arrecadação apurada nos seguros de danos, que avançaram 11,8% no acumulado até abril, em relação ao primeiro quadrimestre de 2020, movimentando algo em torno de R\$ 278 bilhões.

A boa notícia para o mercado foi o resultado apurado no ramo auto, com receita de R\$ 11,3 bilhões acumulada de janeiro a abril, 3,9% superior ao do mesmo período em 2020.

E mais: na comparação entre abril de 2021 e abril de 2020, houve um crescimento de 7,9% nessa carteira, com prêmios de R\$ 2,7 bilhões no mês.

Entre as carteiras “emergentes”, o destaque ficou com os seguros de riscos cibernéticos, que quase triplicaram de tamanho. A receita acumulada em abril ficou pouco acima de R\$ 28 milhões. De acordo com a Susep, esse valor é 173,7% maior que o volume de prêmios registrado no mesmo período do ano passado.

SINISTRALIDADE

Nem tudo foi boa notícia. A sinistralidade apurada do seguro de vida atingiu o patamar de 97,3% em abril deste ano. Segundo a Susep, esse é o maior percentual registrado desde 2015 e corresponde a mais do que o dobro da sinistralidade observada

em abril de 2020, quando foi de 42,5%.

O seguro de vida em grupo foi um dos responsáveis por esse aumento, passando de 45,4% em abril de 2020 para 102,3% em abril de 2021.

CNSEG

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) comemorou o resultado apurado.

Segundo a entidade, nenhuma outra atividade econômica apresentou uma expansão tão vigorosa quanto o seguro no comparativo mês contra o mesmo período do ano anterior.

A CNseg destacou ainda o avanço das provisões técnicas do setor, que alcançaram a cifra de R\$ 1,2 trilhão no final de abril, crescimento de 8,8% sobre o mesmo mês, no ano passado.

Apesar dos números positivos, o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, acredita que os cenários ainda não permitem expectativas mais assertivas de desempenho do setor no ano. “O cenário neste ano corrente dependerá crucialmente do tamanho da taxa de aumento do PIB para abrir espaço à recuperação de ramos de seguros caudatários da produção industrial, agrícola e comercial, que é o caso dos grandes riscos patrimoniais. E dependerá também do incremento da renda pessoal e do emprego, combustíveis da demanda por produtos básicos patrimoniais, cobertura de vida, previdenciários, saúde suplementar e capitalização”, comenta Coriolano, no editorial do estudo “Conjuntura CNseg”, divulgado pela entidade.

Novidade para o corretor: conheça o Sicoob Coopvale

Por: **Bianca Rocha**

Com quase 7 mil associados, incluindo nesse grupo 2 mil corretores de seguros do Rio de Janeiro, o Sicoob Coopvale vem aprimorando uma série de serviços financeiros, com o objetivo de melhorar a experiência de quem faz parte da cooperativa de crédito. De quebra, está conseguindo chamar a atenção de empresas e pessoas físicas pelo Brasil interessadas em usufruir dos benefícios oferecidos pela instituição.

Desde 2019, quando se tornou umacooperativa delivre admissão (até então era segmentada, atendendo exclusivamente aos colaboradores da mineradora Vale), o Sicoob Coopvale passou a atender ao público em geral, ou seja, estando disponível para pessoas físicas ou jurídicas de qualquer atividade econômica e de todo o país se associarem. Em fevereiro deste ano, a história da cooperativa ganhou mais um reforço de peso: a incorporação da Credicor-RJ, agregando em seu quadro de associados os corretores de seguros do estado do Rio. Os ganhos para a categoria foram muitos, afirma o presidente do Sicoob Coopvale, Angelo Galatoli.

Todos os associados de uma cooperativa de crédito são, ao mesmo tempo, clientes e donos. Quando existem sobras, os cooperados participam delas na mesma proporção da utilização. E quando há prejuízos, são rateados



proporcionalmente à utilização. O Sicoob criou o FGCoop na mesma forma e garantia do Fundo Garantidor do Sistema Financeiro. O Sicoob Coopvale em 52 anos de existência sempre apresentou sobras”, acrescenta Galatoli.

Entre os serviços financeiros oferecidos pela cooperativa, está a possibilidade de os associados participarem de consórcios para a compra de imóveis, veículos, bens e serviços, com taxas atrativas. Há também a oportunidade de crédito imobiliário com juros competitivos no mercado. “Muitos de nossos associados optam por fazer a portabilidade de financiamentos com origem em outros bancos. Temos um excesso de liquidez e podemos perfeitamente oferecer isso ao nosso quadro com a maior segurança”, comenta Galatoli.

O presidente do Sicoob Coopvale ressalta ainda os serviços de pagamentos por meio da emissão

de boletos – um novo benefício que vem fazendo sucesso entre os associados. As empresas que fazem parte da cooperativa podem utilizar esse serviço para realizar pagamentos diversos. A instituição espera em breve estar emitido 1,5 milhão de boletos, diz.

“Enxergamos um grande potencial de crescimento nos próximos meses. Mesmo com a pandemia, nossa área comercial não parou e conseguiu trazer mais associados. Em paralelo, batemos todas as nossas metas em 2020, em relação ao número de associados e às sobras brutas (lucro) da cooperativa, que no ano passado foi de R\$ 1,51 milhão, número que é dividido proporcionalmente à operação de cada um com a instituição. O modelo de cooperativismo financeiro é muito interessante e só tende a crescer”, conclui Galatoli.

Avança busca por seguros de pessoas

Dados divulgados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) indicam que o cenário desafiador diante dos efeitos da pandemia, o avanço do desemprego e a necessidade de acelerar o programa de imunização da população tem despertado no brasileiro a conscientização sobre a necessidade de buscar proteção para si e para a família.

De acordo com a entidade, somente em abril, os contratos de planos de seguro de pessoas cresceram 24,3%, chegando a cerca de R\$ 4,1 bilhões e superando o alcançado no mesmo mês de 2020.

Já o impacto da pandemia da Covid-19 resultou em um volume pago de sinistros 116% maior em relação a abril do ano passado, totalizando R\$ 1,8 bilhão em indenizações no mês.

“É mais uma demonstração inequívoca de que a pandemia potencializou a busca por maior proteção. Retrato de uma nova percepção da sociedade sobre a importância do seguro de pessoas e o setor tem oferecido uma resposta à altura para atender as demandas dos consumidores”, diz o diretor executivo da FenaPrevi, Carlos De Paula.

