



Revista
**Previdência &
Seguros**

ANO 79 • Nº 668 • SETEMBRO/OUTUBRO DE 2019

SINCOR-RJ

Novo mercado:

Susep regulamenta seguro intermitente e prepara o sandbox regulatório

#parabénsCorretor

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.
A Bradesco Seguros quer homenagear
e agradecer a todos os Corretores do Brasil
pelo trabalho e dedicação.



Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000





Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

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

Diretorias Especiais

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

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

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

Representações

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

Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica
Tel: (21) 3923-5817
Email: redacao@copeditora.com.br
Diagramação: Raphael Corrêa (raphael.correa@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

ENTREVISTA

6



A tecnologia veio para potencializar negócios, pois a informação hoje em dia é a chave do sucesso. A afirmação é do diretor executivo de distribuição da Zurich Seguros, Márcio Benevides, que, em entrevista exclusiva, afirma que a figura do corretor de seguros é sinônimo de conhecimento, de relacionamento e confiança. “Aliá-lo à tecnologia permite potencializar negócios”, diz o executivo.

REGULAMENTAÇÃO

8

A Susep alinhava um novo mercado, que terá muitas novidades para os consumidores, mas não deixa de causar certa preocupação. As duas principais medidas anunciadas até agora foram a regulamentação do seguro intermitente e o início da consulta pública para a formatação do chamado “Sandbox Regulatório”, que visa a atrair empresas inovadoras, que terão condições diferenciadas para atuar no mercado

HOMENAGEM

20

As principais lideranças do mercado, mais de 100 corretores de seguros e executivos das maiores seguradoras participaram da homenagem que o Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) prestou ao presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

COMISSÃO FEMININA

24

Como se tornar uma mulher empoderada e qual a diferença isso pode trazer para a vida pessoal e profissional? Esse foi o tema debatido no encontro mensal da Comissão Feminina do Sincor-RJ, realizado no auditório do sindicato.

ENSINO

26

A diretoria de Ensino do Sincor-RJ vai lançar, em breve, um portal onde poderão ser acompanhadas, a qualquer momento, todas as atividades da área de ensino e qualificação.

OUIDORIA

28

O Sincor-RJ está finalizando os preparativos para lançar a sua própria ouvidoria, que terá, entre outras motivações, evitar que o corretor necessite recorrer ao desgastante processo que envolve as ações judiciais.

O futuro chegou, mas não há o que temer

Foto: Mirian Fichtner



O futuro chegou e trouxe incertezas, desafios e naturais receios. Mas, o corretor de seguros precisa manter o otimismo e apostar na própria capacidade de gerar negócios, conquistar o consumidor e ampliar a sua carteira.

O Sincor-RJ vem investindo forte para treinar e qualificar o corretor e sua equipe para que possam estar adequados aos novos tempos. Nesse contexto, estamos direcionando todos os esforços para que a área de ensino do Sindicato esteja sempre pronta para atender a diferentes demandas do corretor de seguros.

No âmbito institucional, o Sincor acompanha com toda a atenção as mudanças na regulamentação que vêm sendo implementadas pela Susep. Temos, inclusive,

questionado algumas propostas, como a que, inexplicavelmente, pode tornar obrigatória a informação ao cliente do valor da comissão de corretagem.

É uma proposta que não se justifica por inúmeros fatores. O principal deles é que o corretor de seguros há anos vem assumindo, no Brasil, custos administrativos que sempre couberam às seguradoras. Essa peculiaridade do mercado brasileiro, por si só, inviabiliza a comparação com os valores médios de comissionamento praticados no mercado internacional.

Aqui, o corretor, invariavelmente, é muito mais que um intermediário do negócio. Na prática, assume quase toda a operação e merece ser adequadamente remunerado, ou mesmo restituído, por isso.

Outra proposta em discussão é a Sandbox regulatório, que dará incentivos para atuação das insurtechs na comercialização de seguros dito “diferenciados”. Claro que somos plenamente favoráveis às novas tecnologias, desde que venham aprimorar o mercado, a qualidade do atendimento prestado ao consumidor e a imagem do setor. Mas, é preciso analisar com calma os possíveis reflexos de tais mudanças, principalmente para que o consumidor não seja prejudicado.

A redução de preço é excelente. Mas, não pode ser vista como prioridade. Antes disso, é preciso oferecer produtos e serviços que a sociedade necessita. Até porque

é muito baixa a penetração do seguro no Brasil. A massificação e o atendimento pleno a todas as camadas da população, com a oferta de coberturas que atendam aos anseios do consumidor, é que tornarão o seguro mais acessível e barato. Não o contrário.

Temos um excelente relacionamento com a nova diretoria da Susep e acreditamos que a autarquia está no rumo certo para conduzir o mercado de seguros ao patamar que merece estar, como protetor das famílias e dos negócios. Estamos certos de que o diálogo será mantido com todos os setores do nosso mercado, principalmente com os corretores de seguros e suas entidades representativas, para que o consumidor brasileiro esteja cada vez mais bem atendido.

Afinal, quem compreende o cliente e sabe indicar o que ele, de fato, precisa é o corretor de seguros, que sempre esteve e sempre estará na linha de frente do mercado, prestando plena consultoria ao consumidor, independentemente das novas tecnologias que surjam.

Em nome da diretoria do Sincor-RJ, desejo a todos um Feliz Dia do Corretor de Seguros!

Henrique Brandão

PRESIDENTE

Assim como praia sem mar,
futebol sem bola e cinema sem pipoca,
**a SulAmérica não faz
sentido sem você.
Corretor de Seguros.**



12 de outubro

Uma homenagem da SulAmérica
aos Corretores de Seguros.


SulAmérica

Márcio Benevides

Diretor Executivo de Distribuição da Zurich Seguros

Rio de Janeiro é estratégico para a Zurich

Antes de seguir carreira como executivo de seguradora, o diretor Executivo de Distribuição da Zurich Seguros, Márcio Benevides, atuou por um bom tempo como corretor, experiência que, segundo ele, próprio, “contribui significativamente no processo de entendimento das necessidades desses profissionais”. Nesta entrevista exclusiva, Benevides afirma que ter um relacionamento cada vez mais próximo dos corretores “é imprescindível” para as seguradoras. “Esses profissionais, mais que ninguém, entendem a real demanda do nosso mercado”, assinala.

Para ele, a figura do corretor de seguros já é sinônimo de conhecimento, de relacionamento e confiança. Nesse contexto, aliá-lo à tecnologia permite potencializar negócios. “Informação hoje em dia é a chave do sucesso”, acentua o executivo da Zurich. Veja a entrevista, na íntegra:

P&S – O senhor atuou um bom tempo como corretor? De que forma essa experiência o ajuda no relacionamento com os profissionais que são parceiros da Zurich?

Márcio – Sim, fui corretor minha vida toda. E, certamente, esta minha vivência contribui significativamente no processo de entendimento das

necessidades desses profissionais. Os corretores constituem o principal elo entre a seguradora e seus clientes e possuem um papel fundamental para o desenvolvimento do nosso mercado. Ter um relacionamento cada vez mais próximo dos corretores é imprescindível para as seguradoras, porque estes, mais que ninguém, entendem a real demanda do nosso mercado.

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

Márcio – A tecnologia veio para potencializar negócios. Informação hoje em dia é a chave do sucesso. A figura do corretor de seguros já é sinônimo de conhecimento, de relacionamento e confiança. Aliá-lo à tecnologia permite potencializar negócios. A Zurich tem proporcionado inovações ao mercado de seguros com o uso de novas tecnologias e novas maneiras de chegar até o cliente, demonstrando o valor da solução em seguros e apoiando a corretor a evidenciar como ela ajudará o cliente a reduzir custos, aumentar receitas ou diminuir riscos.

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

tempo, impedir o distanciamento? A humanização nas relações com os corretores é uma preocupação da Zurich?

Márcio – A tecnologia é muito importante para simplificar processos e otimizar o tempo de todos nós. Na Zurich temos adotado uma série de inovações nos últimos anos pensando em facilitar a vida do corretor. Queremos que o meio tecnológico nos ajude, mas não queremos que crie uma distância entre corretor e seguradora. O nosso mercado é feito por gente. Não podemos nunca deixar o relacionamento, a conversa pessoal, o olho no olho morrerem. Nosso objetivo é aproximar as pessoas. Estreitar relacionamentos. Prezamos muito por essa próxima interação entre seguradora e corretor.

P&S – Nesse contexto, o que é e qual a importância do Programa “Experiência Zurich”? Quantos encontros já foram realizados e quantos estão programados para os próximos meses?

Márcio – O Programa de Relacionamento Experiência Zurich é a real criação de uma proposta de valor singular. Oferece vantagens e benefícios, principalmente, o reconhecimento pela parceria e fidelidade nos negócios em linha com o objetivo de construir e fornecer uma proposição consistente e diferenciada ao corretor. E, para restabelecer essa

conexão pessoal entre seguradora e corretor, o programa conta com os eventos Experiência Zurich que visam resgatar o contato, o aperto de mãos e, principalmente, a confiança no relacionamento. E não se trata de eventos com finalidade comercial. O objetivo é aproximação. Em 2018, foram realizados 18 encontros e, neste ano, até o final de setembro, 16 em diversas cidades do Brasil. Em 2019, ainda teremos mais cinco encontros, de outubro a dezembro. Quase mil corretores já participaram dos eventos Experiência Zurich por todo o Brasil.

P&S – Recentemente, o senhor afirmou para a imprensa que o foco no relacionamento interpessoal ajudou a Zurich a registrar crescimento das vendas e da lucratividade. Quais foram os resultados obtidos no primeiro semestre e qual a projeção para a segunda metade do ano? E de que forma o corretor ajudou nesse desempenho?

Márcio – Sim, acreditamos muito nos efeitos positivos de se valorizar o relacionamento interpessoal. E a prova disso são os números que refletem o crescimento sustentável das vendas e da lucratividade. No primeiro semestre, enquanto o mercado segurador avançou cerca de 6%, sem considerar dados de saúde, o Canal de Distribuição da Zurich cresceu 16%. Na área de auto, por exemplo, identificamos um aumento de 18%, com resultado, no Canal Corretor. Isso sinaliza que o corretor aprova a nossa iniciativa e se sente acolhido por todos dentro

da companhia. É uma estratégia vencedora num mundo cada dia mais conectado.

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

Márcio – Como já disse anteriormente, a informação é a chave do sucesso. Como em qualquer outra profissão, a atualização é necessária e deve ser uma busca constante. O corretor deve aprimorar-se e alimentar-se de informação. O conhecimento, a qualidade e a análise da informação constituirão um fator de singularização fundamental. E para o corretor não é diferente. É essencial buscar conhecimento, entender as mudanças do mercado e como reagir às necessidades do cliente. O corretor deve entender seu papel consultivo e exercer sua atividade com uma visão de gestor de risco. E, para isso, a informação é um grande diferencial.

