



Revista Previdência & Seguros



ANO 81 • Nº 677 • MARÇO/ABRIL DE 2021

SINCOR-RJ

Lucro líquido do setor despencou 33% em 2020

Conheça as novas regras para o seguro Auto



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.

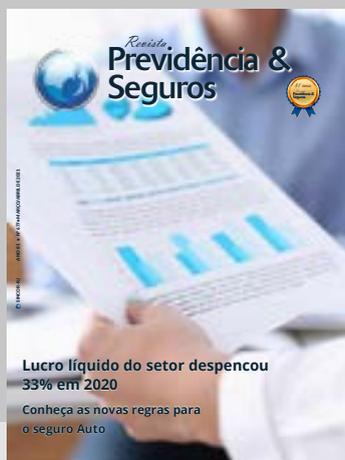
Ao longo da sua trajetória como nosso parceiro, oferecemos condições especiais na aquisição de produtos e serviços que incrementam sua produtividade e trazem mais conforto para você e sua família.

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  **AEON**



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 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: 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

12

A Susep divulgou a primeira edição do “Relatório Financeiro do Setor de Seguros”, com dados de 2020. Os números não foram positivos.

O Lucro Líquido do setor, por exemplo, teve queda de 33%, somando R\$ 17,5 bilhões.

Em termos de resultado técnico, na comparação com 2019, a maior surpresa talvez tenha sido apurada no ramo de veículos, cuja receita de prêmio vem demonstrando enorme instabilidade há algum tempo.

Nesse segmento, a rentabilidade cresceu de 19% para 25%, o que, traduzindo em valores, representou um aumento de pouco menos de R\$ 2 bilhões.

Já nos seguros de pessoas (sem o VGBL), o percentual de rentabilidade despencou de 33% para 28%.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, afirma que vê boas razões para acreditar em um novo ciclo de crescimento do mercado de seguros. “Arrisco a dizer que o setor pode dobrar de tamanho nos próximos cinco anos”, projeta Brandão.

GRANDES RISCOS

8

A sanção da nova lei de licitações públicas, que dará impulso significativo para o seguro garantia, e a publicação da Resolução 407/21 do CNSP deverão conduzir os seguros de grandes riscos a um novo patamar no mercado brasileiro.

REGULAMENTAÇÃO

15

Susep assegura que o open insurance favorecerá os consumidores que, segundo a autarquia, passarão a ter acesso rápido e fácil a produtos diversificados, simples e mais baratos.

ESPAÇO DO CORRETOR

29

O Sincor-RJ elaborou e está disponibilizando em seu site um modelo para cumprimento adequado dos termos da Resolução 382/20 do CNSP, que tem causado grande apreensão para os corretores de seguros.

Mundo da fantasia gerou o Open Insurance

Foto: Mirian Fichtner



No país em que 34 milhões de pessoas ainda não têm acesso a serviços bancários e quase 20 milhões vivem na extrema pobreza, o mundo da fantasia dos gabinetes refrigerados acena com o pomposo Open Insurance, cujo significado real é ignorado por mais de 90% da população, como ferramenta para “levar o seguro a todos”. Parece mentira, mas talvez seja apenas delírio.

Ninguém é contra o avanço tecnológico. O problema é que as prioridades estão invertidas. Quem só almoça, porque não tem dinheiro para jantar, certamente não consegue acessar a Internet ou comprar um celular para

autorizar que usem ou não os seus dados para a oferta de apólices de seguros.

É até provável que esse cidadão, após sua única refeição diária, imagine como seria bom contar com uma proteção para si e a família. Mas, a dura realidade o mantém muito, mas muito longe mesmo, de realizar o desejo.

Então, precisamos baixar a bola e deixar na gaveta a sofisticação pernóstica recheada de anglicismos desnecessários.

O seguro só vai alcançar toda a população quando houver efetivo crescimento da economia, com emprego e comida para todos.

E o corretor de seguros, claro, tem papel decisivo nesse processo. Principalmente o pequeno corretor, que é quem conhece e convive com aquele sujeito que não tem conta bancária, nem celular, nem comida suficiente.

Duvido que o Open Insurance consiga abrir algo tão bem quanto aquele corretor abre portas e oportunidades para as pessoas. Não há tecnologia que substitua o carisma, a empatia e o conhecimento profundo sobre as necessidades de cada ser humano que são características próprias do corretor.

Por isso, não concordo com quem diz que o Open Insurance vai favorecer a corretores de seguros de qualquer porte, que, segundo tais especialistas, terão acesso aos dados de todos os segurados para oferecer as melhores condições e buscar as coberturas adequadas, competindo em igualdade de condições.

É muito mais provável que o pequeno corretor seja ainda mais alijado da competição, que já é dura e difícil.

Nesse sentido, o Sincor-RJ mantém sua posição de priorizar a ajuda a esse profissional que luta muito para sobreviver.

Vamos continuar questionando modernismos que segregam e excluem, antes de trazer hipotéticas vantagens.

Pois, no Brasil que, quanto mais sofisticada, mais pobre fica, é preciso escolher quem, de fato, precisa ser protegido e amparado.

Henrique
Brandão

PRESIDENTE

A VIDA CONTINUA CHEIA DE MOTIVOS PARA SEGUIR EM FRENTE.

CNPJ: 33.055.146/0001-93

AlmapBBDO

Por isso, agora e sempre, seus Clientes podem contar com a Bradesco Seguros em todas as fases da vida.

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

Mercado vai mudar e corretor precisa estar preparado



Henrique Brandão

Otimista por natureza, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, vê boas razões para acreditar em um novo ciclo de crescimento do mercado de seguros. “Arrisco a dizer que o setor pode dobrar de tamanho nos próximos cinco anos”, afirma Brandão, nesta entrevista para a Revista Previdência & Seguros.

Ele alerta, contudo, que os corretores de seguros precisam estar muito bem preparados para esse novo tempo promissor. Henrique Brandão assinala que as pessoas já conhecem um pouco mais as garantias e proteções que o seguro oferece, o que aumenta naturalmente a demanda, mas também estão mais exigentes. Então, sugere que o corretor, antes de oferecer determinado produto ou serviço, estude

detalhadamente as “coberturas, exclusões e vantagens oferecidas pelas condições contratuais”.

O presidente do Sincor-RJ também falou sobre como o corretor de seguros pode ser afetado por inovações como as insurtechs, open insurance e o sandbox regulatório.

P&S - Muitos analistas garantem que o setor terá um novo significado para a sociedade no pós-pandemia. O corretor de seguros está preparado para aproveitar esse novo cenário?

Henrique – As rotinas, os desejos e os medos das pessoas mudaram com a pandemia. Novos hábitos e formas de relacionamentos interpessoais surgiram. É preciso estar pronto para aproveitar esse novo cenário.

O corretor de seguros deve assumir a postura de um consultor, muito bem preparado para conquistar a plena confiança do cliente e planejar tanto as proteções contratadas por cada segurado quanto a sua vida financeira.

O segredo é estudar muito, buscar uma constante atualização e qualificação, inclusive de sua equipe, e ficar atento às mudanças na legislação.

Não importa o porte do corretor. Estou certo que qualquer profissional está apto a fazer isso, porque os nossos corretores já são muito bem qualificados.

O Sincor-RJ está a postos para ajudar os corretores de seguros em tudo o que for necessário.

P&S – Qual a sua projeção para o desempenho do mercado em 2021 e nos próximos anos?

Henrique – Sou otimista por natureza e vejo boas razões para acreditar em um novo ciclo de crescimento do mercado de seguros. Arrisco a dizer que o setor pode dobrar de tamanho nos próximos cinco anos, assumindo condições para cumprir, de fato, a sua missão de oferecer ampla proteção e amparo para as pessoas e os patrimônios pessoais ou corporativos.

Os corretores de seguros precisam estar muito bem preparados para esse novo tempo promissor. As pessoas já conhecem um pouco mais as garantias e proteções que o seguro oferece, o que aumenta naturalmente a demanda. Mas, o consumidor

está mais exigente. Então, antes de oferecer determinado produto ou serviço, é importante estudar detalhadamente as coberturas, exclusões e vantagens oferecidas pelas condições contratuais. Se for o caso, negocie com as seguradoras melhores condições, não apenas financeiras, mas principalmente do que está sendo coberto, aproveitando que a nova legislação permite a possibilidade de se incluir várias coberturas em uma única apólice.

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

Henrique - Sem dúvida alguma, o seguro de vida está ganhando nova dimensão. Os brasileiros sempre deram pouca importância para esse produto, indo na contramão do que ocorreu há décadas em todo o mundo. Isso mudou com a pandemia. Houve um acultramento em tempo recorde e as pessoas passaram a perceber a importância de proteger suas famílias. O corretor de seguros, que historicamente também tem deixado de lado o seguro de vida, precisa mudar de comportamento, explorar esse mercado e oferecer aos clientes as diferentes opções já disponíveis do mercado, inclusive os seguros resgatáveis, que é indicado para aquelas pessoas que resistem a pagar um seguro por vários anos sem "receber nada em troca"

Claro que há um potencial enorme a ser explorado no seguro saúde, que talvez seja a proteção mais desejada pela população brasileira. Neste caso, há um obstáculo relevante, que é o elevado custo dos seguros e planos. Mas, estou certo que o mercado pode desenvolver opções que atendam a todos os públicos. Para tanto, é fundamental mudar a regulamentação, o que espero que a ANS faça o quanto antes.

Além dessas carteiras, os corretores devem apostar nos seguros residenciais e patrimoniais, que devem avançar diante do novo

comportamento do consumidor, afetado pelo forte sentimento de perda causado pela pandemia.

P&S - Tem crescido também o número de insurtechs em operação no mercado brasileiro. Isso preocupa?

Henrique - Existem insurtechs em todo o mundo. É um processo natural. Mas, isso não quer dizer que não devamos acompanhar a forma como essas empresas atuam, pois, como corretores de seguros, o nosso principal dever é proteger e resguardar os interesses dos consumidores.