Vida puxou o crescimento

O volume mensal de crescimento dos prêmios é puxado pelo seguro de Vida, nas modalidades Individual e Coletiva, que registraram R\$ 1,8 bilhão em negócios – uma alta de 23,5%. Os produtos de vida, em geral, cobrem indenizações por morte, invalidez permanente ou temporária e assistência funeral.

O seguro Prestamista gerou R\$ 1,3 bi em contratações em abril, aumento de 35% em relação ao mesmo mês do ano passado. A FenaPrevi explica que esse seguro é um dos mais procurados por cobrir riscos de inadimplência. “As seguradoras vêm amparando os clientes num momento agudo, o que não só ameniza as dificuldades mais prementes, mas também tem contribuído para a manutenção da sustentabilidade da economia como um todo”, frisa De Paula.

Coberturas como as de Acidentes Pessoais, Doenças Graves/Terminais e o Auxílio Funeral somaram R\$ 534 milhões, R\$ 112 mi e R\$ 83 mi, respectivamente. E tiveram, em abril, crescimento de 12,7%, 28,9% e 31,5% frente ao mesmo mês do exercício anterior.

SEGURADORAS

O cenário favorável nesse mercado tem incentivado as seguradoras a lançarem várias novidades para os consumidores.

A Tokio Marine, por exemplo, passa a oferecer, a partir de junho, nos produtos Vida Individual Homem e Mulher, a cobertura para Diárias por Incapacidade Temporária (DIT). A novidade garante um complemento à renda do Segurado diante de imprevistos decorrentes de acidente ou afastamento para tratamento de doença.

“É mais uma cobertura que busca oferecer qualidade em vida e comodidade ao dia a dia dos nossos Clientes. A DIT apoia o Segurado em momentos de afastamento do trabalho ocasionado por uma

doença ou um acidente. Ela permite que tanto o Segurado quanto seus familiares se concentrem apenas na recuperação, enquanto a Seguradora oferece o apoio financeiro necessário para que superem este momento inesperado”, explica Nancy Rodrigues, Diretora de Seguros de Pessoas da Tokio Marine.

Já a Bradesco investe forte no “Vida Viva Bradesco”, um seguro personalizável com diversas coberturas, serviços, assistências e até sorteios mensais no valor de R\$ 75 mil (valor líquido).

Destinado a pessoas com idade variando entre 18 e 80 anos, o produto oferece coberturas adaptáveis de acordo com o “momento de vida” do segurado, como explica campanha da seguradora que tem como estrela a atriz Gloria Pires.

Outra novidade é que a cobertura de morte poderá ser comercializada com a composição de quaisquer outras coberturas adicionais, inclusive de morte acidental, invalidez permanente total ou parcial por acidente, doenças graves, despesas médicas, hospitalares e odontológicas por acidente, diagnóstico de câncer, seguro funeral (individual ou familiar) e diária por incapacidade temporária, entre outros.

Entre as assistências constam, entre outras e além da funeral (individual ou familiar), palavra de médico”, cesta básica, proteção pessoal, pet completo, residencial básica, motorista amigo e segunda opinião médica internacional.



Nova coparticipação
SulAmérica PME
com Limitador Mensal

Redução de até **25%**
no valor do plano*

Seu cliente utiliza quando precisar e **não se preocupa na hora de pagar**.
Ao usar o plano de saúde, será cobrado, no máximo, o valor de coparticipação
mensal correspondente ao plano contratado.

Mais uma opção criada pela SulAmérica pensando na Saúde Integral, levando
bem-estar físico, emocional e financeiro para seus novos clientes.



Confira todos os
limitadores de cada plano
no Portal do Corretor.

SulAmérica

125 ANOS

ANS registra mais usuários em planos privados

Os dados estão no Boletim Covid-19, publicado em meados de junho pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O número de beneficiários de seguros e planos privados de assistência médica atingiu a marca de 48,1 milhões de pessoas em maio, o que representou um avanço de 0,32% em relação a abril.

De acordo com a agência, em comparação a maio do ano passado, houve um aumento em todas as modalidades de contratação.

O grande destaque, em termos de crescimento, foi o segmento de seguros e planos coletivos empresariais, que registraram incremento de 4,04%.

A ANS informou ainda que o índice médio de sinistralidade do segmento, de janeiro a maio, foi de 82%.

Houve um avanço em relação ao primeiro trimestre, quando esse percentual ficou em 75%

Contudo, a agência ressaltou que esse é o mesmo percentual observado no segundo trimestre de 2019, ainda no período pré-pandemia. “Não há evidências, até o momento, de que a tendência deva se alterar”, acrescentou a agência, em comunicado distribuído para a imprensa.

Os números apresentados no boletim indicam ainda que a quantidade de consultas em pronto-socorro e que não geraram internações cresceram em relação a abril, mas, segundo a ANS, ainda permanecem abaixo do observado antes do início da pandemia.

Houve também um pequeno recuo, de 0,09% no número de autorizações para exames e terapias eletivas entre maio deste ano e o mesmo mês, maio de 2019. “Nos primeiros meses de 2021 não houve um aumento de utilização de serviços de saúde no comparativo com 2019 (pré-

pandemia). Os números seguem no mesmo patamar, no caso de exames e terapias eletivas, ou até em patamar inferior, no caso de internações e atendimentos em pronto-socorro”, informou a ANS, em nota distribuída para a imprensa.

A agência apurou ainda que a taxa de ocupação de leitos para Covid-19 manteve-se estável em maio, em relação a abril, passando de 72% para 73%. Já a taxa de leitos para outros procedimentos subiu de 73% para 74% no mesmo período.

Por fim, a ANS identificou um aumento da inadimplência, que passou de 6% para 9% entre abril e maio. Ainda assim, a agência ressaltou que, também neste caso, os percentuais verificados por tipo de contratação do plano (individuais/familiares e coletivos), “permanecem próximos dos seus patamares históricos”.

Reajuste não foi definido

O setor aguarda com certa apreensão a divulgação do percentual máximo de reajuste nos planos individuais ou familiares, referente ao período de maio de 2021 a abril de 2022.

Há o temor que, pela primeira vez, a ANS decida pela redução dos valores vigentes atualmente.

Isso porque foi apurada a redução das taxas de sinistralidade e das despesas assistenciais, em decorrência da suspensão ou do adiamento de procedimentos médicos não emergenciais, no ano passado.