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

Márcio – Entendemos que o mercado do Rio de Janeiro é bastante estratégico para a expansão do Canal de Distribuição da Zurich no Segmento Corporate, o qual temos investido e crescido acima da média do mercado.



P&S – Quais carteiras o senhor enxerga como mais promissoras para o corretor de seguros nos próximos anos?

Márcio – O foco estratégico da Zurich é levar aos nossos corretores o modelo de portfólio multiproduto. Acreditamos fortemente no crescimento promissor dos produtos de linhas financeiras, dos seguros de pessoas (Vida) e dos negócios de proteção contra ameaças cibernéticas.

O Zurich Proteção Digital crescerá muito em função da legislação. Globalmente, a companhia acumula oito anos de experiência com este produto, atuando em países com alta exposição como Estados Unidos, Inglaterra e China. Essa bagagem nos dá suporte para atuarmos no Brasil. Estamos prontos para atender grandes, médias e pequenas empresas dos mais variados segmentos.

Susep libera seguro intermitente e prepara o sandbox

A Susep alinhava um novo mercado, que terá muitas novidades para os consumidores, mas não deixa de causar certa preocupação. As duas principais medidas anunciadas até agora foram a regulamentação do seguro intermitente e o início da consulta pública para a formatação do chamado “Sandbox Regulatório”, que visa a atrair empresas inovadoras, que terão condições diferenciadas para atuar no mercado. “Estamos falando de empresas (S.A., por exigência legal) que venham com novas propostas para subscrição e retenção de riscos”, afirma o diretor da Susep, Eduardo Fraga.

Ele acrescenta que a intenção da autarquia é receber produtos e serviços que tragam, de fato, tecnologia diferente para o mercado de seguros aliada à redução de custos. “O objetivo é ampliar a cobertura de seguros no País com a diminuição dos preços dos produtos aos consumidores, estimulando a concorrência e a inovação, por meio de uma experiência diferente para os segurados”, enfatizou.

A consulta pública referente ao “Sandbox” começou dia 1º de outubro e se estenderá até o final do mês (dia 31). Diante da complexidade do tema, foram necessárias três consultas referentes a uma resolução do CNSP, uma circular da Susep e um edital para participação no Projeto de Inovação (Sandbox Regulatório).

A Susep tem pressa. No mesmo dia em que anunciou o início dessas consultas, a autarquia adiantou que a entrada em vigor dos normativos está prevista para janeiro de 2020.

PARTICIPAÇÃO

Inicialmente, a Susep avaliará os dez primeiros projetos que chegarem à autarquia no prazo determinado e que atendam aos requisitos do edital.

As propostas precisarão comprovar que possuem produtos ou serviços prontos para entrar no mercado. Após a aprovação, a Susep concederá uma autorização por tempo determinado para que essas empresas possam operar no setor de seguros com regras diferenciadas por até 36 meses.

Os critérios de análise técnica e de pontuação dos projetos também levarão em consideração se os produtos ou serviços apresentados são diferentes do que é oferecido pelo mercado atualmente, se podem ser comercializados em larga escala e se possuem projeção de riscos aos consumidores.

O foco do sandbox está em produtos massificados de curto prazo. Segundo a Susep, isso excluído automaticamente do “Sandbox” os segmentos de vida, previdência, resseguros, grandes riscos e responsabilidade civil, por exemplo.

O Sincor-RJ acompanha com atenção esse processo. Segundo o presidente do Sindicato, Henrique

Brandão, os corretores de seguros são favoráveis às novas tecnologias, desde que venham aprimorar o mercado. “Mas, é preciso analisar com calma os possíveis reflexos de tais mudanças, principalmente para que o consumidor não seja prejudicado”, alerta Brandão.

INTERMITENTES

Mais adiantado está o processo de oferta dos seguros intermitentes no mercado.

A Susep já publicou, inclusive, a Circular 592/19, que traz as condições gerais para a customização de planos de seguros com vigência reduzida de contrato e período intermitente, apontada pela autarquia como “uma evolução no mercado brasileiro de seguros”.

A Susep assegura que essa regulamentação permite adequar os produtos de seguro “às reais necessidades do consumidor”.

Nesse contexto, o órgão regulador entende que, na prática, a partir de agora, as seguradoras poderão oferecer apólices de seguros que são acionadas de acordo com a conveniência do consumidor.

O diretor da Susep, Rafael Scherre, cita como exemplo o seguro de automóvel. “Será possível adotar a opção “liga-desliga” quando o consumidor adquirir o produto ou mesmo optar por intervalos de contratação diferentes da praxe do mercado, que é o plano anual”, explica Scherre. ➡

POR TRÁS DE CADA HISTÓRIA, VOCÊ, CORRETOR.



Por trás de uma mãe que descobre o amor verdadeiro, do empresário que vira super-herói e do jovem que se formou doutor, **existe você, Corretor, que faz a diferença na vida dos Clientes.**

Assista às histórias da Tokio em sua homenagem:
[youtube.com/TokioMarineCor](https://www.youtube.com/TokioMarineCor)

12 de outubro
Dia do Corretor de Seguros

Corretor, Resolver
começa com você.

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

A Circular 592/19 estabelece que a vigência reduzida se aplica a períodos que podem ser fixados em meses, dias, horas, minutos ou mesmo a viagens, trechos e a quaisquer outros critérios estabelecidos no plano de seguro.

Já o período intermitente (“liga-desliga”) levará em conta os critérios de interrupção e recomeço da validade da apólice, bem como a inclusão ou a exclusão de riscos.

REAÇÃO

O mercado reagiu de forma positiva à novidade. Mas, executivos do setor admitem que o desafio é grande. O presidente da Comissão Atuarial da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais,

Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Marcos Spieguel, por exemplo, alerta que as seguradoras não podem ter medo de errar. “O processo de lançamento de produtos vai ser um desafio para todos nós. Será preciso ter agilidade. Brigamos tanto por normas que nos dessem essa flexibilidade, então agora temos que responder ao regulador e ao consumidor de forma rápida”, afirmou, em um painel que discutiu as novidades na regulamentação do mercado, durante a 9ª Conseguo, realizada pela CNseg, em Brasília.

ATENÇÃO

A regulamentação dos planos de seguros com vigência reduzida ou

com período intermitente exige atenção redobrada também dos corretores de seguros. Isso porque há alguns dispositivos que podem atingir o segurado. Exemplo disso é o artigo segundo o qual, nos seguros com vigência inferior a 24 horas, “não haverá restituição de valores em caso de cancelamento do seguro após o início do período de cobertura”.

É preciso ficar atento também a não aplicação da tabela de prazo curto nos seguros emitidos com período intermitente. Nesses casos, a devolução de prêmio e o ajuste de vigência, quando aplicáveis, serão calculados proporcionalmente ao tempo de cobertura decorrido em função do tempo de cobertura contratado.



Ser corretor é **atender a um chamado** para proteger vidas e cuidar do futuro de várias famílias, nós, da **Mongeral Aegon**, que atuamos com vida e previdência há 184 anos, estamos ao seu lado nesta importante missão.

Venha ter sucesso
ao nosso lado. Acesse:

[selecao.mongeralaegon.com.br/
com-susep/cadastro](http://selecao.mongeralaegon.com.br/com-susep/cadastro)

Oferecemos uma série de **benefícios e vantagens** aos nossos corretores parceiros:



Ferramenta de
venda digital



Amplo
programa de
relacionamento



Portfólio completo de
soluções de seguro de
vida e previdência



Treinamentos e desenvolvimento
presenciais e à distância por
meio da Universidade
Mongeral Aegon



Plataformas de
relacionamento e de
gestão de carteira



12 de outubro
Dia do Corretor de Seguro

MONGERAL AEGON

SEGUROS E PREVIDÊNCIA

Governo pode privatizar seguros públicos

O Governo estuda a privatização de algumas modalidades de seguros atualmente administrados pelo setor público. Essa possibilidade foi anunciada pela superintendente da Susep, Solange Vieira, que citou o seguro desemprego como uma das modalidades que podem passar para o setor privado. “No Brasil, se considerarmos o SUS (Sistema Único de Saúde), o INSS e o Seguro Desemprego, a participação do Estado no mercado é maior que a do setor privado. Temos de rever isso, trazendo para a iniciativa privada proteções como o seguro desemprego”, assinalou Solange Vieira, na solenidade de abertura da 9ª CONSEGURO, realizada pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), na primeira semana de setembro, em Brasília.

A superintendente da Susep defende ainda o “encolhimento” da presença do Governo no mercado de seguros. Solange Vieira ressaltou, contudo, que, em contrapartida, as empresas privadas precisam estar dispostas a correr riscos. “E isso vale também para o seguro de crédito à exportação, uma pauta importante do ministério da Economia”, observou.

Ela destacou ainda que a Susep está “trabalhando duro” para dar mais transparência ao mercado e para que o consumidor brasileiro possa ter acesso a mais coberturas, com o conseqüente aumento da concorrência.

Nesse contexto, Solange Vieira citou a regulamentação dos seguros intermitentes. “Esse mercado é um dos principais investidores institucionais do País, com reservas de mais de R\$ 1 trilhão. Seguro é um instrumento importante. Se não funciona, o setor público se sobrecarrega”, enfatizou.

FENSEG

A proposta de privatização de alguns seguros administrados pelo Governo foi muito bem recebida pelo mercado. O presidente da Federação Nacional de Seguros Privados (FenSeg), Antonio Trindade, por exemplo, afirmou que, caso a iniciativa privada assumira a administração de coberturas como os seguros desemprego e de acidentes de trabalho, o mercado

pode até praticamente dobrar de tamanho.

Em entrevista para a imprensa – também na Conseguero – Trindade lembrou que, até o final da década de 1960, o seguro de acidentes de trabalho (SAT) era privado. Houve, posteriormente uma tentativa da Susep de devolvê-lo à iniciativa privada, mas a proposta não avançou. “Em qualquer lugar do mundo, acidentes de trabalho são um risco privado”, salientou o presidente da FenSeg.



Solange Vieira, superintendente da Susep

Crescimento do setor volta a superar os dois dígitos

Após quatro anos, o mercado de seguros voltou a registrar crescimento acima de 10%. Segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), a receita de prêmios acumulada de janeiro a julho, sem considerar os seguros Saúde e DPVAT, somou aproximadamente R\$ 151 bilhões, o que representou um avanço de 11,3% sobre o mesmo período do ano passado. “Foi a primeira vez que a taxa voltou a crescer dois dígitos desde 2015”, comemorou o presidente da entidade, Marcio Coriolano.