P&S - Alguns especialistas afirmam que o open insurance pode favorecer os corretores de seguros. Concorde com essa tese?

Henrique - Não estou tão certo disso. Temo pelas consequências para o pequeno corretor. O mais provável é que a carteira de negócios desse profissional fique mais exposta ao avanço de quem tem estrutura e apetite maiores.

É preciso ver como ficará essa regulamentação. Mas acho que o comportamento recente da direção da Susep indica um aqodamento não aconselhável para um mercado que ainda não está consolidado. Acredito que a autarquia tenha as melhores intenções, mas é necessário agir com precaução e ouvir todas as partes. Não podemos expor os consumidores, nem excluir do mercado aqueles profissionais que têm qualificação, mas não contam com estruturas adequadas para atuar em um cenário que mais parece daqueles filmes de ficção científica.

P&S - O Sandbox traz riscos para os consumidores? Os corretores são afetados?

Henrique - É possível que os consumidores e os corretores sintam alguma dificuldade. É muita inovação surgindo ao mesmo tempo, de todos os lados, de todos os tipos. Mas, com mais operadoras

no mercado, a população terá mais ofertas de produtos e serviços, o que é sempre muito bom.

Contudo, isso aumenta a responsabilidade do corretor de seguros, que deverá estudar com muita atenção pra averiguar se a seguradora incluída nesse Sandbox Regulatório está apta a cumprir o que promete. A Susep também terá que acompanhar de perto essas novas empresas e evitar que aventureiros aproveitem a abertura para faturar mais.

P&S - O que o futuro reserva aos corretores de seguros, principalmente no pós-pandemia?

Henrique - O sucesso nos negócios. E falo isso não apenas como um desejo, mas como o que entendo ser a consequência natural do trabalho qualificado que vem sendo realizado pelo corretor de seguros ao longo dos anos.

Poucas categoria mostraram-se tão resilientes quanto a nossa ao longo da pandemia. Lembro que foi preciso estar adaptado ao novo cenário em questão de dias. A pandemia mudou tudo, trouxe o home office, o atendimento remoto aos clientes, o uso intenso da tecnologia. Isso ocasionou vantagens e desvantagens, mas o saldo é positivo.

O atendimento remoto permitiu multiplicar por quatro ou cinco o número de atendimentos realizados a cada dia. Em contrapartida, para o consumidor ficou mais fácil dizer não ao corretor. Basta clicar em um teclado e encerrar a conversa.

O corretor precisou, então, se reinventar, tornar esse atendimento remoto mais atrativo, ágil e produtivo. E essa tendência vai se consolidar nos próximos anos. Não vejo condições para retornarmos ao que existia antes da pandemia. Os atores são os mesmos, mas mudaram o roteiro e o cenário.

Mas, estou certo que o futuro é muito promissor.

Um novo patamar para seguros de grande porte

Dois fatos relevantes, que se complementam, deverão conduzir os seguros de grandes riscos a um novo patamar no mercado brasileiro. O primeiro deles é a sanção da nova lei de licitações públicas, que dará impulso significativo para o seguro garantia. O outro é a publicação da Resolução 407/21 do CNSP, que trata dos princípios e características gerais para a elaboração e comercialização de coberturas para riscos de grande porte.

Sancionada pelo presidente Jair Bolsonaro na primeira semana de abril, quase quatro meses após sua aprovação no Senado, a Lei 14.133/21 estabelece, entre outros pontos importantes, que o seguro será uma das opções de garantia nos serviços ou obras públicas orçados em mais de R\$ 200 milhões.

O seguro irá concorrer com a caução (em dinheiro ou títulos da dívida pública) e a fiança bancária como ferramenta para garantir o fiel cumprimento das obrigações assumidas pelo contratado perante à Administração, incluindo multas, eventuais prejuízos e indenizações decorrentes de inadimplemento.

O prazo de vigência da apólice será igual ou superior ao prazo estabelecido no contrato principal e deverá acompanhar as modificações referentes à vigência deste mediante a emissão do respectivo endosso pela seguradora.

O seguro-garantia continuará em vigor mesmo se o contratado não tiver pago o prêmio nas datas convencionadas.

Nas contratações de obras, serviços e fornecimentos, a garantia poderá

ser de até 5% do valor inicial do contrato, autorizada a majoração desse percentual para até 10%, desde que justificada mediante análise da complexidade técnica e dos riscos envolvidos.

RESOLUÇÃO

Já a Resolução 407/21 desregulamenta os seguros de grandes riscos e, segundo a Susep, deve aumentar o número de produtos oferecidos, a cobertura do seguro no país, e reduzir o preço final do produto para o consumidor.

A autarquia assegura que essa simplificação da regulação irá possibilitar ao mercado ampla liberdade negocial entre as partes, acabando com a necessidade de registro de informações. Com isso, espera-se maior flexibilidade e agilidade para as seguradoras na diferenciação de produtos e, principalmente, estimulará a inovação.

De acordo com a superintendente da Susep, Solange Vieira, a simplificação estimula novas dinâmicas no mercado de seguros. “Com as oportunidades para o aumento na oferta e diversificação dos produtos, esperamos estimular também a entrada de novos players no mercado, que tragam ainda mais inovação e tecnologias para o setor”, afirmou Solange Vieira.

Ela acrescentou que a simplificação estimula novas dinâmicas no mercado de seguros e a criatividade do setor, fortalecendo a negociação. “Nossa expectativa é que os avanços regulatórios que estão sendo promovidos colaborem com o desenvolvimento do setor e aumentem significativamente o acesso da população e das

empresas ao mercado de seguros”, acentuou.

A norma estabelece como grandes riscos os seguintes ramos: riscos de petróleo, riscos nomeados e operacionais – RNO, global de bancos, aeronáuticos, marítimos e nucleares. Atendendo à demanda do mercado, a Susep incluiu o grupo de riscos de crédito interno e crédito à exportação, quando os segurados forem pessoas jurídicas.

Os demais ramos de seguros de danos poderão ser classificados como contratos de grandes riscos quando o limite máximo de garantia (LMG) for superior a R\$ 15 milhões ou quando, no exercício imediatamente anterior, o contratante tiver ativo total superior a R\$ 27 milhões ou faturamento bruto anual superior a R\$ 57 milhões.

Já nas contratações de serviços e fornecimentos contínuos com vigência superior a um ano, assim como nas subseqüentes prorrogações, será utilizado o valor anual do contrato para definição e aplicação dos percentuais previstos.

Além disso, nas contratações de obras e serviços de engenharia de grande vulto, poderá ser exigida a prestação de garantia, na modalidade seguro-garantia, com cláusula de retomada, em percentual equivalente a até 30% do valor inicial do contrato.

O edital poderá exigir a prestação da garantia na modalidade seguro-garantia e prever a obrigação de a seguradora, em caso de inadimplemento pelo contratado, assumir a execução e concluir o objeto do contrato.

SEGURO RESIDENCIAL

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

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



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança

FALE COM SEU CORRETOR.

MAPFRE.COM.BR

Um produto da MAPFRE Seguros Gerais S.A. – CNPJ 61.074.175/0001-38. Processos Susep – Residencial: nº 15414.004192/2004-71 e nº 15414.001935/2010-07. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da 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

Setor encerra bimestre mais otimista

O mercado de seguros apresentou crescimento da ordem de 4% no primeiro bimestre deste ano, comparado ao mesmo período de 2020. O resultado surpreende positivamente uma vez que o país ainda enfrenta a forte crise provocada pela pandemia do coronavírus, o que traz expressivos reflexos na economia.

Segundo a Susep, o setor supervisionado arrecadou R\$ 46,4 bilhões nos dois primeiros meses, quase R\$ 1,8 bilhão a mais do que os R\$ 44,7 bilhões arrecadados em janeiro e fevereiro do ano passado.

Os seguros de danos apresentaram crescimento nominal de 11,6% no acumulado de 2021 em comparação com o mesmo período de 2020.

O ramo auto apresentou crescimento de apenas 1% no período, bem abaixo dos demais ramos de seguros de danos, que registraram variação de 20,6%.

A participação do segmento de auto nos seguros de danos foi de 41,8% no acumulado de 2021, enquanto no mesmo período de 2020 a participação do segmento era de 46,1%.

Esse movimento é motivado principalmente pelo crescimento significativo de outros ramos de seguro, como os seguros de responsabilidade civil, riscos

nomeados e operacionais, rural, compreensivos e transportes, que juntos apresentaram uma participação de 30,5% em 2021, contra 26,6% em 2020.

Nos seguros de pessoas, o seguro de vida segue como destaque, com crescimento de 11,4% no acumulado de 2021 em relação ao acumulado de 2020. O seguro prestamista também teve bom desempenho, com alta de 5,0% na mesma comparação.

As contribuições do VGBl atingiram o patamar de R\$ 20,06 bilhões nos dois primeiros meses de 2021, o que representa uma alta de 0,8% em relação ao mesmo período de 2020. Já o PGBL apresentou queda de 9,2% nas contribuições e os resgates caíram 19,9% no período.

CNseg

Já a CNseg destacou o fato de quase todos os ramos de seguros observarem avanços. Segundo a entidade, pelo menos, oito ramos contribuíram para o resultado positivo no ano: Responsabilidade Civil (42,7%); Rural (32,2%); Crédito e Garantias (27,2%); Patrimonial (26,4%); Transportes (20,9%); Habitacional (10,9%); Marítimo e Aeronáuticos (9,9%) e Planos de Vida – Risco (6,3%).

Ainda de acordo com a CNseg, alguns ramos não vêm tendo

desempenho tão consistente, principalmente a partir do segundo semestre de 2020, que, mesmo tendo queda em fevereiro sobre janeiro, puxaram a alta do ano. Entre eles, aparecem Marítimos e Aeronáuticos (-35,6%); Responsabilidade Civil (-28,1%); Transportes (-24%); Garantia Estendida (-17,7%); Patrimonial (-6,2%); Automóveis (-5,7%) e Rural (-2,7%).