Setor teme explosão de custos

As entidades que representam seguradoras e operadoras de planos de saúde estão preocupadas com a possibilidade de explosão dos custos diante do elevado número de projetos de lei em tramitação no Congresso Nacional que, no embalo da pandemia, alteram significativamente as regras de funcionamento do setor.

No dia 18 de junho, entidades como a FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar, que representa basicamente as seguradoras e a Abramge (Associação Brasileira de Medicina de Grupo) foram ao Congresso Nacional entregar a deputados federais e senadores uma “carta aberta” em que apontam 14 pontos que mais ameaçam o setor e que também podem “afetar os mais de 48 milhões de beneficiários de planos privados, além do próprio SUS (Sistema Único de Saúde).

De acordo com esse documento, há o temor do que poderá vir da ocupação recorde de leitos e o crescimento “exponencial e generalizado” dos custos, especialmente de insumos e medicamentos.

Para essas entidades, no caso dos projetos, há o temor das prováveis consequências de

propostas como o afrouxamento da avaliação de novos procedimentos, alterações no reajuste das mensalidades; e novas despesas ou coberturas, que não estão previstas na legislação em vigor.

Tais propostas, alegam as entidades, ameaçam desorganizar toda a cadeia de prestação de serviços de saúde. Isso porque aproximadamente 90% das receitas dos hospitais privados e cerca de 80% das receitas dos laboratórios de medicina diagnóstica provêm de mensalidades pagas pelos contratantes aos planos de saúde.

Segundo a diretora executiva da FenaSaúde, Vera Valente, essas medidas atingiram principalmente as pequenas e médias operadoras, que correspondem a 89% de todo o segmento. A maioria dessas operadoras menores atua no interior.

O documento cita diretamente os Projetos de Lei 4201/12, que mantém a cobertura dos planos mesmo em caso de inadimplência; 6.330/19, que determina incorporação

automática de medicamentos oncológicos orais ao rol de procedimentos obrigatórios da ANS; 1.874/15, que determina cobertura para tratamento de transtorno do espectro autista sem limitação de sessões; e o 2564/20, que cria piso salarial para enfermeiros e técnicos de enfermagem.

“Nosso intuito é evitar sobrecarga ainda maior sobre um sistema já sob estresse; intervenções que resultem em quebras de contrato e suspensão de regras que dão sustentabilidade a operadoras e prestadores; e incorporação de novos custos que dificultem o acesso de mais brasileiros a planos de saúde”, informa texto de comunicado da FenaSaúde.

As entidades divulgaram ainda que o aumento da demanda por tratamento, provocado pela pandemia, aumentou os preços dos itens empregados na assistência, incluindo os EPIs (equipamentos de proteção individual) e medicamentos para pacientes internados, em especial em UTIs. Em alguns casos, o aumento chegou a ultrapassar o patamar de 500% nos preços de medicamentos.

Proteção mais ampla para baixa renda



A operação de microsseguros tem novas regras, que foram estabelecidas pela Resolução 409/21, publicada no Diário Oficial da União em 30 de junho.

A norma estabelece que devem ser classificados como microsseguros os produtos desenvolvidos e estruturados para a população de baixa renda, microempreendedores individuais, microempresas ou empresas de pequeno porte.

De acordo com a Resolução, os microsseguros devem ser regidos, no mínimo, por nove princípios e/ou valores básicos:

1 - inclusão: os produtos devem ser desenvolvidos de modo a promover a inclusão do público-alvo descrito no caput não alcançado pelos sistemas tradicionais de proteção securitária;

2 - simplicidade: as condições contratuais, os requerimentos e os procedimentos relacionados aos produtos devem ser simples e de fácil compreensão para os segurados, beneficiários e intermediários, desde a fase pré-contratual, até o cumprimento de todas as obrigações do contrato;

3 - foco no cliente: as coberturas devem ser desenvolvidas e oferecidas de modo a atender as reais necessidades dos segmentos específicos de seu público-alvo;

4 - acessibilidade: a distribuição e os custos do produto, a disponibilização das informações e os procedimentos de pagamento do prêmio e de regulação dos sinistros devem ser apropriados e compatíveis com seu público-alvo;

5 - transparência: todas as informações relacionadas ao produto devem ser prestadas de forma clara, objetiva, tempestiva e apropriada ao seu público-alvo;

6 - proporcionalidade: os controles das supervisionadas, incluindo os relacionados a risco de fraude, risco moral e seleção adversa, devem ser tratados considerando os riscos cobertos e a importância segurada dos contratos;

7 - sustentabilidade: os produtos devem ser desenvolvidos com o objetivo de proporcionar desenvolvimento social sustentável por meio de adequada mitigação de riscos da população em situação de vulnerabilidade social;

8 - educação financeira: as sociedades seguradoras devem empenhar-se em promover a capacitação dos seus empregados e 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; e

9 - inovação: as sociedades seguradoras devem considerar, no desenvolvimento e distribuição dos produtos, a adoção de novos processos, tecnologias, metodologias e procedimentos para atender as necessidades dos consumidores.

PLANOS

Além disso, foi estabelecido que os planos de microsseguros poderão ser estruturados com coberturas de danos e de pessoas, isoladamente ou em conjunto, no regime financeiro de repartição, e apresentar clausulado redigido em linguagem simples, amigável e de fácil entendimento.

As empresas que atuarem nessa modalidade terão que identificar claramente os riscos cobertos e excluídos e demais disposições que gerem direitos e obrigações para os proponentes, segurados e beneficiários, além de evitar a adoção excessiva de restrições e riscos excluídos.

Também deverão ser previstos prazos “tempestivos e aderentes às necessidades do público-alvo” para a liquidação de sinistros como resultado da adoção de processos de regulação de sinistro eficientes e rápidos.

O 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.

DE BRAÇOS ABERTOS PARA OS SEUS CLIENTES. DE MÃOS DADAS COM VOCÊ.

Quando podemos contar com a pessoa certa na hora certa, nos sentimos abraçados. E a Icatu sabe como o seu trabalho é importante para que isso aconteça.

É você que identifica as necessidades dos clientes, indica os produtos mais adequados, auxilia na hora da contratação e nos ajuda a estar ao lado deles em todas as fases da vida.

Contamos com a sua experiência e dedicação

para levar nossas soluções a milhões de brasileiros, fazendo com que suas vidas tenham momentos cada vez mais felizes e seguros.

Seguimos juntos, construindo uma história de sucesso em que a **tranquilidade financeira** proporciona **mais qualidade de vida.**

Fique com o nosso abraço.

icatu.com.br/corretor

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Centro de Relacionamento: 0800 285 3002.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

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



ICATU
Vida. Pra toda vida.