Ele enfatizou ainda o fato de a arrecadação do setor ter crescido 16,8% em julho, se comparado ao mês anterior, e expressivos 29,2%, em relação a julho de 2018.

Márcio Coriolano frisou, contudo, que o crescimento do mercado tem se mostrado desigual. “Os segmentos e ramos respondem diversamente ao ciclo econômico e à preferência dos clientes”, comentou.

De acordo com a publicação “Conjuntura CNseg”, esse comportamento é ratificado pelo desempenho desigual dos ramos de Benefícios (Vida, Previdência etc) e de Danos e Responsabilidades.

No ramo de Pessoas, houve alta de 13,7% no acumulado do ano. “Desta vez, além dos Planos de Risco – Vida e Prestamista terem mais uma vez se destacado, ocorreu recuperação expressiva da taxa de crescimento dos Planos de Acumulação da Família VGBL (14,6%)”, assinalou Marcio Coriolano.

Já nos seguros de Danos e Responsabilidades, a evolução foi menor, oscilando em torno de 6%. Neste segmento, o destaque foi o

ramo Patrimonial, com alta 12% no acumulado até julho.

Os ramos de Seguros Marítimos e Aeronáuticos, de Crédito e Garantias, de Responsabilidade Civil e o Seguro Rural também registraram avanços de dois dígitos.

Outro desempenho positivo foi apresentado por títulos de capitalização, que avançaram 12,7% nos sete primeiros meses do ano.



Marcio Coriolano, presidente da CNseg

Destaques até julho

Segundo a CNseg, foram os seguintes os principais destaques do mercado até o mês de julho:

- Taxa de dois dígitos de crescimento, pela primeira vez desde 2015;
- Receita (sem DPVAT e Saúde): R\$ 151 bilhões nos sete meses do ano, alta de 11,3% sobre o acumulado no mesmo período de 2018;
- O segmento de Pessoas contribuiu para o resultado apurado. A alta foi de 13,7%. No período, VGBl avançou 14,6%;
- Já o segmento de Danos e Responsabilidade cresceu 6% no acumulado do ano;
- Os títulos de capitalização mantiveram forte recuperação: 12,7% de alta, de janeiro a julho.

Ramo automóvel em baixa

De acordo com a CNseg, o seguro de Automóvel apresentou queda de 5,6% em junho, na arrecadação em relação ao ano anterior, mas, em julho, obteve um desempenho positivo, com crescimento de 4,3% na mesma métrica de comparação.

No acumulado de janeiro a julho de 2019, o produto cresceu apenas 0,1% em relação a 2018, com receita da ordem de R\$ 20,6 bilhões.

Apesar dos números positivos para o mês, na comparação em 12 meses, as taxas de crescimento ainda vêm caindo.

A CNseg destacou ainda o avanço do seguro Auto Popular, que, mesmo com pouca representatividade, tem ganhado força em 2019, apresentando uma taxa de crescimento de 649,7% na comparação entre julho de 2019 e de 2018. “No acumulado em 2019, o Auto Popular cresceu 303%, em relação ao ano passado, totalizando uma arrecadação de R\$ 6,6 milhões”, informa a entidade.

Mercado já faz projeção mais otimista

O mercado está mais otimista neste segundo semestre. Há, inclusive, um aumento da projeção de crescimento para 2019. A CNseg já espera um avanço que, em um cenário mais favorável, pode chegar a 10,6%, sem considerar os seguros DPVAT e saúde. Até mesmo a projeção mais conservadora indica um percentual acima de 8%, bem mais elevado do que a média da grande maioria dos demais segmentos da economia brasileira.

Até recentemente, a própria CNseg projetava crescimento de, no mínimo, 5,5% ou até 7,6%, para 2019. “Dependemos de um segundo semestre gordinho”, afirmou Márcio Coriolano, em entrevista para a imprensa durante a Conseguero, realizada pela confederação em Brasília, no início de setembro.

PREVIDÊNCIA

A maior aposta do setor é o desempenho da previdência aberta, até porque esse segmento costuma apresentar um resultado bem mais favorável no segundo semestre, principalmente no último bimestre, quando há volume maior de aportes em razão dos incentivos na declaração do Imposto de Renda.

A Reforma da Previdência ainda não se reflete no desempenho do setor privado. Contudo, segundo afirmou o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Jorge Nasser, também na Conseguero, se ainda não houve uma corrida dos investidores a reboque da aprovação da reforma na Câmara e do avanço da votação no Senado, ao menos já há “uma caminhada” nesse sentido. “O primeiro grande obstáculo é mexer nessa reforma paramétrica, com mudança no tempo de contribuição, redução do benefício e aumento da contribuição. Depois, é avançar em um segundo momento na capitalização”, projetou Jorge Nasser.

#CORRETOREMPRA SEMPRE



Parabéns, Corretor.

Seu profissionalismo faz com que cada passo dos seus clientes seja mais seguro.

12 de outubro

Dia do Corretor de Seguros



Reservas já somam R\$ 890,8 bilhões

As reservas acumuladas pelo setor de previdência privada aberta ultrapassaram a marca de R\$ 890,8 bilhões no final do primeiro semestre deste ano. Esse volume é 13% maior que o registrado em junho de 2018, o que demonstra a pujança de um segmento que vem crescendo rapidamente na última década, tendência que vem se consolidando a reboque da votação, no Congresso, da Reforma da Previdência.

Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), o setor também registrou de janeiro a junho um expressivo avanço da captação bruta, com o ingresso de R\$ 55,7 bilhões em novas contribuições, cifra 8,3% maior que a soma verificada no mesmo período do ano anterior.

Já a captação líquida (diferença entre contribuições e resgates efetuados) somou R\$ 20,4 bilhões até junho, 20,1% a mais que no primeiro semestre de 2018.

O setor fechou o semestre com 13,2 milhões de participantes, mesmo patamar de junho de 2018.

A FenaPrevi apurou ainda a desaceleração nos resgates efetuados pelos participantes. Os saques cresceram apenas 2,4% entre os dois períodos comparados. No primeiro semestre de 2018, eles haviam registrado expansão de 14,3% frente ao mesmo período de 2017.

Segundo o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, as contribuições cresceram e os resgates refluíram, mostrando maior disposição dos participantes em “direcionar recursos para poupança de longo prazo, de olho na formação de reservas para a aposentadoria”.

VGBL

No balanço do semestre, os planos do tipo VGBL responderam por 91% do volume captado entre janeiro e junho deste ano. Os planos PGBL responderam por 8% das contribuições, e os planos tradicionais de acumulação e FAPI por 1%.

No primeiro semestre, os planos individuais, feitos por pessoas físicas, responderam por 87,9% das contribuições. Os planos coletivos, patrocinados por empresas para

seus funcionários, geraram 10,5% dos ingressos e os planos para menores corresponderam a 1,6% dos novos depósitos.

RETOMADA

O mês de junho marcou forte retomada da previdência complementar aberta. A captação bruta registrou R\$ 10,1 bilhões, aumento de 35% frente a junho de 2018.

A captação líquida atingiu R\$ 4,9 bilhões em junho, valor R\$ 652,2% maior que os R\$ 700 milhões registrados em junho de 2018.

O VGBL respondeu em junho por 92% do volume captado no mês. O PGBL respondeu por 7% e os planos tradicionais responderam por 1%.

Os planos individuais, contratados por pessoas físicas, responderam por 89% das contribuições registradas em junho. Os planos coletivos geraram 10% dos novos ingressos no sistema e 1% dos recursos aportados foram direcionados para planos contratados para participantes menores de 18 anos.

PARA O EMPREENDEDOR, O NOVO **BLOG**
DA CAPEMISA É UM LUGAR DE CRESCIMENTO.
PARA VOCÊ, CORRETOR, É UMA
FERRAMENTA DE VENDAS.



Conheça o **Especialista-PME** e descubra como essa **ferramenta** pode ajudar a impulsionar suas vendas e impactar diretamente no seu relacionamento com os clientes. Afinal, quanto mais conhecimento, mais longe se chega.

Acesse: especialista-pme.com.br



Mercado terá novas práticas de conduta

A Susep vai alterar as normas válidas para as práticas de conduta no relacionamento com os clientes adotadas por corretores de seguros, seguradoras, entidades de previdência privada aberta, sociedades de capitalização, representantes de seguros, estipulantes, correspondentes de microsseguros e outros distribuidores. A autarquia também irá regulamentar a figura do “cliente oculto”, que será exercido por um funcionário do órgão regulador.

O Sincor-RJ recomenda que os corretores de seguros fiquem atentos aos termos da nova norma, ainda sem data para publicação, pois o descumprimento poderá resultar em multa de até R\$ 500 mil.

Essa norma vai estabelecer que as empresas do setor, incluindo os corretores, conduzam suas atividades e operações ao longo do ciclo de vida do produto observando princípios de ética, responsabilidade, transparência, diligência, lealdade, probidade, honestidade, boa-fé objetiva, livre iniciativa e livre concorrência, promovendo o tratamento justo do cliente e fortalecendo a confiança no sistema de seguros privados.

Ainda de acordo com o texto, o ciclo de vida do produto inclui

todas as fases do produto, desde a sua concepção, desenho e desenvolvimento até o cumprimento de todas as obrigações junto ao cliente, incluindo eventual renovação e tratamento de reclamações.

As empresas deverão promover cultura organizacional que incentive o tratamento justo e o relacionamento cooperativo e equilibrado com os clientes; tratar os clientes de forma justa; assegurar a conformidade legal e infra legal dos produtos comercializados ou distribuídos; levar em consideração os interesses de diferentes tipos de clientes no desenvolvimento e na distribuição dos produtos, assim como nas portabilidades entre produtos; efetuar a oferta, a promoção e a divulgação de produtos e serviços de forma clara, adequada e minimizando a possibilidade de má compreensão por parte do cliente; prover informações contratuais de forma clara, tempestiva e apropriada, visando à redução do risco de assimetria de informação; garantir que toda a operação relacionada ao sinistro, incluindo aviso, a regulação e o pagamento, seja tempestiva, transparente e apropriada; dar tratamento tempestivo e adequado às eventuais

reclamações efetuadas pelos clientes; e observar as exigências da Proteção de Dados do cliente, inclusive em relação a regras de boas práticas e de governança.

FIGURA

O “cliente oculto” será um servidor da Susep que irá se passar por um consumidor interessado em adquirir um seguro, título de capitalização ou plano de previdência.

A intenção é permitir que esse funcionário verifique a adequação e a conformidade das práticas de conduta à regulação vigente.

Esse servidor poderá pesquisar, simular e testar o processo de contratação, a distribuição, a promoção, a divulgação e a prestação de informações, via distribuidores ou não, de seguro, título de capitalização ou plano de previdência complementar aberta, com vistas a verificar a adequação das práticas de conduta, no que se refere ao relacionamento com o cliente, de eventual distribuidor ou do ente supervisionado à regulação vigente.