A Conjuntura CNseg ressalta ainda que o desempenho favorável guarda forte relação com o comportamento dos ramos de maior densidade de market share, como Automóveis, cuja receita somou R\$ 2,68 bilhões no mês e alta de 7,4% sobre o segundo mês de 2020; Planos de Vida Risco (R\$ 3,74 bilhões e crescimento de 7,3%); Patrimonial (R\$ 1,35 bilhão no mês e taxa extraordinária de 38,1%); Rural (R\$ 429 milhões e crescimento elevado de 43,9%); Habitacional (R\$ 399 milhões e taxa de 10,7%); Transportes (R\$ 275 milhões e taxa de 25,6%). “Todos esses – fora Automóveis – são ramos que tiveram desempenho consistente no ano de 2020 e em janeiro deste ano, revelando as preferências prioritárias dos consumidores: proteção da vida, proteção e investimento nas residências, mobilidade das cargas transportadas”, observa o presidente da entidade, Marcio Coriolano.

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

Rodrigo Santoro
45 anos

Rodrigo Santoro
75 anos

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

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



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

SulAmérica

125 ANOS

ANS - Nº 418428
ANS - Nº 005246

dentsumb.

Relatório indica queda acentuada do lucro

A primeira edição do “Relatório Financeiro do Setor de Seguros”, com dados de 2020, foi divulgada pela Susep na última semana de março. E, como era esperado, principalmente em decorrência do abalo provocado pela pandemia em todos os setores da economia – e da sociedade –, os números não foram positivos.

O Lucro Líquido do setor, por exemplo, teve queda de 33% no ano passado, somando R\$ 17,5 bilhões. Foram considerados os resultados obtidos por seguradoras, entidades abertas de previdência privada, sociedades de capitalização e resseguradoras locais.

De acordo com a Susep, todos os segmentos observaram queda expressiva no lucro líquido, em grande medida em decorrência do menor resultado financeiro.

Percentualmente, o resultado “menos ruim” foi apurado pelas seguradoras, com queda de 23% no lucro líquido, para pouco menos de R\$ 18 bilhões. Em contrapartida, as resseguradoras amargaram um resultado negativo de R\$ 1,47 bilhão, variação nominal de 200% em relação a 2019.

RENTABILIDADE

Em termos de resultados técnicos, na comparação com 2019, os seguros de veículos, garantia estendida, microsseguros, patrimoniais e responsabilidade

civil (RC) apresentaram aumento, enquanto os demais houve quedas.

Segundo o relatório, os efeitos da pandemia variaram de acordo com a carteira em análise. Mas, a maior surpresa talvez tenha sido apurada no ramo de veículos, cuja receita de prêmio vem demonstrando enorme instabilidade há algum tempo.

Nesse segmento, a rentabilidade técnica cresceu de 19% para 25%, o que, traduzindo em valores, representou um aumento de pouco menos de R\$ 2 bilhões.

Já nos seguros de pessoas (sem o VGBL), o percentual de rentabilidade despencou de 33% para 28%, queda de R\$ 1,6 bilhão.

De acordo com a Susep, esses movimentos possuem correlação direta com as taxas médias de sinistralidades nas respectivas carteiras, as quais mantiveram tendência de queda no seguro auto e de crescimento no ramo de pessoas. “Com a diminuição da movimentação de veículos em parte de 2020, por conta do fechamento parcial da economia, o segmento Auto apresentou, no cômputo geral, uma redução na sinistralidade. A razão entre indenizações e prêmios ganhos no período, que era de 60% em 2019, caiu para 54% em 2020. Esse cenário levou ao aumento observado no resultado técnico do segmento”, atestou o relatório.

Nos seguros de pessoas, o crescimento nominal de 5% das receitas foi contrabalanceado pelo avanço da sinistralidade, de 29% para 34% e também nos custos de aquisição.

PROVISÕES

A boa notícia veio do volume de provisões técnicas acumuladas pelo mercado no final de 2020, que ultrapassou a marca de R\$ 1,2 trilhão, com crescimento de 8% em comparação a 2019, o que, em valores, representou R\$ 84 bilhões.

Vale destacar, contudo, que o VGBL, mais uma vez, teve decisiva contribuição para esse resultado, somando R\$ 797 bilhões em provisões no encerramento do ano passado, com avanço de 7% - ou R\$ 52 bilhões – em relação a 2019.

RECEITAS

Em termos de receitas, o ano fechou com um acumulado de R\$ 274 bilhões, o que representou crescimento nominal de 0,6%.

Esse desempenho foi “puxado” pelos seguros (sem VGBL) que cresceram 4,0%, atingindo R\$ 124 bilhões.

Já os segmentos de previdência aberta e capitalização registraram quedas de 2% e 3,8%. O mesmo ocorreu no VGBL, que observou retração de 1,8% da receita, tendo acumulado R\$ 113 bilhões em contribuições no ano passado.

Resseguro aumenta participação no país

De acordo com o relatório, o total de prêmios cedidos em 2020 para resseguradores que operam no Brasil foi de R\$ 16,8 bilhões.

Desse volume, R\$ 14,3 bilhões tiveram origem em seguradoras brasileiras, um aumento de 29,1% em relação aos valores cedidos em 2019, quando totalizaram R\$ 11,1 bilhões.

Do montante de 2020, R\$ 9,6 bilhões foram cedidos a resseguradores locais, R\$ 4,1 bilhões a resseguradores admitidos e R\$ 0,6 bilhões a resseguradores eventuais, o que corresponde a aumentos de 15,2%, 72,7% e 66%, respectivamente, em relação a 2019.

O crescimento da cessão a resseguradores admitidos e eventuais fez com que o percentual cedido a resseguradores locais, historicamente em torno de 75%, fechasse o ano em 67%.



UMA NOVA SEGURADORA
TODOS OS DIAS.

HDI
SEGUROS

Humana
Digital
Inovadora

Seguro até para quem não tem carro

A Susep quer simplificar as normas vigentes para o seguro de veículos. A autarquia colocou em consulta pública proposta de circular que flexibiliza as condições para contratação desse tipo de seguro, que gerou um volume de prêmios da ordem de R\$ 35 bilhões no ano passado.

Apesar desse valor expressivo, apenas 16% da frota de veículos no Brasil estava coberta no final de 2019, segundo dados da própria Susep. Mesmo considerando a frota com idade de até 10 anos, esse percentual não passa de 33%.

Diante desse cenário, embora a autarquia prometa analisar as sugestões que poderão ser enviadas até o dia 04 de junho por qualquer pessoa ou entidade, em linhas gerais, o desenho da nova norma já está estabelecido.

Entre as mudanças propostas está a possibilidade de o seguro ser contratado mesmo sem identificação exata do veículo, a exemplo do que ocorre em muitos países desenvolvidos. A Susep explica que isso facilita,

por exemplo, o acesso ao seguro por motoristas de aplicativos e condutores que já adotam o compartilhamento de automóveis, utilizam carros por assinatura ou alugados, ampliando ainda mais as oportunidades de acesso – e de modo mais inclusivo.

Na avaliação da direção da autarquia, essa proposta está em linha com a crescente tendência de economia compartilhada, com o comportamento migrando da posse para a utilização dos veículos. Além disso, trata-se de uma ação importante no processo de acesso ao seguro e desenvolvimento do setor.

O diretor da Susep, Rafael Scherre, destaca ainda como importante novidade trazida pela proposta a livre possibilidade de combinação de coberturas, tanto típicas do segmento automóvel quanto de outras linhas de negócio.

Outro ponto relevante é a possibilidade de coberturas parciais de casco e a exclusão de limite para caracterização de indenização integral, permitindo

maior diversificação de produtos e preços, atendendo às necessidades e preferências de diferentes consumidores: “Esperamos um crescimento significativo do mercado nos próximos anos, com ampliação de cobertura, inclusão e principalmente inovação. E a partir de agora as bases para um ambiente favorável à competição e novos negócios, com menos restrições regulatórias, estão lançadas”, acentuou Scherre.

O consumidor poderá também contratar coberturas de responsabilidade civil facultativa e acidentes pessoais de passageiros vinculadas ao condutor: “A proposta traz grande flexibilidade em relação às regras atuais. Esperamos novos produtos e mais segurados – sempre com boas práticas de conduta e total transparência por parte das seguradoras. Comparando com os números da OCDE, é um mercado com potencial para dobrar de tamanho”, explicou a coordenadora-geral de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência da Susep, Mariana Arozo.

Open Insurance chega para mudar o mercado



A Susep aposta todas as fichas no open insurance como ferramenta que pode mudar de vez o perfil do mercado de seguros brasileiro, favorecendo, principalmente, os consumidores, que, segundo a autarquia, passarão a ter acesso rápido e fácil a produtos diversificados, simples e mais baratos.

O órgão regulador colocou em consulta pública duas minutas de normas que vão regulamentar o open insurance, sendo a primeira, uma resolução do CNSP e a outra, uma circular da própria Susep. As

sugestões e comentários podem ser enviados até o dia 25 de maio, com base em textos disponíveis no site da autarquia.

As normas criam uma oportunidade para permitir que consumidores acessem e compartilhem seus dados com outras seguradoras ou terceiros, de forma segura, ágil, precisa e conveniente. Os dados poderão ser utilizados para desenvolver produtos e serviços inovadores que atendam às necessidades atuais e futuras dos consumidores de seguros,

previdência e capitalização, além de integrar com o Sistema Financeiro Nacional - SFN, que já conta com o Open Banking.