Live discute rumos do Seguro de Vida



A Comissão Feminina do Sincor-RJ realizou, dia 16 de junho, mais uma webinar transmitida ao vivo pelo canal do Sindicato no Youtube. O evento virtual, apresentado pela presidente da comissão, Claudia Fontenelle, e mediado pelo coordenador da Comissão de Eventos do Sincor-RJ, Osir Zimmermann, teve como tema central “Mercado de Seguro de Vida, um oceano de oportunidades”.

O convidado especial foi o diretor Comercial da Capemisa, Fabio Lessa, que destacou o papel do corretor de seguros. “O corretor é o nosso canal de distribuição, o nosso elo de contato com o cliente. A gente desfruta toda a inteligência e a estrutura do corretor de seguros para chegar até o segurado e

oferecer a proteção que os clientes realmente precisam contratar, quando estão expostos a riscos. É por intermédio do corretor de seguros que a gente consegue garantir a subsistência das famílias, quando acontece alguma eventualidade”, ressaltou.

Ele disse ainda que o corretor de seguros não é apenas “um canal de distribuição”, pois há tempos assumiu o papel de “pilare estratégico” do mercado, consolidando uma sólida estrutura de distribuição. “O corretor tem extrema relevância para a companhia, não só dentro da área comercial, mas em todos os processos de construção que a Capemisa adota, seja no relacionamento com o cliente, na tecnologia, na área técnica. Sempre

consideramos oferecer mais facilidades e ganhos para o corretor de seguros”, observou.

Em resposta a questionamento feito por Claudia Fontenelle, o executivo apontou algumas das ferramentas que a Capemisa disponibiliza para o desenvolvimento profissional dos corretores de seguros, especialmente nos negócios realizados no ramo vida. “A essência do nosso modelo de negócio pressupõe a formação intelectual e profissional do corretor de seguros. Oferecemos desde 2019 treinamentos extremamente diferenciados, para que o corretor possa se posicionar melhor, no ponto de vista comercial e de atendimento, perante seu cliente, e para que consiga objetivamente rentabilizar melhor a sua carteira. A Capemisa disponibiliza inúmeras ferramentas, sobretudo de treinamento e formação”, acentuou.

Lessa disse ainda que o seguro de vida é “um oceano azul de oportunidades”, que deve ser adequadamente aproveitado pelos corretores de seguros.

Na abertura da webinar, Claudia Fontenelle e Osir Zimmermann agradeceram a presença do convidado e elogiaram a postura da Capemisa em relação aos corretores de seguros. “São nossos parceiros de longa data”, frisou Zimmermann.

Dia das mães em grande estilo no Sincor-RJ

Por: **Bianca Rocha**



Pegando carona no sucesso do jantar dos corretores, em outubro do ano passado, o Sincor-RJ repetiu a dose de surpresa e confraternização, dessa vez para as mulheres associadas. O Dia das Mães, no último dia 09 de maio, foi comemorado à altura pelo Sindicato por meio de uma ação que respeitou todos os protocolos de saúde e segurança que os novos tempos exigem.

Com o slogan “Se você não pode ir até ao almoço em comemoração ao Dia das Mães, o almoço vai até

você”, o Sincor-RJ, em parceria com o iFood, disponibilizou um voucher no valor de R\$ 200 para as corretoras associadas ao Sindicato confraternizarem com seus familiares. Nos dias que antecederam a data, foram enviadas mensagens por e-mail e pelo WhatsApp para as profissionais, avisando que a comemoração não passaria em branco e que o Sincor-RJ estaria preparando uma surpresa para elas. A ação criou uma expectativa em torno do evento.

“Nós já tínhamos tido uma ótima adesão no jantar dos corretores no ano passado com esse modelo de celebração. Foram 1.240 corretores que participaram da festa feita totalmente de forma virtual. Ficamos muito felizes com isso e decidimos replicar essa ação em outros eventos comemorativos do Sindicato como o Dia das Mães”, afirma Jorge Mariano, diretor Administrativo e Financeiro do Sincor-RJ. Ele ressaltou que 200 corretoras foram contempladas na ação comemorativa do Dia das Mães.

O evento contou ainda com um vídeo comemorativo transmitido para as corretoras na data, com mensagens do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e dos diretores das seguradoras que patrocinaram a ação: SulAmérica, Bradesco Seguros, Porto Seguro, HDI Seguros e Tokio Marine (veja os depoimentos na íntegra, no final deste texto).

“Todos nós estamos passando por um momento difícil, por isso ficamos felizes de poder proporcionar um dia de celebração para as corretoras que são mães e profissionais. Com o voucher, elas puderam ter um almoço sofisticado e na companhia de seus familiares para comemorarem em grande estilo a data”, diz Mariano.

O próximo projeto nesses moldes deverá ser organizado pelo

Sindicato para a celebração do Dia dos Pais, em agosto, afirmou o diretor do Sincor-RJ. Para isso, a diretoria do Sindicato ainda busca as seguradoras que poderão patrocinar o evento. “Ainda está indefinido, estamos sondando. Mas a nossa intenção é sempre levar esse momento de alegria e felicidade para os corretores, e ajudá-los a passar por esse momento delicado que estamos vivendo”, finalizou Mariano.

Veja, abaixo, os depoimentos gravados em vídeo pelo presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e de executivos que apoiaram o evento:

Henrique Brandão – presidente do Sincor-RJ

Dia das Mães, talvez o dia mais significativo para toda humanidade. Nesse dia, 09 de maio, o sindicato está fazendo uma homenagem: corretora não vai ao almoço, mas o almoço vai até a corretora. Nós estamos fazendo isso porque as mães corretoras de seguros merecem pelo seu trabalho duplo de mãe, de corretora, de esposa, de avó...Então, nós, da diretoria do Sindicato, desejamos nesse dia das mães muitas alegrias, muita paz, muita felicidade, muito sucesso profissional. Ficamos muito felizes em poder proporcionar essa simples homenagem, de um brinde para que vocês possam comemorar com seus familiares, seu marido, seus filhos, seus netos. Muito simples, mas feito com muito amor e muito carinho para todas vocês, corretoras de seguros. Obrigado pelo carinho e pelo respeito que vocês têm pelo Sincor-RJ!