As empresas ou os distribuidores não serão avisados sobre a atividade de supervisão do cliente oculto.

#vamojunto

PRIMA

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

HDI
Seguros

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br

CVG-RJ homenageia presidente do Sincor-RJ

As principais lideranças do mercado local, mais de 100 corretores de seguros e executivos das maiores seguradoras participaram da homenagem que o Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) prestou ao presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, no dia 27 de agosto. “Henrique Brandão sempre demonstrou ser um batalhador incansável pelas causas que afetam os corretores de seguros do Rio de Janeiro. Ele jamais se deixou abater por qualquer entrave na luta pelos ideais da categoria. É merecedor de todas as homenagens possíveis”, afirmou o presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé.

Em clima de plena confraternização e alegria, a plateia, formada por mais de 200 pessoas, que lotaram o restaurante da Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ), aplaudiu bastante o homenageado quando Henrique Brandão destacou a força do mercado local e a importância

da reação do Rio de Janeiro diante das mudanças trazidas pela disrupção e integração. “Este momento requer o reposicionamento de todos os agentes do setor, corretores, seguradores e também do órgão regulador. Ou entendemos que essa transformação vai chegar rapidamente e precisamos estar preparados ou vamos perder para nós mesmos”, advertiu o presidente do Sincor-RJ.

Ele apontou a Reforma da Previdência como uma “gigantesca oportunidade” que surge para os corretores de seguros, assim como a reforma do Estado, que deve resultar em privatizações e investimentos privados de aproximadamente US\$ 1 trilhão nos próximos cinco anos. “Parte desses recursos ficará no Rio de Janeiro, a porta de entrada do nosso país”, observou, acrescentando que o mercado não pode apenas esperar a iniciativa dos governantes, sendo indispensável discutir, desde

já, o que fazer para receber tantos recursos.

Em outro trecho do seu discurso de agradecimento, Brandão salientou a necessidade de os corretores direcionarem o foco de sua atuação para a comercialização de seguros de vida e saúde e de benefícios, com destaque para os planos de previdência complementar. “Escuto sempre que comercializar planos de previdência não rende boa comissão. Mas, ao oferecer essa proteção, o corretor também vai vender o seguro de automóvel, residencial, o seguro saúde para o consumidor, que vai naturalmente virar seu cliente”, conclamou.

AGENDA

O presidente do Sincor-RJ apontou ainda a relevância de o setor privado elaborar uma agenda nacional, propondo ao governo meios para que os seguros possam oferecer à sociedade



produtos com alternativas para as novas realidades. “Indo além, precisamos lembrar que os investimentos que entram no Brasil devem permanecer aqui, e que a indústria de seguros participa disso”, frisou.

Henrique Brandão destacou também o investimento que o Sincor-RJ vem direcionando para a qualificação do corretor de seguros do Rio de Janeiro, através do programa e da plataforma de ensino. “Queremos preparar o corretor para que ele possa cumprir, com total êxito, a sua missão de agente econômico e do bem estar social”, afirmou.

CNSEG

Entre as lideranças presentes estava o presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Márcio Coriolano, que enalteceu a atuação de Henrique Brandão em prol do desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil e também agradeceu o homenageado pelo apoio oferecido desde quando iniciou sua trajetória no setor. “Agradeço a honra de me juntar a esta justa homenagem ao líder Henrique Brandão. Pelo que pude experimentar nesses últimos 26 anos de atividade no mercado, mais do que um empresário vencedor e líder dos corretores de seguros do Rio de Janeiro, reconheço nele um guerreiro do desenvolvimento do setor de seguros brasileiro”, afirmou.

SINDSEG

Já o vice-presidente do Sindicato das Seguradoras (SindSeg RJ-ES) e secretário do Conselho Consultivo do CVG-RJ, Lucio Marques, lembrou a trajetória de Henrique Brandão no mercado, onde o atual presidente do Sincor-RJ começou a trabalhar com apenas 14 anos, como office-boy de uma corretora. Anos depois, acabou adquirindo e transformando “em uma das maiores corretoras do país, o Grupo Assurê, hoje comandado por seu filho, Henrique Junior”.

Também saudaram o homenageado as demais lideranças que

compuseram a mesa diretora dos trabalhos: André Lauzana, vice-presidente da SulAmérica; Marcos Silva, diretor regional da Porto Seguro; Alexandre Vilardi, vice-presidente da Icatu Seguros; Leonardo de Freitas, diretor-executivo da Bradesco Seguros; e Osmar Navarini, diretor da Mongeral Aegon.

Além deles, estiveram presentes os presidentes do Clube dos Corretores de Seguros (CCS-RJ), Fabio Izoton; da Associação das Assessorias de Seguros (Aconsegr-RJ), Luiz Philipe Baeta Neve; e do Sindicato dos Securitários, Adolfo Lima.



Mulheres já são maioria nas seguradoras

POR BIANCA ROCHA

A terceira edição do estudo “Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”, coordenado pela Escola Nacional de Seguros (ENS), indica que os profissionais do sexo feminino já são maioria no setor. O levantamento aponta que a participação das mulheres já chega a 55% da mão de obra no mercado.

O estudo traz boas notícias, incluindo a redução do desequilíbrio nos cargos de alto escalão das seguradoras. Atualmente, há uma mulher para cada três homens em cargos de comando. Quando a primeira pesquisa, realizada em 2012, foi concluída, essa relação era de uma mulher para quatro homens.

Há um equilíbrio maior nos cargos de gerência das seguradoras: os homens ocupam 53,5% dos postos e as mulheres, 46,5%. Em 2012, a fatia correspondente às mulheres era de 41%.

Houve também um aumento do salário médio pago às mulheres, que subiu de R\$ 3,9 mil, em 2015, para R\$ 4,5 mil este ano. Mesmo assim, ainda há diferença expressiva quando comparado aos homens, cujo rendimento

passou de R\$ 5,4 mil para R\$ 6,3 mil no período comparado. Esses dados sinalizam que, em média, as mulheres ainda recebem o equivalente a 71% dos salários dos homens no mercado de seguros.

Segundo a diretora de Ensino Técnico da ENS, Maria Helena Monteiro, a probabilidade de um homem se tornar executivo no setor de seguros ainda é quase três vezes maior que a de uma mulher. “Ainda há um longo caminho a percorrer para mudar esse quadro”, alerta a executiva.

Ela ressalta, contudo, que há alguns dados que podem ser comemorados, como “a redução das desigualdades no período de seis anos”.

De acordo com a diretora da ANS, outro ponto positivo é que há um claro cenário de transformação do comportamento das empresas. “Existe a preocupação das empresas em aumentar a diversidade como uma decisão estratégica”, assinala Maria Helena Monteiro, acrescentando que o mercado de seguros vende para todos os públicos e “não pode ser gerido só por homens”.

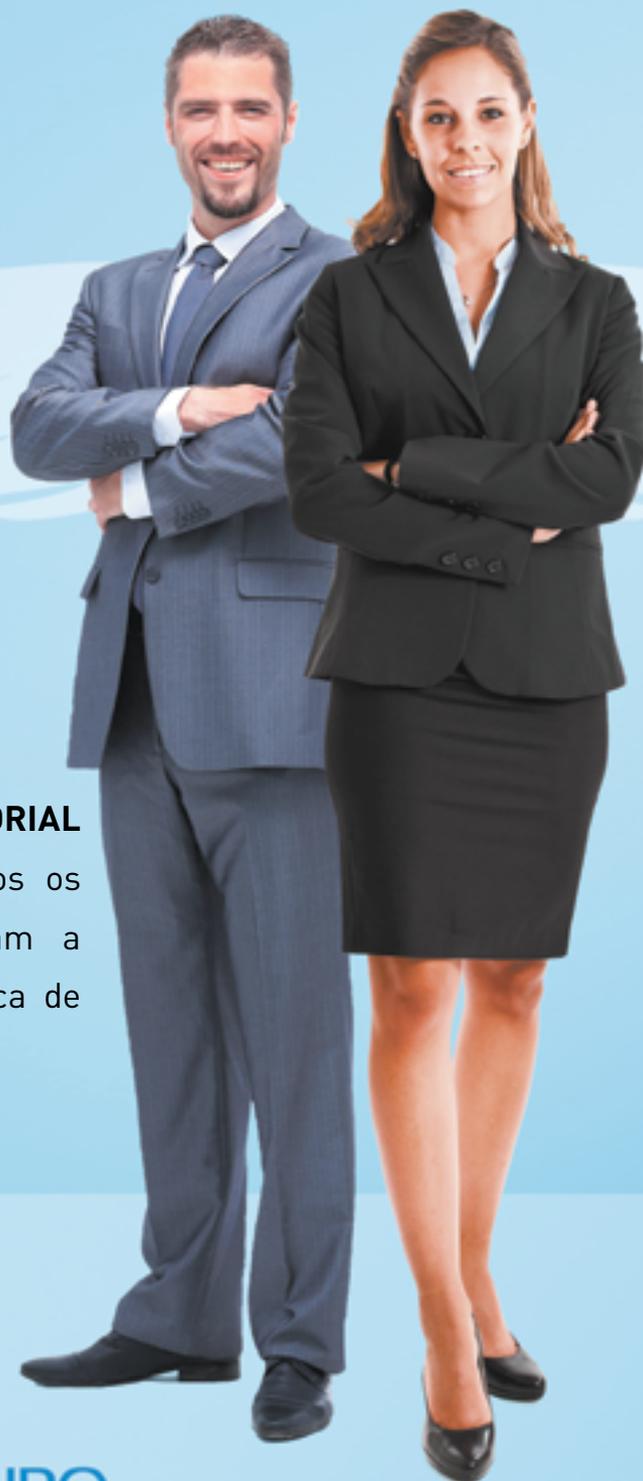
O estudo reuniu informações de 23 seguradoras, que têm aproximadamente 28 mil funcionários e respondem por mais de 80% do faturamento do setor. Foram enviados questionários específicos a mulheres executivas em atividade no mercado de seguros, dos quais 436 foram respondidos.

Aproximadamente 60% dessas executivas acreditam que a situação está melhor ou muito melhor do que há três anos, em termos de oportunidades e participação feminina no mercado de seguros. Outras 35% não notaram alterações e 5% acreditam que o quadro está ainda pior.

Maria Helena Monteiro coordenou o estudo junto com o consultor Francisco Galiza. Os resultados foram apresentados na nova edição da Conseguo, evento realizado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), em Brasília, no início de setembro.