A Susep explica que o open insurance tem o objetivo de possibilitar um acesso mais fácil para o consumidor aos produtos e serviços de seguros - ampliando a cidadania financeira - aliado a uma capacidade de compartilhamento e integração segura de dados. Isso possibilitará a criação de produtos mais customizados e mais adequados ou uma funcionalidade mais

amigável, o que será de grande valor para o setor de seguros como um todo. Neste contexto, seguradores dispostos a adotar soluções contemporâneas que permitam decisões mais rápidas possivelmente terão vantagem competitiva, o que incentivará o desenvolvimento e a inovação do setor.

A superintendente da Susep, Solange Vieira, diz que as mudanças trazem novas dinâmicas para o setor. "O ambiente do open insurance tem potencial para melhorar a forma como clientes, em especial pessoas naturais e pequenas e médias empresas, gerem as suas finanças, como as empresas interagem entre si e com os seus clientes, além de promover a inclusão financeira, a democratização do acesso a produtos de seguros e previdência e de transformar a concorrência no mercado", assegura a executiva, em comunicado divulgado pela Susep.

Ela acrescenta que os consumidores anteriormente com pouco ou nenhum acesso, mas com disposição ou necessidade para aquisição de produtos de seguro, poderão obter "coberturas customizadas, mais baratas e sentindo-se capacitados para interagir com os diversos atores dos mercados de seguros e previdência."

Já o diretor da Susep, Eduardo Fraga, frisa que "é crucial" garantir que o mercado de

seguros tenha o espaço e o ambiente adequados para ajudar a transformar este conceito em realidade, empoderando os consumidores. "Como regulador do setor, a Susep tem se mostrado empenhada em se envolver com o open finance de uma forma que gere benefícios indiscutíveis para o consumidor e, por consequência direta, para o mercado como um todo, ampliando ainda mais sua penetração, cobertura e transparência.", assinala Fraga.

SEGURANÇA

Por sua vez, o coordenador da Susep, Thiago Barata, lembra que, a partir da Lei Geral de Proteção de Dados -LGPD, a sociedade definiu que de fato o consumidor passou a ser o dono dos seus dados. Nesse contexto, o open insurance surge para operacionalizar essa nova realidade no setor, convergindo os interesses de todos os envolvidos no sistema. "Com o novo ambiente, as empresas do setor terão um sistema seguro e eficiente para o compartilhamento de informações requisitadas pelo cliente, estando assim em compliance com a Lei e a nova regulamentação", afirma Barata.

Na visão dele, os segurados poderão, a partir de sua avaliação, optar pelo compartilhamento de seus dados e encontrar soluções mais aderentes ao seu perfil. "E novos negócios poderão surgir fornecendo novas soluções para os consumidores, tanto empresas quanto pessoas físicas.", completa.

Veja como surgiu o open banking

A Susep explica em seu comunicado que o open banking foi concebido no Brasil por meio da Resolução 01/20, publicada em conjunto pelo Banco Central e a Comissão de Valores Mobiliários (CMN). "Além de ser fundamental no desenvolvimento econômico e social do Brasil, representa um marco no início do compartilhamento de dados e serviços no sistema financeiro nacional, por meio da abertura e integração de sistemas", acentua a autarquia.

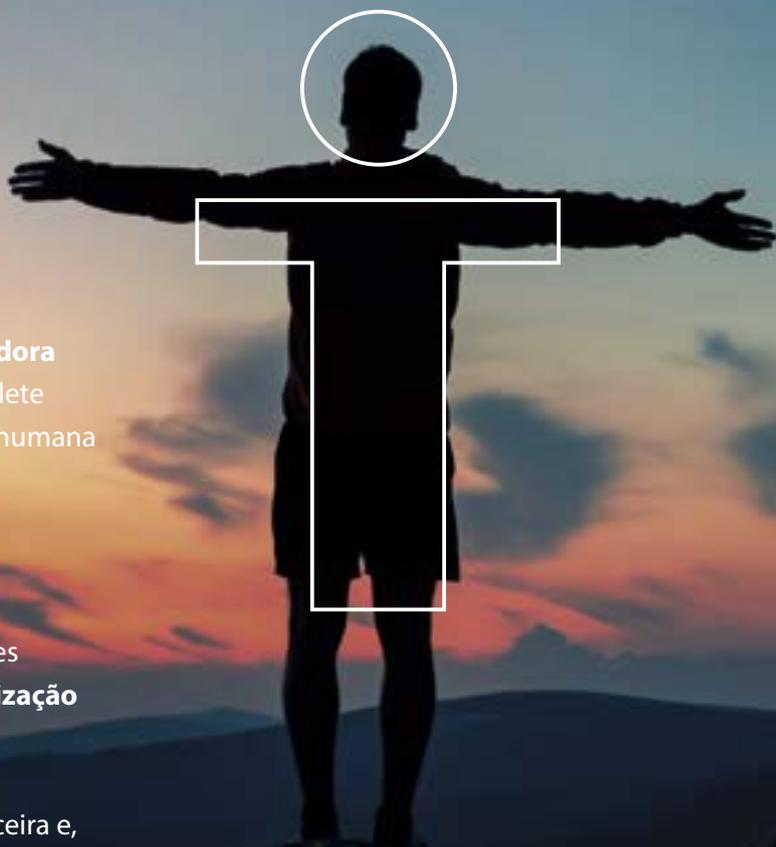
Por meio da integração de plataformas e infraestrutura de tecnologia, o open banking é definido pelo compartilhamento padronizado de dados e serviços, sendo que já há, na regulamentação, a previsão para que produtos de seguros e previdência distribuídos pelo canal bancário estejam dentro do escopo.

Como nem todas as sociedades reguladas pela Susep são participantes de conglomerados financeiros ou fazem uso do canal bancário, faz-se absolutamente necessária a regulamentação do tema no âmbito de responsabilidade regulatória do CNSP e da Susep.

A Susep informa que pretende observar a dinâmica, adaptando-a aos produtos de seguro e previdência, sempre levando em consideração que o interesse do consumidor deve estar no centro da construção de um ecossistema Open.

Adicionalmente, foram previstos requisitos para que haja convergência e interoperabilidade do open insurance com o open banking, uma vez que o objetivo é atender o interesse dos consumidores, "provendo mais opções, experiências customizadas, produtos sob medida e inovação, cobrindo toda sua vida financeira".

ICATU. DE BRAÇOS ABERTOS PRA VOCÊ.



Mais do que a contínua renovação de uma seguradora com 30 anos de atividade no país, a nova marca reflete nosso compromisso com uma atitude cada vez mais humana e acolhedora.

É a nossa resposta às demandas de um novo tempo.

É o nosso entusiasmo em oferecer sempre as melhores soluções em **Seguros de Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos.**

É o nosso compromisso em levar tranquilidade financeira e, assim, uma melhor qualidade de vida a todos os brasileiros.

É a nossa forma de demonstrar que clientes, parceiros e corretores podem se sentir ainda mais seguros ao nosso lado.

É o nosso abraço para todos que confiam na gente!



www.icatu.com.br

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.

Susep promove revisão: 274 normas são revogadas

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) anunciou, no final de março, que 274 normas já foram revogadas nos últimos meses. De acordo com a autarquia, esse enxugamento do estoque regulatório tem como foco aumentar o grau de transparência no setor e “deixar o seguro mais simples e acessível”.

O órgão regulador emitiu comunicado informando que simplificar a regulação dos mercados figura entre os objetivos estratégicos definidos para o quadriênio 2020-2023. “Agindo em conformidade com o Decreto 10.139/19, que instituiu o chamado revisão, a Susep vem cumprindo a diretriz e tornando seu arcabouço regulatório mais simples e flexível”, revelou a autarquia.

Nesse contexto, os 274 atos normativos já revogados no âmbito desse revisão, resulta do esforço mantido pelas equipes da Susep para “promover a adequação

do arcabouço normativo e a simplificação regulatória do mercado de seguros, atendendo aos preceitos da Lei de Liberdade Econômica”.

A Susep adiantou ainda que tal empenho, iniciado em 2020, terá continuidade nos próximos meses.

Até fevereiro, foram revogadas 92 resoluções, cinco instruções normativas, 15 deliberações e 162 circulares. Esses números representam redução de cerca de 37% do estoque regulatório, que era de aproximadamente 730 atos normativos em janeiro de 2020.

No comunicado, a Susep acentuou também que o trabalho de revisão do estoque regulatório está alinhado com os objetivos estratégicos definidos para simplificar a regulação do setor e tornar o ambiente favorável ao desenvolvimento de um mercado competitivo, inovador e com maior cobertura. Assim, a Autarquia visa tornar o setor mais competitivo,

transparente e acessível à população.

Outras metas importantes já definidas são a atração de novos players para o mercado, a ampliação do grau de penetração dos produtos e serviços no país e trazer mais inovação ao setor de seguros no Brasil.

A autarquia asseverou ainda que, além do amplo processo de simplificação regulatória, o Sandbox Regulatório está contribuindo decisivamente para os objetivos estratégicos citados. “A iniciativa está viabilizando a entrada de novas empresas no mercado, com regras mais flexíveis e facilidade para inovar”, frisou a Susep.

Esse projeto de inovação inicialmente selecionou 11 projetos que propõem novas tecnologias ou processos inovadores que poderão atuar, por até três anos, com condições especiais, limitadas e exclusivas no setor de seguros.



Ramo de Responsabilidade Civil será simplificado



Solange Vieira

O mercado ganhará em breve condições mais simplificadas para os seguros de responsabilidade civil. A Susep já realizou, inclusive, uma consulta pública sobre a futura normatização, com base em circular que irá revisar e consolidar as regras aplicáveis a esses seguros, dando continuidade ao processo de simplificação regulatória, flexibilização na elaboração de produtos e estímulo à inovação.

A proposta revoga cinco normas que dispõem sobre o segmento de responsabilidades. A principal novidade é o fim dos planos padronizados do seguro de responsabilidade civil geral, os quais, na avaliação da Susep, “engessam a oferta de produtos”.