Raquel Giglio – vice-presidente da SulAmérica

É um prazer estar aqui para felicitar todas por mais esse dia. Mais uma

data para ser comemorada de uma maneira diferente do que estamos acostumados. Mas com muito amor. Pois é uma celebração da vida, mais do que nunca. Bom, durante essa pandemia nossa loucura diária só aumentou, né? É casa, trabalho, cachorro, filho. Tudo junto e misturado, mas a gente dá conta. E a SulAmérica está aqui com vocês. Somos uma empresa feita de pessoas para pessoas de coração e alma. Feliz Dia das Mães para todos nós!

Solange Zaquem – diretora Comercial da SulAmérica

Estou muito feliz em participar com o Sincor-RJ dessa homenagem do Dia das Mães. Em nome da SulAmérica, quero agradecer e dar os parabéns a todas por esse dia que marca a importância da mãe. Agradeço a parceria de todas vocês nessa jornada. E que nenhuma de nós pare de lutar, pois esse é o verdadeiro significado de ser mãe, o que a gente pode chamar de mãe guerreira. Um feliz dia para todas vocês que fazem desse amor o mais belo. Muito obrigada e um beijo grande para todas.

Antônio Carlos Costa – diretor Regional da HDI Seguros

Estou passando por aqui hoje para desejar um Feliz Dia das Mães para as nossas queridas corretoras de seguros e mães, nessa ação super especial que o Sincor-RJ está promovendo. Deixo aqui um grande beijo e votos de muita saúde e muita prosperidade para todas vocês!

Marcos Silva – diretor Comercial da Porto Seguro

Em meu nome e no da Porto Seguro desejo um Dia das Mães repleto de carinho, reconhecimento e felicidade. Obrigada por exercerem esse

dom com tanta dedicação. Mãe é um ser maravilhoso! Feliz Dia das Mães, afinal toda mãe é um porto seguro.

Sérgio Brito – diretor da Tokio Marine (Rio de Janeiro e Espírito Santo)

Queria parabenizar e agradecer o Henrique Brandão e toda diretoria do Sindicato pela iniciativa e pelo convite. Dizer que em nome de toda a Tokio Marine é uma honra muito grande para gente de prestar essa homenagem a mães do Brasil inteiro. Dizer o quanto vocês como mães são guerreiras na vida, na família e no trabalho. Vocês engrandeceram o mercado segurador durante todos esses anos e, em nome de toda diretoria da Tokio, destaco o quanto vocês representaram e representam em nosso dia a dia. Deixamos o nosso agradecimento e desejamos um dia muito feliz para todas vocês. Obrigada!

Leonardo Freitas – diretor Comercial da Bradesco Seguros

Passando por aqui para cumprimentar todas as mães, em especial as corretoras mães, vocês que tiveram a capacidade de emprestar o instinto maternal de cuidado e proteção para essa profissão tão importante, a de corretora de seguros. E com isso ampliar essa proteção, esse cuidado para o patrimônio, a saúde, a vida, o futuro, os sonhos e as conquistas de nossa sociedade. Que esse domingo seja um dia de paz, que vocês possam ter cada vez mais saúde. Continuem se cuidando. E aproveito para parabenizar o Sincor-RJ pela iniciativa e agradecer pela oportunidade de poder fazer essa merecida homenagem a todas as mães. Um grande abraço a todas!

Emoção marca os 55 anos do CVG-RJ



A comemoração dos 55 anos de fundação do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) teve como destaque a missa celebrada, no Santuário do Cristo Redentor, pelo carismático padre Omar. Foi um evento para entrar para história da entidade. “Não poderia existir local mais apropriado e abençoado para celebrarmos os 55 anos de fundação do CVG-RJ”, disse o presidente da entidade, Octávio Perissé, ao dirigir mensagem aos convidados e aos participantes da celebração, transmitida pelo canal oficial do Santuário no Youtube.

O diretor do Sincor-RJ, Ademir Marins, que também é secretário do Conselho Consultivo do CVG-RJ, participou da solenidade.

Durante a missa, Octávio Perissé prestou homenagem às mais de 514 mil Vidas perdidas pela pandemia, lembrando que, entre as quais, encontram-se “profissionais, colegas, amigos e familiares de pessoas muito queridas e próximas de todos nós, ligados a este imenso mercado brasileiro de seguros, em especial ao CVG-RJ, entre fundadores, ex-presidentes e ex-diretores e familiares vitimados pela covid”.

Reitor do Santuário do Cristo Redentor, padre Omar fez uma celebração emocionante, concluída com aplausos aos 55 anos do CVG-RJ e cantando “Jesus Cristo”, música consagrada na voz de Roberto Carlos.

Trajetória - O CVG-RJ foi pioneiro a lançar um olhar acurado sobre o segmento de pessoas, em 1966. São 55 anos dedicados à causa levando adiante a nobre missão de treinar, disseminar cultura, educar e capacitar os profissionais para dar suporte ao mercado de seguros.

Ao todo, são mais de 1.200 associados, que participam de sua programação. Somente em cursos e treinamento de formação profissional, foram capacitados milhares de alunos, que hoje desempenham funções

importantes nas empresas do mercado, beneméritas e empresas apoiadoras de projetos especiais.

ENS completa 50 anos de fundação

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) completou 50 anos de atuação no mercado no dia 30 de junho. Nessas cinco décadas, através de uma trajetória marcada por pioneirismo e inovação, a escola treinou ou capacitou mais de 580 mil profissionais que atuam direta ou indiretamente no mercado de seguros.

Além disso, ultrapassou a marca histórica de 100 mil corretores de seguros habilitados em seus cursos.

Em nota para a imprensa, a ENS destacou que seguirá promovendo “uma educação transformadora, que contribui para o desenvolvimento dos agentes atuantes nas principais esferas do Seguro”.

Executiva assume área de negócios da MAPFRE

De volta ao Brasil após 25 anos de atuação no mercado internacional, a executiva Lucia Martinez Ribeiro assume o posto de Head de Desenvolvimento de

Negócios da MAPFRE Assistência. Segundo ela, a nova missão inclui trazer negócios rentáveis para continuar aportando valor. “O Brasil é poderoso em relação às oportunidades. A pandemia tem mudado a interpretação de risco, seguros e serviços, o que nos gerou novas demandas no País. Temos a inovação e transformação em nosso DNA e o leque de soluções em serviços, tecnologia e combinações de novos modelos de negócios que expandiram no último ano”, afirma.

Lucia Ribeiro diz ainda que a MAPFRE Assistência é uma companhia multisserviço e multicanal. Por essa razão, a intenção é oferecer as melhores práticas, desde tecnologias já desenvolvidas e implementadas em outros países como autosserviços, novas formas de comunicação com os clientes finais e com os corporativos.