12 de outubro - Dia do Corretor

DIA DE QUEM OFERECE PROTEÇÃO PARA SUA FAMÍLIA



ANS - nº 309222

ANS - nº 37301-0

O **ASSIM SAÚDE** e o **MEMORIAL SAÚDE** agradecem a todos os **CORRETORES**, que ajudam a oferecer assistência médica de qualidade.

Muito obrigado a todos!

GRUPO
ASSIM

(21) **2102-5555**
www.assim.com.br



MEMORIAL SAÚDE

(21) **3475-7500**
memorial-saude.com.br

Comissão discute benefícios do empoderamento

POR BIANCA ROCHA



Como se tornar uma mulher empoderada e qual a diferença que isso pode trazer para a vida pessoal e profissional? Esse foi o tema debatido no encontro mensal da Comissão Feminina do Sincor-RJ, realizado no dia 25 de setembro no auditório do sindicato. O evento contou com a presença de dezenas de corretoras, que assistiram a palestras inspiradoras, como da executiva de Comunicação e Marketing da Mongeral Aegon, Mônica Martins, e da coach de carreiras e lideranças e trainer de líderes e equipes, Márcia Durães Henrique.

Antes das apresentações, a corretora de seguros e braço direito na organização da Comissão Feminina, Cintia Arruda, falou um pouco sobre a importância da autoestima. “Ser empoderada é ser feliz com quem a gente é”, afirmou, pedindo para que as corretoras refletissem sobre suas metas pessoais e profissionais. Logo em seguida, as participantes leram

em voz alta frases de personalidades famosas que defendem a causa feminina.

Mônica Martins se autodeclarou uma das defensoras dessa causa. A executiva divide a rotina na seguradora com a de palestrante e consultora da empresa que criou, a Ela Conquista, especializada em motivar mulheres e empoderá-las diante dos desafios. Mônica falou um pouco de sua trajetória, que é cheia de histórias de superação. Vinda de uma família de baixa renda, com pai iletrado, mas “muito inteligente e empreendedor”, a executiva sempre foi curiosa e teve gosto pelo conhecimento. Começou a carreira no Bradesco, trabalhou na Coca-Cola e está há 12 anos na Mongeral Aegon, por onde já passou pela área de Recursos Humanos, antes de liderar o setor de Marketing.

“Comecei fazendo Odontologia, mas desisti e fui atrás do sonho de me formar em Pedagogia”, disse.

Mônica também ressaltou o quanto o setor de seguros precisa avançar para que haja um equilíbrio entre lideranças femininas e masculinas nas empresas. Na Mongeral, Mônica afirmou que a base de funcionários é equilibrada em relação ao gênero (58% mulheres e 42% homens).

“Mas, de 710 mulheres, apenas 24 ocupam cargos de liderança na seguradora. Vejo, porém, alguns avanços. Hoje já conseguimos abrir espaço para essa discussão, o que não acontecia antigamente”, comentou, para então afirmar: “Eu acredito que cada um tem seu valor. Homens e mulheres se complementam. As pessoas precisam ser escolhidas por sua capacidade técnica, emocional e acadêmica”.

A coach Márcia Durães falou sobre como lidar com as emoções no dia a dia. “É preciso perceber, entender e saber gerenciar as emoções. Esses são os pilares da inteligência emocional”. Ela também destacou a importância de traçar metas para se alcançar objetivos. “Podemos sempre rever essas metas e adequá-las de acordo com os nossos propósitos”.

Corretora de seguros há dois meses, Vania de Souza Silva foi ao encontro pela primeira vez. “Adorei e pretendo vir nos próximos. Esses eventos são importantes para nos fortalecer e criar parcerias”. A presidente da Comissão, Ana Cláudia Fontenelle, lembrou que o encontro fará um ano em outubro deste ano. “O resultado está sendo muito satisfatório. Há muita troca entre as corretoras. Elas se sentem mais valorizadas e capazes”.

UMA HOMENAGEM A VOCÊ, QUE COM A ZURICH, PROTEGE O QUE AS PESSOAS AMAM DE VERDADE.

Super-heróis nem sempre usam capa, mas com você, corretor de seguros, nossos clientes estão protegidos e têm mais tranquilidade para aproveitar os bons momentos.

12 de outubro: Dia do Corretor de Seguros.



**ZURICH SEGUROS.
PARA AQUELES QUE
AMAM DE VERDADE.**


ZURICH[®]

Portal vai facilitar acesso à informação

A diretoria de Ensino do Sincor-RJ tem uma grande novidade para os corretores de seguros. Em breve, estará disponível um portal onde poderão ser acompanhadas, a qualquer momento, todas as atividades da área de ensino e qualificação, através de vídeos. “O objetivo é permitir que todos possam ter acesso aos conteúdos”, adianta o diretor de Ensino do Sindicato, Arley Boullosa.

Ele acrescenta que esse é mais uma medida que visa a priorizar a qualificação do corretor, através de uma conduta diferenciada. A intenção é permitir que o conhecimento seja aplicado durante todo histórico de atuação profissional. “Precisamos avançar com a qualificação dos corretores de seguros no Rio de Janeiro. Temos tido sucesso até agora, mas precisamos nos reinventar e melhorar o que estamos fazendo”, frisa Boullosa.

Nesse contexto, palestras, cursos e workshops, além do “Café com Seguro”, lançado recentemente, têm se mostrado ferramentas eficientes. “Muitos corretores me dizem que suas operações foram melhoradas depois que passaram a frequentar nossa programação

de ensino no Sincor-RJ”, revela o diretor.

Segundo ele, em dois anos e meio, 2,8 mil profissionais já participaram de eventos organizados pela área de ensino do Sincor. Alguns corretores chegam a frequentar 80% desses eventos.

Mas, é preciso avançar. Para isso, os vídeos que serão disponibilizados no portal irão ajudar os corretores que não possuem disponibilidade para vir ao sindicato. “Isso faz com que o aprendizado aconteça em qualquer lugar e a qualquer hora e totalmente gratuito. Associados ou não ao Sincor-RJ podem assistir e também qualificar suas equipes com mais facilidade”, explica Boullosa.

EAD

Assim, o objetivo agora será o ensino a distância (EAD), com emissão de certificados para quem concluir com sucesso os cursos que estão sendo preparados.

Haverá uma avaliação e nota mínima para aprovação. Um professor fará a tutoria para os alunos inscritos durante a realização dos cursos EAD.

Além disso, a diretoria de Ensino vai certificar alunos e corretoras que possuam pelo menos 50% dos funcionários treinados pelo Sincor-RJ.

Isso inclui cursos genéricos, como o “Curso Básico de Seguros”, que forma turmas a cada três meses, e outros voltados para especialistas, como os de “Transportes” e de “Responsabilidade Civil” e outros mais específicos. “Queremos nos tornar referência no Brasil quando forem falar de ensino de seguros. Vamos ampliar ainda mais outros temas como empreendedorismo, marketing digital, gestão financeira, planejamento, etc. Queremos desenvolver pessoas e agregar valor para os corretores de seguros”, anuncia o diretor do Sincor.

APOIO

Já para os corretores de pequeno porte que têm dificuldade para investir em treinamento, o Sincor-RJ prepara um programa específico. “As seguradoras patrocinadoras (Bradesco, Icatu e Mapfre) estão nos apoiando na segunda etapa que a diretoria de Ensino iniciou este ano, e graças a elas, estamos conseguindo avançar”, conclui.

A collage of images on the right side of the page. At the top, there are three horizontal strips: a blue and white industrial structure, a solid orange rectangle, and a close-up of a turbine. Below these are three larger images: a modern glass skyscraper, a brightly lit industrial facility at night, and a group of business professionals in a meeting. At the bottom right, there is a pink rectangular area and an image of hands drawing on a blueprint.

CHUBB®

Nós nunca seremos maiores que o nosso menor cliente.

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

A Chubb é a maior seguradora de propriedade e responsabilidade civil de capital aberto do mundo.

Com operações em 54 países, disponibilizamos seguros corporativos e pessoais aos mais diversos grupos de clientes.

Somos reconhecidos no mundo todo, por nossa extensa gama de produtos, alta capacidade de distribuição e excepcional solidez financeira, contando com um time de mais de 31.000 colaboradores.

No Brasil, estamos presente nas principais capitais do país, buscando sempre a excelência na execução de nossos serviços, avaliando, assumindo e gerenciando os riscos com percepção e disciplina, atendendo e liquidando os sinistros de forma justa e rápida.

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

Chubb. Insured.

Sincor-RJ quer disseminar a cultura da “ouvidoria”

POR KAREM SOARES

O Sincor-RJ quer disseminar a cultura da ouvidoria entre os corretores de seguros. O Sindicato está, inclusive, finalizando os preparativos para lançar a sua própria ouvidoria, que terá, entre outras motivações, evitar que o corretor necessite recorrer ao desgastante processo que envolve as ações judiciais. “A nossa intenção é reduzir a ida à Justiça. A Ouvidoria pode obter junto a seguradora um acordo que atenda ao corretor, sem que seja necessário esperar por um longo período pela decisão judicial”, afirma a responsável pela Ouvidoria do Sincor, Vera Alves.

Ela acrescenta que a implantação do serviço depende de pequenos ajustes no site que receberá as demandas dos corretores. Além do site, será possível também recorrer à ouvidoria através de mensagens eletrônicas (e-mails) ou por telefone.

Vera Alves explica que o novo serviço segue o modelo estabelecido pelos órgãos reguladores (Susep e ANS – Agência Nacional de Saúde Suplementar) e pelo Procon para as ouvidorias criadas pelas seguradoras.

Nesse contexto, a Ouvidoria está sendo criada para agilizar a solução de problemas que não tiverem um retorno adequado em outros canais. “Não seremos a primeira instância. O corretor deverá, primeiro, procurar a ouvidoria da seguradora para tentar resolver o problema. Caso não consiga, estaremos a postos para ajudá-lo”, observa a ouvidora do Sincor.

Ela conta que também há o interesse de seguradoras de agilizarem a solução de pendências antes dos recursos ao Judiciário. Vera Alves diz que há empresas do setor que já recorrem a “robôs” que vasculham a internet permanentemente, à procura de ações na Justiça em que estejam envolvidas, para tentar um acordo antes que esses processos avancem.

PROTEÇÃO

Já o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, informa que a criação desse canal é fundamental para filtrar o que vem acontecendo com os corretores e auxiliá-los no que for necessário. “O corretor de seguros é um agente de proteção, que presta um serviço

importante para a sociedade, garantindo o bem de uma família e até mesmo de uma empresa. Então, ele precisa do nosso apoio”, salienta Brandão.

Ele acrescenta que nem sempre o profissional consegue obter êxito na tentativa de solucionar questões que envolvam a condução do seu principal negócio. Daí, a importância da Ouvidoria, que garantirá para a categoria “o suporte necessário em todos os momentos”, assinala o presidente do Sincor.