Segundo a superintendente da autarquia, Solange Vieira, a medida é fundamental para permitir maior competição. Com

isso, a expectativa é a de que seja viabilizada a oferta de produtos mais adequados às necessidades dos segurados brasileiros. “Com a maior liberdade para estruturação dos produtos espera-se que as seguradoras elaborem contratos mais simples, objetivos e de fácil entendimento para seus clientes, aumentando a oferta de produtos existentes no mercado”, afirmou Solange Vieira.

Além disso, o novo normativo adequa os seguros de responsabilidade civil aos avanços da norma geral de seguros de danos, que foram estabelecidos pela Circular 621/21, publicada recentemente.

Dessa forma a futura norma trará a simplificação das regras específicas do segmento, dando continuidade ao processo de redução das amarras regulatórias,

possibilitando a diversificação dos produtos, com o objetivo de expandir a utilização destes seguros para proteção do patrimônio dos cidadãos e das empresas.

A direção da Susep aposta alto nos resultados que poderão ser obtidos nessa carteira com tais mudanças, possibilitando que o ramo de responsabilidade civil alcance, no Brasil, o mesmo patamar de destaque registrado nos mercados mais desenvolvidos. “A proposta pode agilizar e simplificar, por exemplo, o pagamento de indenizações, pois permite contratos que estabeleçam que a seguradora indenizará diretamente um terceiro sem que o segurado precise desembolsar qualquer valor previamente”, explicou o diretor técnico da Susep, Igor Lourenço.

Ele apontou como outro avanço relevante a possibilidade de oferta de produtos sem limites predefinidos por cobertura, permitindo-se a utilização de todo o valor contratado para diferentes coberturas ou garantias conforme a necessidade do segurado, conferindo maior flexibilidade aos contratos.

Além disso, as seguradoras serão autorizadas pelo novo normativo a pagarem indenizações impostas por decisões administrativas do Poder Público, como o Tribunal de Contas da União (TCU) por exemplo, o que não é permitido atualmente.

DADOS

De acordo com dados oficiais da própria Susep, os seguros de responsabilidade civil vêm registrando crescimento contínuo nos últimos anos, embora esteja ainda aquém do nível que pode atingir.

Nos últimos cinco anos, entre 2015 até 2020, por pouco o segmento não triplicou de tamanho. A receita apurada nesse período teve crescimento nominal da ordem de 175%, com o segmento contabilizando um total de R\$ 2,6 bilhões de prêmios de seguros em 2020.

O destaque na carteira ainda é o seguro de responsabilidade civil geral, com cerca de R\$ 1,2

bilhões em prêmios subscritos no ano passado. Mas, no cenário atual chama a atenção também o rápido crescimento dos seguros de responsabilidade civil para diretores e administradores, conhecidos como D&O. Em 2020, essa carteira gerou receitas da ordem de R\$ 920 milhões.

EXPECTATIVA

Na Susep, há também a expectativa que as mudanças propostas colaborem com o desenvolvimento e crescimento do setor do Brasil, aumentando o acesso ao seguro.

A autarquia citou dados da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), segundo os quais há significativo espaço para crescimento do setor.

No final de 2020, os seguros de responsabilidade civil somaram, em prêmios, aproximadamente R\$ 2,6 bilhões, o que representa 0,06% do PIB e apenas 3,3% dos prêmios de seguros de danos no Brasil, enquanto, outros países sul-americanos apresentam números bem superiores.

Somente em 2019, Colômbia e Uruguai já registravam prêmios de seguros de danos equivalendo a 0,11% do PIB, e o Equador, 0,07%.

Já nos países mais desenvolvidos, como Austrália, Alemanha e EUA, os números em relação ao PIB foram ainda mais expressivos – respectivamente 0,31%, 0,34% e 0,63%, ou seja, entre 5 a 10 vezes maior do que o verificado no Brasil.



E se a carga do Cliente for danificada ou roubada?



SEGURO TOKIO MARINE PEQUENO TRANSPORTADOR



Apólice única com cobertura para acidentes e roubos (RCTR-C e RCF-DC)



Prêmio mínimo (PM) de R\$ 500,00



Limite máximo de garantia (LMG) de R\$ 300 mil



Cobertura adicional de limpeza de pista

RESOLVE

Só o **Seguro Pequeno Transportador da Tokio Marine** vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso significa que, de acidentes com o veículo transportador à perda total da carga, ele **Resolve**.

**Quer saber mais?
Fale com o seu Corretor.**

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Defesa do consumidor quer suspender reajustes

Por: **Bianca Rocha**



Pandemia pode ser a chave que faltava para a transição rumo a um melhor sistema de saúde.

A polêmica em torno dos reajustes de planos de saúde coletivos, ocorridos no início deste ano, continua. Com exemplos de casos em que o aumento da mensalidade beirou 200% na comparação com os valores praticados em 2020, alguns órgãos ligados à defesa do consumidor estão cobrando da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) a suspensão dessa alta nos preços. Estão nesse grupo o Procon de São Paulo, a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon), vinculada ao Ministério da Justiça e Segurança Pública, e o Núcleo de Defesa do Consumidor (Nudecon) do Rio de Janeiro.

As entidades vêm alegando que a inadimplência e as despesas

assistenciais das operadoras de saúde diminuíram durante a pandemia, e que a situação financeira das empresas tem se mostrado estável nos últimos 10 anos, segundo dados da própria ANS. De acordo com esses órgãos, isso seria motivo suficiente para justificar a não necessidade de reajuste, embora a atualização anual dos preços dos planos de saúde esteja previsto na legislação. O Nudecon, por exemplo, afirma que no terceiro trimestre de 2020 as operadoras registraram crescimento de mais de 4% nas receitas, e queda de mais de 7% nas despesas assistenciais, em relação ao terceiro trimestre de 2019.

Enquanto os órgãos de defesa do consumidor se mexem para suspender o aumento das mensalidades dos planos de saúde, o Ministério Público Federal (MPF) ressalta que nos últimos meses houve um crescimento expressivo do número de reclamações de consumidores sobre os novos valores. Muitos deles, segundo o MPF, não conseguem entender o porquê do aumento, que chegou, em alguns casos, a 140%, 160% e até 228%.

Por outro lado, a FenaSaúde defende que a eventual suspensão

do aumento poderia acarretar riscos à saúde financeira das empresas e à qualidade do serviço prestado aos usuários. Em artigo publicado no jornal O Estado de S.Paulo, no último dia 14 de abril, a diretora executiva da entidade que representa as operadoras de saúde suplementar, Vera Valente, alega que as despesas assistenciais das empresas vêm aumentando nos últimos anos, situação que foi agravada com a pandemia.

“É verdade que num curtíssimo período da pandemia as despesas caíram. Mas tal movimento logo se inverteu e neste primeiro trimestre de 2021 a saúde suplementar alcançou níveis recordes de utilização, seja pelo aumento de procedimentos eletivos (a maioria não urgentes), seja pelo aumento de casos de Covid”, disse no artigo.

Segundo ela, desde 2015 a média de exames realizados por beneficiário dos planos aumentou 30%; a de internações, 15,7%; e a de consultas, 10,4%. O brasileiro realiza, em média, o dobro de exames de ressonância magnética de um paciente da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento (OCDE), afirmou Vera Valente.

“Diante dessas evidências, fica claro que os reajustes dos preços dos planos de saúde, como os que foram feitos neste início de ano, são o termômetro de uma febre mais aguda – os custos em alta –, e não seu motivo, como alguns tentam fazer crer. Reajustes são a mera recomposição de despesas que os beneficiários efetivamente fizeram. Reconhecer e diferenciar causas e efeitos é o primeiro e necessário passo para entender uma equação e encontrar sua solução”, disse a diretora executiva da FenaSaúde.

Por fim, ela diz que a cadeia de serviços de saúde tem se esforçado para tentar conter a espiral de preços, mas ressalta que esse trabalho é uma luta que não vence sozinha. “A pandemia pode ser a chave que faltava para a necessária transição rumo a um melhor sistema de saúde, tanto público quanto privado”, finalizou em seu texto.

Satisfação e novos beneficiários

Em meio à polêmica que envolve a alta nos preços dos planos coletivos, a FenaSaúde divulgou no início de abril os resultados de um levantamento feito pela entidade sobre o atendimento de telesaúde no Brasil, que ganhou protagonismo no ano passado, com a pandemia. Entre fevereiro de 2020 e janeiro deste ano, foram realizados 2,6 milhões de atendimentos on-line no país. Desse total, 60% foram para urgência e 40% para casos eletivos.

O feedback dos pacientes se mostrou positivo: 80% deles

relataram que suas necessidades foram atendidas de forma remota. A satisfação com o serviço também se manteve em alta, ficando entre 75% e 94%, dependendo da operadora.

A telesaúde foi autorizada emergencialmente no ano passado por causa da Covid-19, mas ainda não há normas definidas para que ela continue sendo praticada depois da pandemia. Por isso, a FenaSaúde defende a criação de um marco regulatório para a atividade. A entidade lançou a campanha #Regulamentajá para garantir a definição de normas legais para a telesaúde.

Outro ponto que ganha destaque nesse cenário de aumento das mensalidades é a quantidade de novos beneficiários de planos de saúde no país. Entre julho de 2020 e fevereiro deste ano, foram mais de 1 milhão de novos vínculos, segundo dados da Nota de Acompanhamento de Beneficiários (NAB), produzida pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS). Com isso, o setor atingiu a marca de 47,7 milhões de pessoas, avanço de 1,6% no período de 12 meses (encerrado em fevereiro de 2021).

Do total de beneficiários da saúde suplementar, 38,6 milhões, ou 80,9%, são de planos coletivos. Em doze meses, houve aumento de 2% entre os coletivos empresariais, 1,6% no tipo adesão e 0,2% entre os individuais. O maior percentual de crescimento aconteceu na faixa etária de 59 ou mais, com avanço de 2,8% em um ano. O que representa

aproximadamente 200 mil novos brasileiros idosos com planos de saúde.