Icatu Seguros lança nova logomarca

A Icatu Seguros, que irá completar 30 anos de atuação no mercado brasileiro, apresentou sua nova logomarca que, segundo a companhia, é mais humanizada e acolhedora, sinalizando o desejo de estar ainda mais próxima do cliente.

Junto com a nova logomarca, a empresa passa a adotar a tagline “Vida. Pra Toda Vida” que acompanhará a assinatura da marca Icatu, cujo posicionamento segue o binômio tranquilidade financeira e qualidade de vida.

O lançamento da nova logomarca e do novo posicionamento foi oficializado em campanha que



vem sendo veiculada desde o dia 07 de junho, tendo como base a mensagem da canção “O Que É, O Que É”, de Gonzaguinha.

As mudanças reforçam a proposta da Icatu ser uma seguradora ágil, flexível e mais humanizada, capaz de se adaptar ao negócio do parceiro, de forma altamente personalizada. A Icatu continuará a operar com Seguros de Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos.

HDI: benefícios do seguro em vida

O HDI Vida PME - produto fruto da parceria entre a HDI Seguros e a Icatu e voltado para pequenas e médias empresas - é exemplo de como o seguro de vida pode oferecer vantagens em diversas situações.

Entre as coberturas que o serviço oferece estão Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente, que proporcionam o pagamento de uma indenização ao segurado ainda

em vida, em caso de acidentes que o impossibilitem de trabalhar. Há ainda a inclusão automática do cônjuge e dos filhos do segurado.

“O seguro de vida protege a renda do segurado em casos inesperados até que ele consiga se reequilibrar financeiramente e o auxilia a ter uma vida mais digna. Em momentos delicados, além do apoio emocional, é reconfortante saber que teremos condições financeiras para seguir em frente”, afirma o vice-presidente Técnico da HDI Seguros, Mauricio Galian.

O HDI Vida PME também oferece as assistências “Kit Natalidade”, uma cesta com produtos higiênicos e alimentícios para a mãe e para o bebê; e “Cesta Básica”, com as opções de gêneros alimentícios ou crédito em cartão, nos valores de R\$ 120, R\$ 160 ou R\$ 180. Neste caso, o beneficiário recebe durante 12 meses uma cesta com gêneros alimentícios ou recarga no cartão em caso de morte do segurado.

FenSeg destaca avanços do setor



Antonio Trindade, presidente da FenSeg

Em entrevista ao programa “Panorama do Seguro”, do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindSeg-SP), o presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antonio Trindade, destacou a necessidade de o mercado digitalizar as operações e capacitar os profissionais, inclusive os corretores de seguros, diante da nova realidade do mercado.

Trindade comemorou avanços na regulamentação, destacando a liberdade para a customização de produtos e a simplificação dos processos, entre outros benefícios. “Essas mudanças conferem à indústria a condição de fazer coisas diferentes. Saímos de um mundo onde todas as ofertas são iguais, com exceção do preço, e agora temos a possibilidade de criar produtos mais focados em nichos, com muito mais qualidade e agilidade, e atrair novos clientes”, frisou.

O presidente da FenSeg enfatizou também a nova “consciência” da população. “As pessoas entenderam que é necessário se proteger e que o seguro mantém as coisas em atividade”, observou.

Segundo o executivo, o bom desempenho do setor no início do ano foi positivo. Ele citou como modalidades com bom potencial as concessões e privatizações. “Vejo grandes oportunidades em garantia e engenharia, por exemplo”, assinalou.

Relatório destaca ações da CNseg

O Relatório 2020 da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg desenvolve em seis capítulos os principais acontecimentos em um ano marcante e desafiador para o setor segurador.

O primeiro capítulo - Carta do Presidente - Marcio Coriolano, destaca a reação do setor à pandemia, chamando a atenção para a migração digital, a adoção do home office e a perspectiva de um modelo híbrido do trabalho - presencial e à distância- após o controle do vírus, além das iniciativas nos campos da inovação, compliance e desenvolvimento sustentável, aceleradas para atender às novas demandas da sociedade.

O segundo capítulo apresenta os grandes números do setor, que movimentou R\$ 500,9 bilhões (sem DPVAT) em 2020, registrando crescimento de 3% em relação a 2019. Para garantir os riscos que lhe são transferidos, o mercado já acumula ativos que equivalem a 23,5% da dívida pública brasileira, constituindo-se em um dos maiores investidores institucionais do País.

O capítulo “Dinâmica do setor de seguros” apresenta os impactos

da transição digital do setor de seguros, responsável direto pela continuidade dos negócios e por sua força de estabilização, ao repor financeiramente perdas seguradas. Nesse sentido, o relatório informa que foram realizados pagamentos da ordem de R\$ 1 bilhão de benefícios decorrentes de sinistros nos ramos seguros de vida e prestamista (cobertura de morte), seguro funeral, diária de incapacidade temporária, diária por internação hospitalar, seguro-viagem e previdência (risco e cobertura de morte).

O relatório assinala o diálogo constante mantido pela CNseg com o Governo e diversas entidades, suas atividades nas áreas legislativas e regulatórias, além de iniciativas e parcerias – nacionais e internacionais – que promovam as boas práticas e ajudem a fortalecer a cultura do seguro. Convertidos em números, CNseg monitorou 7.500 propostas legislativas no ano passado, quase dobrando o acompanhamento efetuado no ano anterior. Apenas no Congresso Nacional, foram apresentadas 6.257 propostas legislativas, 47% com o objetivo de enfrentar os efeitos da Covid-19. Desse total, mais da metade (3.155) tinha impacto direto ou indireto para o setor de seguros.

ANS atinge maior índice de resolução de demandas

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) informou que atingiu, em 2020, o maior percentual de resolução de queixas de consumidores registradas

em seus canais de atendimento desde 2013. De acordo com a agência, a cada 100 demandas, mais de 91 foram resolvidas pela intermediação de conflitos que a ANS realiza entre consumidores e operadoras de planos de saúde.

A Notificação de Intermediação Preliminar (NIP) é a ferramenta criada pela ANS para agilizar a solução de problemas relatados pelos consumidores. A partir do registro de uma queixa num dos canais de atendimento da Agência, uma mensagem é enviada automaticamente à operadora. A partir de então, a operadora terá até 5 dias para resolver demandas relacionadas à assistência do beneficiário ou até 10 dias úteis para solucionar queixas de natureza não assistencial, como problemas com carteira do plano, reembolso, reajuste.