ATENDIMENTO

O processo de atendimento ao corretor será ágil. Sempre que houver uma demanda, a equipe comandada por Vera Alves fará uma análise prévia, com base nas informações disponibilizadas pelos envolvidos, e tentará identificar as causas do problema para, então, buscar uma solução para que a pendência seja sanada.

O objetivo é oferecer uma ferramenta de diálogo, com a garantia de que as reclamações e sugestões serão ouvidas e terão respostas o mais rápido possível.

VI Serra Debate discute o futuro do mercado

Boas expectativas quanto ao novo cenário econômico do país e seus reflexos no mercado de seguros. Em resumo, essa percepção deu o tom do “VI Serra Debate”, realizado pelo Sincor-RJ, no dia 14 de setembro, no Hotel Vila Real, em Itaipava, região serrana do estado. O evento teve como tema central “Oportunidades do Mercado de Seguros ante o Novo Cenário Político e Econômico” e contou com o patrocínio das seguradoras Bradesco, Allianz, HDI, Liberty, Porto Seguro, SulAmérica, Mapfre e Capemisa.

O delegado sindical do Sincor na Região Serrana, Claudio Cristiano, responsável pela organização do evento - junto com o diretor de eventos do Sindicato, Osir Zimmermann Vieira - abriu os trabalhos saudando os presentes e agradecendo o apoio dos patrocinadores.

Em seguida, foi realizado o primeiro painel, que teve como mediador o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e contou com as participações de Marco Antônio Gonçalves (vice-presidente do Conselho da Mongeral); Murilo Setti Riedel (presidente da HDI); Leonardo Freitas (diretor Executivo da Bradesco); e Eduardo Dal Ri (vice-presidente da SulAmérica).

Antes do debate, Brandão elogiou o excelente trabalho realizado pelos organizadores, citando o fato de quase 200 pessoas lotarem o

auditório em um sábado chuvoso, incluindo palestrantes vindos de São Paulo.

Na sua apresentação, o presidente do Sincor demonstrou grande otimismo e se disse confiante de que a Reforma da Previdência será efetivamente aprovada e implementada, trazendo bons reflexos para o mercado de seguros.

Antes disso, porém, ele acredita que será preciso enfrentar o que chamou de “rearrumação” do mercado. “O ano de 2020 vai ser um período de rearrumação”, observou Henrique Brandão, acrescentando que, com as mudanças vislumbradas na economia do país, “muitas seguradoras estrangeiras deverão entrar no mercado brasileiro, trazendo novos modelos de cobertura.”

O presidente do Sincor-RJ acredita que o mercado de previdência privada, especificamente, somente vai engrenar, de fato, a partir de 2021.

Henrique Brandão também chamou a atenção para a necessidade de que o mercado de seguros passe por uma expansão em que sejam oferecidas opções diferenciadas de produtos e serviços para as camadas da população de baixo poder aquisitivo.

Ele lembrou que as mudanças que se aproximam no cenário

econômico irão quebrar paradigmas estabelecidos ainda durante os anos de governo do ex-presidente Getulio Vargas.

DEBATE

Houve, então, um interessante debate sobre questões como a proposta da Susep de informar para o segurado o valor do comissionamento dos corretores nas apólices e o desempenho apurado em carteiras importantes, como a de automóveis.

O presidente da HDI, Murilo Riedel, por exemplo, destacou o fato de o mercado viver um momento de “grandes novidades, complicado, mas que pode ser positivo”.

Para ele, a crise na economia está deixando claro que o setor não ocupa os espaços que poderia em alguns segmentos. “Quando o mercado cresce em números chineses só se dedica a carteiras que trazem resultados, como carros novos. Agora, não. A carteira de auto, por exemplo, decresceu pela primeira vez no primeiro semestre”, acentuou.

Sobre a proposta de informação do valor da comissão, ele lembrou que em várias atividades econômicas há intermediários, que otimizam a distribuição e viabilizam a comercialização de qualquer produto. “É absolutamente estapafúrdio penalizar nossos agentes distribuidores, os corretores, criando alguma forma de explicitação, quando toda a economia mundial

é intermediada. Não se justifica prejudicar o distribuidor, porque isso prejudica o mercado. Somos contra a ideia, que é injusto para o nosso negócio”, observou.

Já o vice-presidente do Conselho Consultivo da Mongeral, Marco Antônio Gonçalves, disse que o corretor precisa se preparar para cada vez mais ser o grande gestor, o consultor, o protetor dos clientes. “Hoje, o Brasil está com menos dinheiro, mas não é para sempre. O ramo vida cresce a taxas de 15% ao ano. A conta é simples: quem está aproveitando esse ganho? Não foi o corretor, que está deixando de ganhar. Desafio é como chegar ao cliente”, alertou.

Por sua vez, o diretor-executivo da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, acentuou que cada vez mais as seguradoras terão que desenvolver produtos para enfrentar desafios como a queda das taxas, que são as mais baixas dos últimos anos. “Somos responsáveis por devolver para a sociedade R\$ 256 bilhões por ano como indenizações. É um papel social relevante do nosso mercado, que acumula R\$ 1,3 trilhão de garantias financeiras, o que representa 25% da dívida pública”, citou.

Ele acrescentou que há um cenário desafiador com a queda de margem das seguradoras, o que demanda mais eficiência na operação e na distribuição. “Vamos precisar contar com a força de uma distribuição atuante para enfrentar esses desafios”, salientou.

Nesse contexto, Freitas destacou a relevância da missão que cabe ao corretor de seguros, profissional que “acorda todos os dias para proteger vidas”.

Em seguida, o diretor de Ensino do Sincor, Arley Boullosa, fez

uma ampla explanação sobre o trabalho realizado, destacando os investimentos feitos com o objetivo de levar conhecimento e qualificação aos corretores e aos funcionários das corretoras.

Já a advogada do Sindicato, Ruth Honório, ministrou uma palestra sobre o tema “Desconhecimento tem Preço”, na qual reforçou os cuidados que os corretores de seguros devem ter com as alterações de seus dados e das corretoras, e também com o arquivamento das propostas.

EXPOSIÇÃO

No final da manhã e início da tarde (logo após o almoço), executivos das principais seguradoras do mercado brasileiro fizeram uma exposição sobre o relacionamento de suas respectivas companhias com os seus parceiros comerciais. Participaram desse painel os representantes das seguradoras Allianz, Bradesco; Capemisa, HDI, Liberty, Sul América, Mapfre e Porto Seguro.

Flávio Rewa, da Allianz, falou sobre o crescimento econômico instável e a respeito dos efeitos das catástrofes naturais e das mudanças climáticas. O executivo teceu alguns comentários sobre o aumento da relevância da tecnologia e dos novos riscos que a inovação pode trazer. Para ele, as plataformas digitais estão “transformando o mercado tradicional” e permitindo que o consumidor entre no site do corretor e faça uma cotação na Allianz.

Já Pablo Guimarães, da Bradesco Seguros, focou a sua palestra no novo seguro de vida da companhia e aproveitou a ocasião para homenagear o presidente do Sincor, lembrando que Henrique Brandão “sempre estimulou a venda do seguro de vida”.

Por sua vez, André Lewkovitch, da Liberty, reforçou a necessidade de os corretores se unirem aos sindicatos para que possam ficar “mais fortes ainda”. Segundo ele, a Liberty tem um conselho formado por corretores de seguros. “Nada é feito para o mercado sem a anuência desse conselho”, assegurou.

Solange Zaquem, da Sulamérica, também fez um balanço geral do mercado de seguros, comentando o cenário atual e projetando algumas perspectivas e listou alguns projetos da companhia, especialmente aqueles direcionados para os corretores de seguros.

Coube a Marcos Russo, diretor da Azul, falar em nome do grupo Porto Seguro. Ele destacou o excelente relacionamento com os corretores de seguros e apresentou alguns projetos voltados para os parceiros do grupo, como o Porto Seguro Educação, que oferece cursos voltados especificamente para os corretores e realiza treinamentos em salas virtuais.

Os executivos da Capemisa, Fábio Lessa, e da HDI, Antonio Carlos Costa, também enfatizaram a importância do relacionamento com os corretores de seguros e abordaram algumas novidades desenvolvidas por suas respectivas seguradoras visando a aprimorar essa parceria e melhor atender ao consumidor.

Na segunda parte do evento, foi apresentada uma excelente palestra do executivo de Negócios Digitais da Mapfre Brasil, Nikolaus Steve Maack, sobre “Consumo Digital e Oportunidades para os Corretores”.

Em linguagem didática, ele apontou o que o novo consumidor espera do mercado, das seguradoras e dos corretores de seguros, apresentando algumas dicas valiosas para os profissionais presentes.

Por fim, foi realizado um debate aberto à participação dos corretores presentes, que puderam esclarecer as suas dúvidas e apresentar sugestões.

O debate teve como mediador o vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, e contou com as participações dos executivos da área comercial das seguradoras presentes.

Ao final do evento, foram sorteados vários prêmios, oferecidos pelas seguradoras patrocinadoras.

Dal Ri fala sobre acordo com a Allianz

Presente ao evento, o vice-presidente da SulAmérica Seguros, Eduardo Dal Ri, comentou sobre a compra da carteira de automóveis e massificados da companhia pela Allianz.

Segundo ele, o negócio envolveu valores da ordem de R\$ 3 bilhões. “Está sendo formada a segunda maior seguradora de automóveis do Brasil”, afirmou Dal Ri, ressaltando que essa nova companhia em formação deverá ocupar uma participação no mercado de 15,2% a 15,4%.

Ele lembrou ainda que a marca líder desse segmento no mercado brasileiro detém 19%. Dal Ri frisou que a nova empresa, uma vez tendo sua criação efetivamente aprovada pelo Cade, pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pela Susep, deverá ocupar a posição de terceira maior seguradora de property do mercado brasileiro.



Susep alerta: Onsurance não é corretora nem seguradora

A Susep alertou o mercado e a sociedade, através de uma nota de esclarecimento, que a empresa Onsurance “não é uma seguradora autorizada a comercializar produtos de seguros pela autarquia”.

Segundo a autarquia, da mesma forma, a empresa não está constituída como uma corretora de seguros registrada.

De acordo com a Susep, o esclarecimento foi necessário em virtude de recentes reportagens veiculadas em âmbito nacional.

A nota recomenda ainda que, antes da contratação de qualquer produto de seguro, o consumidor realize uma pesquisa sobre a empresa para averiguar se há uma autorização da autarquia para a sua atuação no mercado brasileiro.

A autarquia informa ainda que, em relação à autorização de funcionamento para seguradoras, entre as regras e os critérios preestabelecidos, estão a constituição de sociedades anônimas; o estabelecimento de capital mínimo requerido para a operação; a fiscalização em relação às condições legais para eleição dos seus administradores; a supervisão da saúde financeira das companhias; entre outros.