Novas coberturas

A ANS aprovou novas coberturas obrigatórias para os planos de saúde. O novo rol de procedimentos gerou 69 novos itens incorporados, entre exames, terapias, cirurgias e novos medicamentos, 19 deles de combate ao câncer, ampliando a lista de remédios oncológicos cobertos pelos planos de saúde para 58. Isso garante ainda mais opções para os beneficiários, o que é bem-vindo, segundo a avaliação de Vera Valente, da FenaSaúde.

“Os planos ganham mais cobertura e ampliam a oferta de atendimento de qualidade aos brasileiros. Mas as novas coberturas vão gerar um impacto bilionário sobre os custos médico-hospitalares. É o que atesta a própria ANS, que estima um impacto de R\$ 1,52 bilhão a R\$ 2,41 bilhões, o que equivale a até 1,5% da despesa assistencial registrada nos últimos 12 meses até setembro de 2020, dado mais recente disponível”, afirmou a diretora executiva da federação.

Segundo Vera Valente, as associadas da FenaSaúde têm buscado atuar em iniciativas que garantam maior resolutividade, com melhores resultados para os beneficiários a custos compatíveis. Um sistema equilibrado permite mais possibilidades de tratamento e cura, com custos mais racionais – portanto, com menor impacto financeiro sobre o bolso dos clientes.

Creditor RJ agora é Sicoob Coopvale

Por: **Bianca Rocha**

Desde o último dia 1º de fevereiro, a Creditor RJ e a Coopvale tornaram-se uma só cooperativa de crédito. A fusão deu origem a uma instituição robusta: são sete mil associados e cerca de R\$ 40 milhões para a oferta de serviços financeiros. Com a junção das duas cooperativas, o nome Creditor foi incorporado, passando a vigorar somente o termo Sicoob Coopvale.

Atuando há 52 anos no mercado, o Sicoob Coopvale era, até 2019, uma cooperativa segmentada, atendendo exclusivamente aos funcionários da mineradora Vale. Há dois anos, tornou-se aberta ao público em geral, ou seja, disponível para pessoas físicas e jurídicas de qualquer atividade econômica e de todo o Brasil. Já o Sicoob Creditor RJ estava presente havia 21 anos como uma cooperativa voltada aos profissionais do setor de seguros da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Após a fusão com a Coopvale, a Creditor RJ passou automaticamente de um modelo de segmentação para o de livre admissão.

Para o membro do Conselho de Administração da Coopvale e 1º secretário do Sincor-RJ, José Wanderley Cavalheiro, a união das duas cooperativas

proporcionou a criação de uma instituição ainda mais forte. “A união das cooperativas em prol do fortalecimento do negócio é um movimento natural no cooperativismo financeiro. A da Creditor RJ com a Coopvale trouxe mais benefícios para os profissionais não só de seguros, mas para os de outros ramos de atividade”, pontua.

Segundo Cavalheiro, a fusão estava sendo analisada pela Assembleia da Creditor desde o final do ano passado. Entre os objetivos estava o de proporcionar mais capilaridade ao negócio da cooperativa. Por ser até então segmentada, a Creditor estava restrita a um só ramo de atuação e a uma só localidade (Rio de Janeiro), o que reduziam as chances de oferta de determinados serviços financeiros e eliminava a possibilidade de abrangência em nível nacional.

Entre as vantagens da união com a Coopvale está a ampliação do espaço de atendimento aos associados. No Rio de Janeiro, foram acrescentados mais dois pontos, somando atualmente cinco locais na Região Metropolitana onde os associados podem tirar suas dúvidas e usufruir de serviços de consultoria. Os profissionais

de seguros, antes pertencentes a Creditor RJ, agora têm direito também a um atendimento em todas as agências Sicoob do Brasil.

“Outro ponto que podemos destacar é o aumento da oferta de serviços. Todos que já eram disponibilizados pela Creditor RJ foram mantidos, sendo dois acrescentados após a fusão: financiamento imobiliário e crédito rural”, ressalta Cavalheiro.

Para os associados de ambas as cooperativas, os cartões continuaram válidos e sem nenhuma limitação de uso até a sua data de vencimento. O cooperado pode sacar e fazer tudo utilizando o cartão e a mesma senha nos terminais. Isso vale também para Internet Banking, App Sicoob e App Sicoobcard. Para os cooperados oriundos do Sicoob Creditor RJ, assim que os plásticos dos cartões forem vencendo, serão trocados pelos novos, contendo já a atualização dos números de agência e de conta, que mudaram (a agência passou a ter o número 4230). As transações agendadas estão sendo automaticamente enviadas para a nova conta, segundo a Coopvale.

Procon critica a proteção veicular

Ao participar de evento promovido pela CNseg, no dia 27 de abril, com foco na defesa do consumidor, o presidente da Associação Brasileira de Procons, Filipe Vieira, afirmou que a natureza jurídica da atuação das empresas de proteção veicular é idêntica a de um seguro. Contudo, ressaltou que “lamentavelmente, o beneficiário não se beneficia como um regular consumidor de seguro”.

Segundo ele, embora tais empresas garantam estar atuando conforme as regras, o diálogo com os consumidores parece ter pouca significância, pois “colocam à margem do entendimento a regularidade daqueles que tomam para si pseudos seguros ou supostos seguros no formato de associações de proprietários de veículos”, disse.

Já o especialista em Direito do Consumidor, Ricardo Morishita, frisou que vê com “extrema preocupação” a existência desses produtos “que não são seguros nem proteção”. Para ele, o risco é imenso, até pelo fato dessas associações atuarem com a poupança popular. “Não pode tomar o dinheiro das pessoas e depois não oferecer mecanismos de segurança que vai entregar”, criticou.

Na visão dele, embora toda associação seja “legítima perante a Constituição”, o que acontece com as empresas de proteção veicular não representa essa legitimidade, pois fraudar o objetivo de uma associação para vender e não dar garantia aos consumidores é abusivo e afeta as seguradoras que

ficam com a imagem de um seguro que não funciona. “Precisa ter uma solução. Precisa traduzir para a sociedade uma entrega melhor. Nós podemos e devemos mais”, acentuou Morishita.

Por sua vez, a diretora de Relações de Consumo da CNseg, Solange Beatriz, alertou que a atuação dessas empresas de proteção veicular trazem grande preocupação para o mercado. “Temos um setor sólido de empresas. Não há um risco sistêmico desse setor. Essa solidez foi construída com a regulação e há o cuidado do governo na proteção dessa captação”, salientou.

Tokio Marine lança Seguro Auto Popular

A Tokio Marine inova mais uma vez ao flexibilizar as condições de contratação do Seguro Auto Popular. A seguradora passa a oferecer a possibilidade de cancelamento proporcional, garantindo que o pagamento seja equivalente ao tempo em que o Cliente esteve protegido. O novo modelo de comercialização permite que o consumidor interrompa o prazo de vigência quando preferir, possibilitando assim contratações por períodos inferiores a 1 ano.

“Com tantas mudanças ocorrendo especialmente em função da tecnologia, as pessoas estão cada vez mais em busca de produtos práticos e que se adequem às suas necessidades de tempo, economia e comodidade. Desta forma, estamos sempre atentos a estes movimentos, a fim de contribuir para disseminação da cultura

do seguro. O Seguro Auto Popular é um produto completo para vigorar até o momento que o Segurado deseje estar protegido, com preço bastante acessível, abrangência nacional e diferentes formas de pagamento”, afirma Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine.

Ao adquirir o Seguro Auto Popular da Tokio Marine, o Cliente continua com a opção de contratação anual à vista ou parcelada em até 12x sem juros no cartão de crédito, com lançamento mensal para não comprometer o limite do cartão. A novidade é que, a partir de agora, o Segurado poderá interromper a contratação a qualquer tempo, recebendo de volta o valor integral correspondente ao período não utilizado.

Disponível para veículos de passeio, utilitários e caminhões, a modalidade oferece cobertura compreensiva para colisão, incêndio, roubo e furto para veículos de até R\$ 350 mil reais, novos ou usados, que tenham até 25 anos. A cobertura por danos materiais a terceiros varia entre R\$ 25 mil e R\$ 2 milhões e por danos corporais vai até R\$ 500 mil. Além disso, o seguro oferece assistência 24h e em caso de conserto, reposição com peças novas compatíveis.

MAG Seguros lança assistências para pets e residências

A MAG Seguros lançou o “Proteção Pet”, que coloca à disposição dos usuários transporte emergencial

do animal doméstico, além de aplicação de vacinas em domicílio, agendamento de consultas e funeral ou cremação pet (até R\$ 800,00).

Há ainda o serviço de hospedagem, reembolso para cirurgias e internação (até R\$ 1.000).

A seguradora também disponibiliza para as residências seguradas os serviços de chaveiro, eletricista, encanador e vidraceiro (emergencial ou não); conserto de eletrodomésticos (linha branca); limpeza de ar-condicionado; instalação de fitas antiderrapantes e barras de segurança; fixação de acessórios (varal, olho mágico, suporte TV, quadros, etc.); e desinsetização, desratização e descupinização (interna ou externa).

Bradesco amplia a utilização de processos digitais

A Bradesco Auto/RE passa a adotar novos processos digitais em suas operações. Agora, a contratação do produto Bradesco Seguro Auto Frota, o "Welcome Kit" está disponível também em plataformas digitais, como no Portal de Negócios e e-mail do cliente.

Após a emissão, clientes receberão um e-mail com a versão digital da apólice e endossos e terão a opção de fazer download do documento, com acesso a boletos e condições contratuais. Ainda, será possível realizar a adição do Cartão Digital do Segurado ao aplicativo Wallet. Além disso, corretores também receberão um e-mail com a opção de download da apólice, boletos e condições contratuais, com o objetivo de auxiliar a gestão de sua carteira e facilitar o atendimento com clientes.