“O índice de 91,6% alcançado em 2020 mostra a efetividade da NIP na solução ágil de problemas dos consumidores. Mesmo o ano passado tendo sido atípico, em razão da pandemia de Covid-19, a ANS conseguiu dar as respostas

necessárias à sociedade, atingindo esse patamar histórico de resolutividade”, destacou o diretor de Fiscalização da ANS, Maurício Nunes.

Capitalização cresce mais 5,3%

O setor de capitalização registrou uma receita de R\$ 7,6 bilhões entre os meses de janeiro e abril, um avanço de 5,3% em comparação a igual período do ano passado.

Os dados são da FenaCap (Federação Nacional de Capitalização), que reúne todas as empresas de capitalização autorizadas a operar no País. “Há um ano, estávamos no início das restrições provocadas pela pandemia, quando a crise sanitária interrompeu uma trajetória de crescimento. Mas o setor mostrou sua importância e sua função social e, desde fevereiro, vem apresentando alta nos negócios, com desempenho positivo na arrecadação”, analisa Marcelo Farinha, presidente da FenaCap.

Merece destaque a modalidade Filantropia Premiável, que tem

evolução diferenciada. No primeiro quadrimestre, a receita do produto cresceu 70,7% em comparação ao mesmo período do ano passado, atingindo R\$ 799 milhões. Os resgates da modalidade, que são destinados a organizações filantrópicas previamente credenciadas pelas empresas de capitalização, alcançaram R\$ 437,4 milhões.

Webinar da AIDA discute riscos financeiros

A Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA) realizará webinar, no dia 06 de julho, para analisar as tendências no mercado de linhas financeiras, bem como os desafios e as soluções em vista das inúmeras reivindicações indenizatórias à título de sinistros cibernéticos.

O evento, organizado pelo Grupo Internacional de Trabalho de Linhas Financeiras e Riscos Cibernéticos da entidade, contará com a presença dos principais especialistas, em nível internacional.



WhatsApp ajuda a aumentar vendas



O WhatsApp pode ser usado pelos corretores de seguros para a comercialização de seguros? O blog Segfy garante que é possível usar essa ferramenta para aumentar as vendas e lista seis dicas sobre como aproveitar melhor as oportunidades oferecidas pelo aplicativo.

Confira as sugestões:

1. Adote o WhatsApp Business

Um dos pontos para você entender como vender seguros pelo WhatsApp é utilizar a versão corporativa desse aplicativo. Com ela, você faz uma distinção clara do perfil pessoal e do profissional.

Essa versão business também é gratuita e oferece várias funcionalidades extras que otimizam a rotina da empresa. Por exemplo, com ela, é possível configurar respostas automáticas, criar mensagens personalizadas e desenvolver relatórios. Assim, sua corretora mostra mais profissionalismo ao mesmo tempo em que transmite credibilidade.

2. Utilize listas de transmissão

Listas de transmissão facilitam muito o trabalho para o corretor. Com elas, é possível agrupar clientes com os mesmos interesses e perfis e enviar mensagens personalizadas. O aplicativo

permite criar listas com até 256 contatos.

Apesar do envio ser para várias pessoas, cada usuário recebe o conteúdo individualmente. Essa funcionalidade ajuda a melhorar o relacionamento com o cliente, estreitando os laços com ele.

3. Ofereça conteúdo

Oferecer conteúdo de qualidade também é uma das dicas de como vender seguros pelo WhatsApp. Aproveite esse contato direto que você tem com o cliente e envie áudios, textos e vídeos, inclusive no pós-venda!

Lembra das listas mencionadas acima? Busque criá-las a partir de um funil de venda, identificando em qual estágio seu cliente está. Porém, é importante não exagerar na quantidade de material enviado e oferecer a possibilidade da pessoa sair da lista de transmissão a qualquer momento.

4. Construa audiência via redes sociais e site

Uma boa maneira de promover seu WhatsApp corporativo é divulgar o número nas redes sociais da corretora. Adicione o botão para iniciar a conversa no site, se possível, e facilite ainda mais essa interação com o cliente.

Outra dica é oferecer promoções através desse canal, como forma de atrair o público. Isso porque para enviar mensagem o cliente vai precisar salvar seu contato. Essa tática é chamada de confirmação dupla, na qual a pessoa confirma o interesse em seu negócio 2x – uma por meio da rede social e outra no WhatsApp.

5. Utilize a mensagem de voz a seu favor

Mensagens de voz são uma excelente maneira de como vender seguros pelo WhatsApp. O aplicativo facilita tanto, que é possível inclusive ter um banco com áudios respondendo a perguntas frequentes.

Utilizando esse recurso, você consegue responder rapidamente seu cliente, e não perde tempo digitando a mesma resposta para várias pessoas. Mas, é preciso sempre ter o consentimento do cliente! Por isso, é importante sempre pedir a permissão para enviar áudios. O mesmo vale para vídeos.

6. Utilize o WhatsApp para enviar cotações

Com tantas facilidades que o WhatsApp oferece, aproveite para enviar as cotações através dele. O processo de vendas pode ser totalmente conduzido pela ferramenta. E se sua corretora contar com um sistema multicálculo tudo ficará ainda mais fácil e prático.

Em poucos segundos você faz a cotação em várias seguradoras ao mesmo tempo e pode enviar a proposta direto para o seu cliente. Essa agilidade contribui muito para o fechamento da venda.

Simples: fique atento aos prazos

Os corretores de seguros enquadrados no Simples e que prorrogaram o pagamento dos tributos, aproveitando decisão aprovada pelo Comitê Gestor do Simples Nacional, através da Resolução 158/2021, devem ficar atentos.

Isso porque a primeira parcela, referente ao vencimento original em 20 de abril, já terá que ser paga no dia 20 de julho.

Já em relação à segunda parcela, cujo vencimento original seria em 20 de maio, os corretores de seguros devem se programar para realizar o pagamento até 20 de setembro.

Por fim, no caso da apuração relativa a maio de 2021, com vencimento original em 21 de junho, o pagamento ficou para 22 de novembro.

Vale destacar também que, segundo o Comitê Gestor, as prorrogações não implicam direito à restituição ou compensação de quantias eventualmente que já tenham sido recolhidas.

Além disso, os contribuintes que possuem débitos tributários também puderam aproveitar para negociar suas dívidas, através do Programa de Retomada Fiscal.

A Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional disponibiliza a negociação de débitos inscritos em Dívida Ativa da União até o dia 31 de agosto de 2021.

A prorrogação foi adotada em razão das dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras devido à pandemia e medidas de isolamento.

Informações sobre atendimento

O Sincor-RJ informa que, em decorrência da pandemia, o atendimento realizado aos associados deste Sindicato continua sendo feito em regime de home office, de segunda a sexta, de 09:00 às 12:00 e de 13:00 às 18:00.

Além disso, se preferirem, caso precisem de apoio do seu Sindicato, os corretores de seguros também podem entrar em contato pelo nosso Whatsapp: 21-96758-7195,

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

Transformação digital segura: oportunidade para os corretores

Por: **Rafael Caprarole**



O setor de seguros é um mercado pujante e influente na economia brasileira, com alta capacidade de inovação para oferecer aos seus clientes novas oportunidades e soluções.

Hoje em dia, especialmente devido às medidas de distanciamento social necessárias para combater a disseminação de Covid-19, estamos vivenciando as consequências de uma rápida transformação digital. Apesar das vantagens da modernização e da digitalização dos relacionamentos, essa mudança de paradigma também trouxe alguns riscos aos usuários, como o vazamento de dados, tentativas de fraudes eletrônicas, entre outros.

Nesse cenário, a certificação digital se apresenta como um caminho a ser seguido pelas corretoras de seguros que desejam acompanhar a evolução da sociedade e de seus próprios clientes para a economia

digital. O certificado digital é a ferramenta necessária para o usuário realizar as assinaturas eletrônicas qualificadas, as únicas que possuem validade jurídica e efeitos contra terceiros, garantindo a integridade, autoria e autenticidade de transações e documentos eletrônicos.

Atentos às tendências da sociedade moderna e da economia digital, desde 2014 o SINCOR-RJ é credenciado como uma Autoridade Certificadora da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira - ICP-Brasil, com o objetivo de trazer para as corretoras de seguros do Rio de Janeiro a Certificação Digital para compor o seu rol de soluções oferecidas aos seus clientes.

O mercado de Certificação Digital vem crescendo ano a ano, representando um grande mercado de atuação para os corretores de seguros. Por isso, o SINCOR-RJ tem

desenvolvido formas inovadoras de incluir os corretores de seguros do Rio de Janeiro nesta infraestrutura, tanto através da indicação de clientes para emissão do certificado digital, quanto pelo credenciamento da corretora para realizar todas as etapas do atendimento ao cliente.

Os corretores de seguros são os profissionais da proteção, especialistas em lidar com os clientes e oferecer a eles as melhores soluções para proteger aquilo que têm de mais valioso. Na economia digital e com a migração dos relacionamentos para a internet, é natural que sejam os responsáveis por garantir a sua segurança também no âmbito digital.

Caso tenha interesse em disponibilizar na corretora mais este serviço aos seus clientes, entre em contato com a AC SINCOR RIO.

ACSINCORRIO



CERTISIGN
A sua identidade na rede

Entre em contato conosco:
www.acsincorrio.com.br
contato@acsincorrio.com.br
 11 2305-6641 | 11 2305-6651

ACSINCORRIO

Previdência privada: pecúlio por morte



Augusto Coelho Cardoso

Não é de hoje que as pessoas, numa combinação entre a necessidade e a possibilidade, recorrem aos planos de previdência privada como forma de “garantirem” um futuro tranquilo para quando mais precisarem; sua tão sonhada e merecida aposentadoria.

Dentre os diversos produtos disponíveis no mercado atualmente, há a possibilidade de contratação de previdência complementar com plano de pecúlio por morte, garantindo-se ao(s) dependente(s)/beneficiário(s) do participante, o direito de receber um pecúlio.

É importante esclarecer que na acepção previdenciária, o pecúlio corresponde um benefício de pagamento único, que é devido ao(s) beneficiário(s), em razão

da morte do participante, quando esse risco encontra cobertura vinculada ao plano de previdência contratado. Nesse sentido, o pecúlio devido aos beneficiários em função da morte do participante, se assemelha a um seguro de vida.

Dessa forma, como o contrato de previdência privada com plano de pecúlio por morte se assemelha ao seguro de vida, estendem-se às entidades abertas de previdência complementar as normas aplicáveis às sociedades seguradoras, conforme o art. 73 da LC 109/2001 - (“As entidades abertas serão reguladas também, no que couber, pela legislação aplicável às sociedades seguradoras”).

Por se tratar de contrato assemelhado ao seguro de vida, ao pecúlio são aplicáveis as disposições legais e jurisprudências acerca do inadimplemento dos contratos de seguro de vida; mais especificamente no sentido de que o mero atraso no pagamento do prêmio não importa em desfazimento automático do contrato; exigindo-se, ao menos, a prévia constituição em mora do contratante pela seguradora, mediante interpelação devidamente comprovada.

Há, inclusive, posicionamento sumulado acerca do tema pelo Egrégio Superior Tribunal de Justiça: Súmula 616-STJ: “A indenização securitária é devida quando ausente a comunicação prévia do segurado acerca do atraso no pagamento do prêmio, por constituir requisito essencial para a suspensão ou resolução do contrato de seguro”.

Assim, não basta que o segurado esteja em atraso com o pagamento do prêmio para o desfazimento automático do contrato de seguro, sendo ônus da seguradora constituí-lo em mora, mediante notificação ou interpelação específica.

No entanto, a proteção conferida pela norma em comento, ou seja, vedação do desfazimento automático do contrato de seguro em caso de atraso no pagamento do prêmio deve ser moderada, sob pena de afronta à boa-fé e a lógica razoável do negócio celebrado.

Com esse entendimento, a 4ª Turma do Superior Tribunal de Justiça, nos autos do Recurso Especial 1691792-RS - julgado em 23/03/2021 - possuindo como Relator o Eminentíssimo Ministro Antônio Carlos Ferreira, entendeu ser legítima a recusa de entidade de previdência privada ao pagamento de pecúlio por morte no caso de inadimplemento das parcelas contratadas por longo período de tempo, independente da ausência de prévia interpelação para o cancelamento do contrato.

Ao que tudo indica, a velha máxima do direito permanece mais viva do que nunca: “Dormientibus Non Succurrit Ius” – o Direito não socorre aos que dormem”.

*Augusto Coelho Cardoso é advogado, 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.

E-maildecontato:augustocardosoadv@sincor-rj.org.br



**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**