Justiça decreta falência de seguradoras

A Companhia Internacional de Seguros (CIS), que se encontrava em liquidação extrajudicial sob a supervisão da Susep, teve a sua falência decretada, conforme sentença da 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca de São Paulo (SP).

Segundo a Susep, uma das principais consequências da decretação da falência é que a administração da massa falida não será mais conduzida por um liquidante nomeado pela autarquia, mas por um administrador judicial indicado pelo Juiz, que também irá efetuar a supervisão dos trabalhos do administrador judicial.

Para a condução dos trabalhos na massa falida, foi nomeada para a função de administrador judicial a advogada Taíssa Salles Romeiro.

Outras duas seguradoras - a Federal de Seguros e a Federal Vida e Previdência - também tiveram a sua falência decretada conforme sentença do Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro (TJRJ).

Neste caso, a função de administrador judicial será exercida pelo escritório Cléverson Neves Advogados e Consultores.

A quarta empresa que se encontrava em liquidação extrajudicial sob supervisão da Susep e teve a sua falência decretada foi a Prevbras Sociedade Nacional de Previdência Privada.

Filho novo aumenta procura pelo seguro

Pesquisa realizada pela Liberty Seguros traz uma boa dica para os corretores de seguros: o nascimento de um filho está entre os principais motivos que levam o consumidor a contratar um seguro de vida.

De acordo com a pesquisa, aumenta a propensão pelo seguro quando ocorrem determinados acontecimentos na vida do cidadão comum. A chegada do bebê, por exemplo, foi apontada por 35% das pessoas entrevistadas como um fator relevante para a contratação do seguro de vida.

Já o casamento foi citado por 15% dos entrevistados que ainda não têm seguro. “O seguro de vida pode ser um grande aliado em diversos momentos da vida do segurado, não apenas uma proteção em caso de óbito”, afirma o diretor de Seguros de Pessoas da Liberty Seguros, Alexandre Vicente.

CNseg lança o “Dia da Diversidade e Inclusão”

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) anunciou o lançamento do “Dia da Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros”, que será celebrado em todo 25 de setembro.

Segundo a diretora de Relações de Consumo e Comunicação da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, a data tem o objetivo de celebrar o compromisso do setor com as melhores práticas de diversidade e inclusão de talentos na carreira de seguros, “refletindo a riqueza demográfica, étnica, cultural e social do nosso País”.

Ela acrescentou que, em cada 25 de setembro, a CNseg convidará as empresas do setor a promoverem ações de reflexão e debate sobre a importância da promoção de ambientes diversos para a sustentabilidade do negócio de seguros, com o objetivo de inspirar e fortalecer iniciativas que se desdobrem para o resto do ano.

Já a presidente da Comissão de Recursos Humanos da CNseg, Patrícia Coimbra, afirmou que a iniciativa contribui para a atração e retenção de talentos e que equipes diversas podem trazer muito mais inovação para o negócio.

O próspero mercado de seguros de pessoas

Os brasileiros estão mais preocupados com a proteção da vida. E a prova disso está nos números. As contratações de coberturas para riscos pessoais (seguros de vida, acidentes pessoais e prestamista, entre outras modalidades) dispararam de janeiro a junho deste ano, atingindo volume de prêmios de R\$ 21 bilhões – o melhor primeiro semestre dos últimos três anos, segundo dados da FenaPrevi.

O crescimento foi de 14,7% em relação aos seis primeiros meses de 2018. No primeiro semestre de 2018, o avanço foi de 10,1% em comparação ao mesmo período de 2017. De janeiro a junho de 2017, o incremento chegou a

11%. As indenizações pagas pelas seguradoras no primeiro semestre totalizaram R\$ 4,9 bilhões, montante 13% maior em relação ao mesmo período do ano passado. Esse valor indica ainda que a média diária de desembolsos feitos pelo mercado até junho, apenas nos seguros de pessoas, para o pagamento de indenizações, chegou a R\$ 27 milhões.

O seguro prestamista cresceu 23,79% até junho, movimentando R\$ 6,8 bilhões em prêmios.

Já o seguro de vida, maior carteira do mercado de seguros de pessoas, cresceu 15,7%, com receita de R\$ 8,3 bilhões.

O seguro de vida individual movimentou R\$ 2,5 bilhões em prêmios (incremento de 54,62%). O seguro de vida em grupo registrou expansão de 4,4%, movimentando R\$ 5,8 bilhões.

O seguro viagem movimentou R\$ 295,47 milhões (crescimento de 22,87%).

A preocupação dos brasileiros quanto às despesas inesperadas com saúde também refletiu no desempenho dos seguros com coberturas para custear gastos com doenças graves.

As contratações foram 13,77% superior e os prêmios de R\$ 475,29 milhões. O seguro auxílio funeral também esteve entre os seguros



mais procurados pelos brasileiros no período. As contratações das coberturas foram 8,91% superiores e os prêmios totalizaram R\$ 331,75 milhões.

O vice-presidente do SindSeg RJ-ES, Lucio Antônio Marques, acredita que o crescimento da carteira de seguros de pessoas vem na esteira do aumento da longevidade no Brasil. “Esse tipo de cobertura vem sendo demandada por pessoas da faixa etária entre 25 e 40 anos, que estão em busca de uma segurança financeira maior”.

Por outro lado, Marques lembra que o aumento da expectativa de vida no país também traz desafios para o setor de seguros. “É preciso criar produtos e serviços para um público sexagenário ou mais longevos, que cresce a cada dia e que em 2060 vai representar 32% da população brasileira. Em 2050, por exemplo, devemos ter cerca de 3 milhões de habitantes com mais de 100 anos.

E como vamos atender a essas pessoas?”, questiona.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, diz que os corretores estão descobrindo o filão dos seguros de pessoas, muito por conta também da estagnação no segmento de automóveis. “Enquanto automóvel representa 30% das vendas no setor, vida já atingiu 32%. E a tendência é continuar crescendo”, prevê Brandão, salientando que o corretor que não se engajar na comercialização de seguro de vida estará fora do mercado no futuro. “É a bola da vez para o profissional. Mas como em qualquer segmento, o corretor precisa se atualizar e estudar, para cumprir o seu papel de bom agente de informação para a sociedade”.

POTENCIAL

A FenaPrevi aposta alto no potencial dos seguros de pessoas. Em diversas ocasiões, a certeza de que ainda há muito espaço para ocupar nesse

segmento vem sendo manifestada por dirigentes da federação.

Foi o que ocorreu, por exemplo, em encontro do mercado promovido pelo Clube Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP), no qual o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, destacou as projeções positivas em relação ao seguro de pessoas, enfatizando a importância dessa proteção para o futuro da sociedade.

Nesse evento, Nasser lembrou que a participação dos prêmios de seguro de vida no PIB brasileiro ainda é muito pequena, não passando de 0,58%. Já nos países desenvolvidos, como o Reino Unido, essa fatia chega a 9%. “Precisamos olhar o que já é o rombo da previdência, que chega a R\$ 308 bilhões em 2019, e ainda consumirá neste ano três vezes mais recursos que segurança, educação e saúde. É um modelo que precisa ser reformado, o que mostra o potencial das coberturas para pessoas”, comentou



Setor cresceu 12,7% em sete meses

O setor de capitalização ignorou o cenário de incertezas na economia e cresceu 12,7% nos sete primeiros meses deste ano, comparados ao mesmo período de 2018. A receita acumulada até julho somou R\$ 13,6 bilhões.

O presidente da FenaCap (Federação Nacional de Capitalização), Marcelo Farinha, comemorou o bom desempenho e apontou como fatores que influenciaram esse resultado a queda da taxa de juros e a necessidade de se criar uma reserva financeira para emergências. “Isso coloca os títulos de Capitalização como um produto que impulsiona o planejamento financeiro de acordo com os objetivos dos consumidores”, comentou o executivo.

Outro ponto positivo destacado pela FenaCap foi o avanço das reservas técnicas, que correspondem aos recursos de títulos de capitalização ativos. No final de julho, essas reservas

atingiram a marca de R\$ 30,5 bilhões, o que representou um crescimento de 4%, considerando o mesmo período do ano passado.

De janeiro a julho, foram pagos R\$ 671 milhões a clientes sorteados. Outros R\$ 10 bilhões foram devolvidos aos investidores sob a forma de resgates antecipados e finais.

EVENTO

O bom momento da capitalização foi discutido durante painel do 6º Encontro Nacional de Atuários, como parte da programação da Conseguro, realizado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), em Brasília.

Na ocasião, a Susep apresentou projeções positivas para esse segmento em 2019. “As projeções otimistas são efeito do novo marco estabelecido,

em 2018, por meio das Circulares 569 e 576.”, frisou o coordenador Geral da autarquia, Cesar Neves.

Segundo ele, as perspectivas são “as melhores possíveis”, em decorrência desse novo marco regulatório.

Desde abril deste ano, o setor segue as novas regras, que aprimoraram as modalidades clássicas de capitalização, como a tradicional e a popular, e criaram duas novas: “instrumento de garantia” e “filantropia permeável”.

No debate, o gerente da Bradesco Capitalização, Renato Arena, disse que o “instrumento de garantia” se mostrou um produto “transparente e de fácil entendimento”, que ganhou segurança jurídica com a normatização da Susep. “É um produto flexível, que se encaixa em qualquer operação financeira, seja um empréstimo, uma locação de imóvel e até licitações do governo, em grandes obras que exigem garantias”, observou o executivo.

Veja como funcionam as novas modalidades

De acordo com a FenaCap, o “Instrumento de Garantia” substitui a figura do fiador nas transações de aluguel de imóveis e serve de garantia para operações financeiras e contratos de qualquer natureza.

Já através do “Filantropia Premiável”, o consumidor pode ceder o direito de resgate da sua reserva para uma instituição filantrópica previamente credenciada pelas empresas de capitalização e participa de sorteios.

A modalidade “Popular” permite que o consumidor adquira um título de valor acessível com direito ao resgate de até 50% do valor pago e concorra a muitos prêmios ao longo da vigência.

No modelo “Tradicional”, o objetivo é a formação de uma reserva, de maneira programada, por um prazo previamente conhecido e valor pré-determinado, com direito a participar de sorteios e ao resgate de 100% do que foi pago, atualizado pela TR, ao fim do prazo de vigência.

Há ainda a modalidade “Incentivo”, através da qual uma empresa de varejo, por exemplo, pode adquirir uma série exclusiva de títulos e ceder aos seus clientes o direito a participar de sorteios.

Por fim, a opção “Compra Programada” permite a acumulação mensal vinculada à aquisição de bens duráveis com sorteio de prêmios.