Com essas ações, a seguradora pretende eliminar aproximadamente 25 milhões folhas de papel A4 a cada ano. "Acreditamos que esse

processo vai acelerar e criar um estímulo a mais para executar novos projetos e modelos de negócio que desenvolvam sinergia entre a tecnologia, sustentabilidade e rentabilidade. Estando bem posicionados, como negócio, vamos prosperar junto ao meio ambiente – e não em seu detrimento. Esse é o ciclo virtuoso em que acreditamos e apostamos. A cultura do paperless reflete um dos pilares deste movimento", resalta Rodrigo Herzog, superintendente de operações da Bradesco Auto/RE.

Ainda como parte das novidades, a seguradora investe em um projeto para que em breve os motoristas tenham acesso ao cartão digital de cada veículo da Frota para adição no Wallet. A partir dos contatos registrados na apólice, o cliente receberá um link que poderá ser encaminhado aos condutores, para que eles possam retirar o cartão informando apenas CPF/CNPJ do segurado e a placa do veículo.

Allianz protege kit gás no Rio de Janeiro

A Allianz Seguros, ampliou a cobertura do Automóvel para os segurados do Rio de Janeiro. Segundo a empresa, atendendo a pedidos feitos pelos corretores de seguros e clientes locais, as apólices emitidas a partir do dia 23 de abril de veículos movidos a gás, terão cobertura para o kit.

A novidade é aplicada a todos os segurados que tiverem o CEP de pernoite no estado registrado na apólice, nas modalidades do seguro Auto Allianz – carro de passeio, pick-up, táxis, veículos de aplicativos e locadoras e automóveis de utilização empresarial.

A cobertura está atrelada ao sinistro do casco, cobrindo quaisquer danos ao kit gás provenientes de colisão ou roubo e furto, com limite de indenização de até 4 mil reais.

Todas as regras para garantia da cobertura podem ser consultadas nas Condições Gerais.



CVG-RJ assina convênio histórico

Um inédito e histórico acordo cultural e institucional de cooperação foi assinado, no dia 31 de março, pelos presidentes do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Octávio Perissé, e da Associação Profissional de Mediadores de Seguros - APROMES, Javier García Bernal.

Esse Acordo bilateral abre as portas do mercado europeu para profissionais brasileiros, através de amplo intercâmbio de conhecimento, participação em conferências, eventos, congressos e atividades de qualificação e capacitação (virtuais e, futuramente, presenciais) e até mesmo a prospecção de novas parcerias e negócios.

Além de Perissé e Javier García, participaram o vice-presidente do CVG-RJ, Enio Miraglia, e o delegado da APROMES em Portugal, César García.

O acordo, que havia sido anunciado em reunião virtual realizada no dia 17 de março, com a presença do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, permitirá que a formação profissional do segmento Vida e Benefícios ganhe projeção internacional.

Está prevista, inclusive, a oferta de cursos à distância que os profissionais do Brasil poderão fazer para atuar na Espanha e, por extensão, em toda a União Europeia. "Teremos uma oportunidade única de avançar ainda mais com a troca de experiência e saber dos nossos respectivos mercados", comemorou Octávio Perissé.

Segundo ele, a partir de 2022, poderá haver, inclusive, eventos

e cursos presenciais na Espanha, para que os brasileiros "conheçam outro mercado". Além disso, já é possível acessar conteúdos nos sites das entidades, seja sobre legislação, serviços e notícias, entre outros.

Por sua vez, Enio Miraglia destacou que o acordo "inicia uma nova era no CVG-RJ", abrindo um leque de oportunidades da maior importância para os profissionais brasileiros. "O nosso intuito é prover capacitação e treinamento especializados para quem deseja ampliar os seus horizontes no setor de seguros. O mercado globalizado pode nos abrir portas em qualquer lugar do mundo, mas muitas vezes nos faltam as ferramentas para que isso ocorra", salientou o vice-presidente do CVG-RJ.

Formação - Já García Bernal anunciou que a APROMES disponibilizará aos associados e parceiros do CVG-RJ acesso aos cursos de treinamento e de formação desenvolvidos

de acordo com os programas aprovados pela diretoria geral de seguros da Espanha, incluindo a formação de corretores de seguros autorizados a operar na União Europeia. "Temos cursos de formação semipresenciais, que podem ser seguidos por webinars. As aulas ficam gravadas para que o profissional possa ver quando desejar. São cursos importantes para profissionais brasileiros, inclusive oferecendo a habilitação para quem vir de fora para atuar como corretor na Espanha e, depois, em toda a Europa", afirmou o executivo.

Destaques - O acordo prevê também o acesso de associados do CVG-RJ ou de quem a diretoria do Clube escolher ao portal daquela associação (www.apromes.com), onde estão amplas informações sobre legislação, serviços e notícias da mediação de seguros, e do setor segurador espanhol, em geral; e aos cursos de formação desenvolvidos segundo



os programas estabelecidos pelo órgão supervisor da Espanha.

ANSP discute simplificação de normas

A Academia Nacional de Seguros e Previdência – ANSP – realizou, dia 20 de abril, palestra sobre o tema “Simplificação da Norma dos Seguros de Danos” em mais uma edição do Café com Seguro. A “live” foi apresentada pelo presidente da instituição, João Marcelo dos Santos, e pelo diretor, Edmur de Almeida. O moderador foi o vice-presidente da ANSP, Paulo Miguel Marraccini.

O evento contou ainda com a participação do diretor executivo da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Danilo Silveira, segundo o qual um pleito antigo do setor é que a Susep o regulasse da mesma forma que o mercado é estruturado. “Ou seja, no campo de massificados, que tem forçosamente uma necessidade de proteção maior e um pouco mais de regras, e o grande risco, que teria que ser mais livre, até por conta de se aproximar das práticas internacionais”, frisou.

Ele acrescentou que o setor terá que se acostumar à mudança de paradigma que envolve todos os agentes de mercado, de seguradoras e corretores a advogados.

Lembrou ainda que a Susep já vinha há algum tempo mexendo em alguns detalhes. Ele citou, nesse

contexto, a Resolução 392 do CNSP, que trata dos seguros obrigatórios, especialmente incêndio, condomínio e transportes, dando a conotação que eles podem ser atendidos via seguros nomeados, riscos operacionais e os seguros compreensivos.

Já a vice-presidente da Comissão de Riscos Massificados Patrimoniais da FenSeg, Magda Truvilhano, disse que a Circular 621 traz muitos benefícios para o mercado, em especial novas possibilidades de produtos e maior agilidade em seus lançamentos, “além da facilidade de estruturar produtos com utilização exclusiva de rede referenciada”.

Por sua vez, a presidente da Comissão Patrimonial de Grandes Riscos da FenSeg, Thisiani Martins, citou, entre outras, a Resolução 382, que trata das práticas de condutas e política de relacionamento com o cliente, determinando que os produtos e o seu ciclo de vida, desde a venda, ao folder, as cotações, até o momento do sinistro, sejam feitos de forma clara e objetiva para o cliente. “Colocando a responsabilidade da seguradora em trazer essa clareza, o entendimento das partes. Esse é um caminho que pavimenta a possibilidade de se ter mais liberdade de se fazer produtos”, frisou.

FenaCap: capitalização volta a crescer

Balanco divulgado pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap) indica que o setor voltou a crescer

após 10 meses de retração, período que teve o desempenho afetado pela pandemia de covid-19.

No primeiro bimestre de 2021, a receita atingiu R\$ 3,8 bilhões, valor 2,3% superior em relação a igual período do ano passado, quando ainda não haviam sido decretadas as medidas para conter o avanço da doença.

Ainda de acordo com a FenaCap, foram entregues R\$ 228,7 milhões em prêmios a clientes que tiveram títulos de capitalização contemplados.

Os dados do primeiro bimestre do ano também apontam para queda de 5,4% nos resgates, totalizando R\$ 3,1 bilhões, o que contribuiu para a elevação das provisões técnicas, que apresentaram alta de 6,2%, chegando a R\$ 32,5 bilhões.

“A situação sanitária e econômica reforçou a importância da reserva financeira. Os títulos de capitalização ajudam pessoas e famílias a desenvolver o hábito de guardar dinheiro e oferecem a chance de participação em sorteios ao longo de toda a vigência dos contratos. Em momentos de incertezas, contar com uma reserva financeira traz bem-estar e tranquilidade e isso explica a redução no volume de resgates. Por outro lado, quem precisou lançar mão de recursos para fazer frente a algum tipo de emergência encontrou no título de capitalização um aliado”, observa Marcelo Farinha, presidente da FenaCap.



Resolução 382/20: Sincor-RJ ajuda corretor

O Sincor-RJ está disponibilizando mais uma relevante ferramenta para ajudar os corretores de seguros do Rio de Janeiro a cumprirem adequadamente as exigências estabelecidas pelos órgãos reguladores.

O Sindicato elaborou um modelo para cumprimento dos termos da Resolução 382/20 da Susep, que tem causado grande apreensão para a categoria.

Assim, atendendo a pedidos da categoria, o documento indica aos corretores de seguros como deve informar aos clientes os dados indicados pelo art 4º daquela resolução.

Vale destacar que esse modelo refere-se a corretoras de seguros que não possuem exclusividade com ente supervisionado (seguradora).

Nos casos em que a corretora possua obrigação contratual com alguma empresa do setor, é preciso alterar o item 3 “b” para que assim conste.

Já no item 3 “c” é preciso mencionar todas as seguradoras com as quais o corretor atua (e não possua exclusividade).

Além disso, o item 3 “d” é apenas uma “sugestão de demonstração da remuneração”. A Susep não especificou quanto à forma de se demonstrar. Então, pode ser feita de formas distintas.

O Sincor-RJ alerta ainda que essas informações precisam estar no site da corretora (quando houver) e enviadas aos clientes antes da assinatura ou aceite do contrato de seguro ou de previdência complementar.