Cristóvão de Moura completa 101 anos

O “corretor de seguros nº 1 do Brasil”, Cristóvão de Moura, está comemorando 101 anos de idade. Gaúcho que marcou sua atuação com fibra e determinação na defesa dos interesses dos corretores de seguros de todo o Brasil, Cristóvão de Moura foi presidente do Sincor-RJ. Em 1956, ele marcou seu nome na história do mercado ao liderar a iniciativa de fundar o Movimento Nacional Pró-Regulamentação da Profissão de Corretor de seguros, contando com o decisivo apoio dos cinco sindicatos estaduais então existentes no Brasil.

Esse movimento serviu de trincheira para a intensa luta da categoria que resultou na mais importante conquista da categoria no dia 29 de dezembro de 1964, quando o presidente Castelo Branco sancionou a Lei 4594/64, regulamentando a profissão de corretor de seguros.

Vem aí, o 3º Workshop Corretor do Futuro

O Sincor-RJ apoia o “3º Workshop Corretor do Futuro – A Fórmula do Sucesso no Rio de Janeiro”, que será realizado pela Kuantta Consultoria, dia 12 de novembro, das 8h30min às 18h, no auditório do Clube de Engenharia (Av. Rio Branco 124, 5º andar, Centro). As inscrições já podem ser feitas neste endereço eletrônico: www.corretordofuturo.com.br

O evento discutirá as principais tendências para o setor, os impactos da transformação digital e a necessidade de o corretor de seguro se planejar para enfrentar as mudanças, entre outras questões relevantes.

Os debates serão divididos em painéis sobre temas como “Economia e Seguros”, “Marketing Digital”, “Gestão de Pessoas”, “A Nova Susep” e “Parceria entre Seguradoras e Corretores”, reunindo lideranças do mercado e especialistas.

A abertura será feita pelo diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa, e contará com as presenças de Jesse Teixeira, Gestor da Globus Corretora de Seguros; Gustavo Mello, da Correcta Corretora de Seguros, especialista em Gerenciamento de Riscos e comentarista do Canal GloboNews; Marcio Raggi, CEO da Tatu do Seguro; Kleber de Paula, gestor do Cliente Agente; Marcus Vinicius, CEO da IconeSeg; Jader Bastos, Gestor da PROJACSEG; e Fernando Vieira, Gestor da Vieira Corretora de Seguros.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, também participou do evento, junto com executivos das principais empresas do mercado.

Segundo Arley Boullosa, que também é o idealizador da Kuantta Consultoria, o workshop

tem como objetivo proporcionar conhecimento aos participantes e auxiliá-los de forma objetiva na condução da sua corretora. “O Corretor do Futuro vem se tornando a cada edição um evento mais importante para a categoria. Temos um número recorde de seguradoras apoiando e isso demonstra o reconhecimento na qualidade do que estamos fazendo. O grande diferencial é que os corretores sobem ao palco, diferente do que acontece na maior parte de encontros da categoria”, assinala.

Sincor-RJ comemora “Dia do Corretor de Seguros”

Está tudo pronto para o grande evento que o Sincor-RJ promoverá, no dia 18 de outubro (sexta-feira) para comemorar o “Dia do Corretor de Seguros”. O jantar comemorativo será realizado nas belas instalações do late Clube do Rio de Janeiro, na Urca, das 19 horas à meia-noite.

Segundo o diretor Social do Sindicato, Nilo Rocha, a festa reunirá mais de mil convidados. Na ocasião, haverá sorteios de brindes para os corretores de seguros presentes.

A categoria poderá comemorar a sua data ao som de uma animada banda que vai animar o evento.

Setor busca maior eficiência

O debate em torno da necessidade de o setor se tornar mais eficiente foi um dos destaques da programação da CONSEGURO 2019, congresso realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em Brasília, no início de setembro.

No painel “Análise de Riscos, Política de Compliance e Controles Internos”, que discutiu essa questão, predominou a avaliação de que um dos maiores desafios do mercado é incorporar a gestão de risco à cultura das empresas e, dessa forma, aumentar a produtividade.

Na ocasião, a assessora da Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Tatiana Aranovich, lembrou que a partir de 2023, a margem de solvência será substituída pelo capital baseado em riscos. A norma está prevista na Resolução Normativa 443/19 da ANS, que dispõe sobre a adoção de práticas mínimas de governança corporativa, com ênfase em controles internos e gestão de riscos, para fins de solvência das operadoras de planos de assistência à saúde.

Segundo a técnica da ANS, a governança será “o timoneiro no processo de conhecimento e domínio dos riscos”.

Ela destacou ainda que, entre 2012 a 2018, 119 empresas do setor foram

liquidadas e, em 100% dos casos, havia problemas de governança. “Em 98% dessas empresas, verificamos pendências na confiabilidade de dados e, em 82%, havia fragilidade dos controles internos”, completou.

Já o diretor da Susep, Vinícius Brandi, acentuou que o Brasil tem uma das mais baixas coberturas per capita no mundo. “Buscamos uma supervisão mais eficiente para que isso se reflita no mercado e tenhamos a ampliação da cobertura e da concorrência, o reforço da credibilidade e o melhor uso da tecnologia, ferramenta essencial”, salientou.

Por sua vez a presidente da Comissão de Governança e Compliance da CNseg, Simone Negrão, defendeu a



adesão ao que chamou de “pratique e explique”. Segundo ela, por essa prática, as empresas precisam “ter argumentos sobre o que fazem e por que fazem”.

Simone Negrão observou também que as empresas devem prezar pela eficiência, “focando em resultados e mostrando que geram valor agregado”.

Pensamento semelhante foi manifestado pelo presidente da Comissão de Gestão de Risco da CNseg, Laurindo Anjos, segundo o qual o mercado precisa se adequar e buscar alinhamento. “Veja esse exemplo das empresas liquidadas, citado por Tatiana Aranovich. Isso representa um ponto para a conscientização do setor sobre a importância dos processos internos e da busca pela eficiência”, declarou.

Por fim, o presidente da Comissão de Solvência da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Luís André Blanco, comentou os termos da Consulta Pública nº 73, proposta de Resolução Normativa da ANS, que visa implementar, de forma gradual, modelo de capital baseado em riscos na saúde suplementar, em substituição à margem de solvência. “As empresas enfrentam restrições no orçamento que podem ser melhoradas. Porém, a gestão de risco precisa ser incorporada à cultura das empresas”, concluiu Blanco.

Responsabilidade Civil - Seguro Automóvel



Foto: Arquivo pessoal

Nesta edição trazemos o entendimento do STJ consignado no REsp 1684228/SC, da 3ª Turma e relatoria do Min. Ricardo Villas Bôas Cueva.

Neste processo, a discussão decorreu da necessidade de definir a licitude de exclusão da cobertura de responsabilidade civil no seguro de automóvel quando o motorista, causador do dano a terceiro, conduzia o veículo em estado de embriaguez.

O Tribunal de Justiça de Santa Catarina reconheceu às vítimas de acidente de trânsito, o recebimento de indenização por danos materiais e morais, apesar da embriaguez comprovada do condutor do veículo, bem como a denúncia da lide à Cia Seguradora para garantia do pagamento desta obrigação, nos limites estabelecidos na apólice.

Em sede de recurso especial, a companhia Seguradora requereu a modificação

desta decisão, sob o fundamento de que o agravamento do risco por parte do segurado - condutor do veículo - devido a sua embriaguez no momento do acidente, afastava por completo o direito à cobertura prevista no contrato de seguro, e, conseqüentemente, sua obrigação de indenizar as vítimas do acidente, de acordo com o disposto no art. 768 do Código Civil.

Importante destacar que a Min Relatora Nancy Andrighi, que ficou vencida em seu voto, tem firmado seu entendimento de que a referida cobertura deveria ser excluída em razão do agravamento do risco por parte do segurado, acolhendo os argumentos apresentados pela Cia. Seguradora para se eximir do dever de indenizar.

No entanto, o Min Ricardo Cueva pediu vista do processo para um exame mais apurado do tema, vindo a divergir da mesma, pelas seguintes razões: "(...) É inidônea a exclusão da cobertura de responsabilidade civil no seguro de automóvel quando o motorista dirige em estado de embriaguez, visto que somente prejudicaria a vítima já penalizada, o que esvaziaria a finalidade e a função social dessa garantia, de proteção dos interesses dos terceiros prejudicados à indenização, ao lado da proteção patrimonial do segurado" (...).

Esclareceu ainda que: "(...) diferentemente do que ocorre nos casos do denominado "seguro de dano", em que é o próprio segurado quem pleiteia a indenização

securitária, na espécie, é a vítima do acidente de trânsito que postula conjuntamente contra o segurado e a seguradora o pagamento da indenização, ou seja, trata-se da cobertura de responsabilidade civil, presente também comumente nos seguros de automóvel. Nesse contexto, deve ser dotada de ineficácia para terceiros (garantia de responsabilidade civil) a cláusula de exclusão da cobertura securitária na hipótese de o acidente de trânsito advir da embriaguez do segurado ou de a quem este confiou a direção do veículo, visto que solução contrária puniria não quem concorreu para a ocorrência do dano, mas, sim, as vítimas do sinistro, as quais não contribuíram para o agravamento do risco."

E assim concluiu sua decisão: "(...) A garantia de responsabilidade civil não visa apenas proteger o interesse econômico do segurado relacionado com seu patrimônio, mas, em igual medida, também preservar o interesse dos terceiros prejudicados à indenização. O seguro de responsabilidade civil se transmudou após a edição do Código Civil de 2002, de forma que deixou de ostentar apenas uma obrigação de reembolso de indenizações do segurado para também abrigar uma obrigação de garantia da vítima, prestigiando, assim, a sua função social."

Fonte: <https://bit.ly/2nVIPFI>

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

O DESTINO DOS SONHOS ESPERA POR VOCÊ. DECOLE NAS VENDAS E EMBARQUE PARA MIAMI COM A ICATU.

Miami é colorida, brilhante e famosa por suas praias paradisíacas. Já pensou em passar dias incríveis em um dos principais destinos dos Estados Unidos? **Transformar este sonho em realidade só depende de você.**

MIAMI

PRÊMIO
*Antonio Carlos
de Almeida Braga*
CAMPANHA DE VENDAS ICATU SEGUROS
2019

A nossa **Campanha de Vendas** já começou. Aproveite que você tem o ano todo para mostrar o seu talento.

Icatu
SEGUROS

PROMOÇÃO

QUEM INDICA AMIGO É



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

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



4 modelos diferentes.

Brindes Sicoob



NO QUINTO AMIGO ASSOCIADO VOCÊ ESCOLHE UM BRINDE ESPECIAL.

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

sicoobrio.com.br/quemindicaamigo

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

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

SICOOB
Faça parte.