Veja, abaixo, o modelo criado pelo Sincor-RJ:

INFORMAÇÕES GERAIS:

1. Esta é uma proposta de seguro intermediada por (nome da corretora de seguros).

2. Em cumprimento a Legislação vigente, especialmente Lei 8078/90-Código de Defesa do Consumidor - CDC e Resolução CNSP 382/2020, artigo 4º, Parágrafo 1º, IV, declaramos que todas as informações relativas as propostas e contratos de seguros intermediados por nossas corretoras estão à disposição dos Clientes e segue discriminada abaixo no item 3 “d”.

3. Considerando que você ainda não consumou a aquisição de produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta, disponibilizamos, neste ato, as seguintes informações:

A) nossa corretora não possui qualquer participação, direta ou indireta, nos direitos de voto ou no capital que detenha em um ente supervisionado ou pelo controlador de um ente supervisionado;

B) declaramos ainda, que inexistente qualquer obrigação contratual para atuar como intermediário de produtos de seguros, de capitalização ou de previdência complementar aberta com exclusividade para um ou mais entes supervisionados;

C) Os entes supervisionados os quais atuamos como intermediários são: (os corretores devem citar as empresas com as quais atuam);

D) O montante da remuneração desta corretora pela intermediação do contrato é um percentual sobre o prêmio informado na proposta, já abrangido no custo do seguro, para fazer jus as diversas despesas necessárias ao exercício da intermediação, tais como, entre outros, impostos (x por cento), custos de distribuição e administração do produto (x por cento) custo de estudos de mercado (x por cento), custo de atividades relacionadas à emissão da apólice (x por cento), custos para administração de sinistros (x por cento), custos para administração de renovações e custos de pessoal (x por cento).

4. Se o produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta que você pretende adquirir for acessório a outro bem, artigo ou serviço, de qualquer espécie, informamos, neste ato, a não-obrigatoriedade de contratação do produto acessório, e fica garantida a você

a aquisição destes bens, artigos ou serviços independentemente da contratação do produto acessório, ressalvado o disposto em legislação e regulamentação específica. As coberturas obrigatórias e as acessórias estão discriminadas na proposta.

5. Declaramos, como Corretora nesta contratação, que, na forma da legislação vigente, demos cumprimento integral às disposições contidas na Resolução CNSP nº 382/2020, inclusive quanto à prévia disponibilização ao proponente das informações previstas no art. 4º, § 1º, da referida Resolução.

Informações sobre atendimento no Sincor-RJ

O Sincor-RJ informa que, em decorrência da pandemia do Coronavírus, 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, os corretores de seguros também podem entrar em contato pelo nosso Whatsapp: 21-96758-7195, caso precise de apoio do seu Sindicato.

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

Boa notícia para quem optou pelo Simples

O Comitê Gestor do Simples Nacional prorrogou, através da

Resolução 158/2021, o prazo para o pagamento dos tributos apurados neste regime de tributação. A medida, que favorece os corretores de seguros que optaram pelo Simples, foi adotada em razão das dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras devido à pandemia e medidas de isolamento.

A prorrogação é voltada também às microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) e os microempreendedores individuais (MEI).

Os novos prazos estabelecidos pelo Comitê são os seguintes:

Período de apuração março de 2021, cujo vencimento original seria em 20 de abril, vencerá em 20 de julho;

Período de apuração abril de 2021, cujo vencimento original seria em 20 de maio, vencerá em 20 de setembro; e

Período de apuração maio de 2021, com vencimento original em 21 de junho, vencerá em 22 de novembro.

O Comitê informou ainda que 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 podem 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.

IR 2021: ampliado prazo para declaração

A Receita Federal prorrogou para o dia 31 de maio o prazo final de entrega da declaração de Imposto de Renda das Pessoas Físicas (IRPF) de 2021, referente ao ano calendário 2020. A decisão decorre das dificuldades impostas pela pandemia do Coronavírus e para evitar que sejam formadas aglomerações nas unidades de atendimento.

Segundo a Receita Federal, o cronograma de restituição do Imposto de Renda foi mantido. O primeiro lote será pago também no dia 31 de maio e o último, em 30 de setembro.

Devem declarar o IR 2021 aqueles que receberam rendimentos tributáveis acima de R\$ 28.559,70 em 2020 ou rendimentos isentos, não-tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma tenha sido superior a R\$ 40 mil no ano passado.

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

Live discute apoio ao corretor no home office

A Comissão Feminina marcou presença no evento virtual promovido pelo Sincor-RJ, no dia 17 de março, sobre o tema “O corretor e a capacidade de se reinventar no cenário atual”.

O encontro, que foi transmitido pelo canal do Sindicato no YouTube, contou com as participações da presidente da Comissão, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza; e de outra integrante, Rosangela Melo. Além delas, esteve presente Osir Zimmermann, membro da Comissão de Eventos do Sincor-RJ.

A convidada especial foi a gerente da Filial Duque de Caxias da Allianz Seguros, Judith Costa.

No bate papo em clima informal, os participantes abordaram a importância de o corretor de seguros se adaptar rapidamente às mudanças decorrentes do novo cenário, tendo como foco a excelência na gestão de atendimento aos segurados.

Osir Zimmerman fez a abertura, agradecendo a participação dos corretores de seguros e ressaltando a importância da presença de todos nas lives

e outros eventos remotos realizados pelo Sindicato e suas comissões.

Em seguida, Judith Costa falou sobre a estrutura montada pela seguradora para oferecer uma gestão de atendimento qualificada para os corretores de seguros parceiros. “Estamos integrados, com uma equipe reforçada. São 56 accounts voltados para o atendimento, em dez filiais presentes no dia a dia com os corretores”, explicou.

Ela ressaltou ainda que, para o corretor, “é tempo de se reinventar”. Para tanto, assegurou que a companhia está pronta para participar efetivamente desse processo, tomando a iniciativa de criar, fazer e oferecer sempre algo novo. “É nesse sentido que devemos pensar. Hoje, estamos mais adaptados a nossa condução do trabalho em home office, o que antes era muito novo para a gente.”, afirmou.

Na visão dela, é preciso também pensar em como alcançar da melhor forma os objetivos. .

Para a palestrante, é preciso conhecer as tendências de mercado, planejar o nosso foco

de atuação. “Reinventar é uma forma de inovar. A transformação digital nos traz vários benefícios, como a vantagem competitiva, a abrangência de mercado, a simplificação de processos, a divulgação de mais produtos e serviços. Isso a gente consegue no ambiente digital”, salientou.

Por sua vez, Ana Cláudia Fontenele Deveza ressaltou a importância da participação destacada das mulheres nos eventos do sindicato e convocou todos os corretores de seguros para as próximas transmissões. “Ainda teremos muitas lives em 2021 e contamos com a participação de todos. É muito importante compartilhar conhecimento e se manter cada vez mais atualizado, a cada dia que passa. Estamos trabalhando para proporcionar o melhor em conteúdo e interação nos nossos encontros”, observou.

Já Rosangela Melo revelou que atua há 32 anos no mercado de seguros, comandando a Coruja Corretora. Ela frisou que no dia do evento estava completando um ano de trabalho em home office, o que exigiu adaptações. “Foi preciso me reinventar. Mas, estou muito feliz. O tema deste evento aborda exatamente o nosso cenário atual”, apontou.

AMMS agora é SOU SEGURA

Em emocionante e histórico evento realizado no dia 08 de abril, a AMMS (Associação das Mulheres do Mercado de Seguros) lançou a sua nova marca que, mais que isso, representa um inovador movimento para o qual a entidade espera o apoio e engajamento imediato de suas associadas e de todas as mulheres do mercado de seguros. Fruto de um amplo e detalhado estudo, realizado em parceria com a agência Bethe B – uma das mais conceituadas do mercado – “Sou Segura” é o ponto de partida para uma nova era na trajetória dessas profissionais, como destacou a presidente da Associação, Simone Vizani. “Estamos chegando a outro patamar, em busca da transformação e do empoderamento das mulheres, em uma trajetória de ressignificação”, destacou.

Após a apresentação de um vídeo institucional e de um pocket show da cantora Édria Tungavidya, que interpretou belas canções com temática feminina, a diretora Executiva da associação, Solange Guimarães fez a abertura do evento, salientando que, a partir de agora, a AMMS evolui para novo

estágio, sendo mais que uma sigla, uma causa. “Estamos construindo o futuro. Não nos arrependemos do que passou, pois as experiências nos ensinaram a chegar aqui. Buscamos a diversidade, que gera inovação e um ambiente corporativo mais saudável, o qual trará mais resultados”, salientou.

Já a vice-presidente, Camila Davoglio, destacou o momento de amadurecimento da entidade e a jornada resultante de uma “imersão profunda”, em um longo caminho. “Foram vários encontros, por mais de um ano. Realizamos estudos, reflexões e releituras. Observamos o mercado e as necessidades das mulheres do setor. Mapeamos o nosso DNA para fortalecer a voz do nosso gênero. O desafio cresceu a cada etapa, pois percebemos que era preciso mudar a identidade. O resultado, esperamos, será um grande engajamento pela equidade de gênero, que é a causa maior da nossa marca”, frisou.

Por sua vez, a diretora Executiva da agência Bethe B, Izabel Barbosa, classificou o trabalho nesse projeto como “uma alegria enorme”, até pelos resultados

que são aguardados após mais de um ano da jornada de muitas etapas. “Mergulhamos no DNA da AMMS para entender o papel da entidade. Uma causa sem apoio não tem força. Então, para subsidiar nossas decisões, foi preciso entender antes a trajetória dos movimentos feministas no mercado, assim como o processo de equidade de gênero nas grandes corporações. Ficou claro que esses movimentos estão cada vez mais estruturados, não há mais espaço para amadorismo”, asseverou.

Ela acrescentou que, nesse processo, foram estabelecidos seis passos: criar plataformas, na quarta onda de feminismo na era digital; o netweaving, conectando iniciativas que aceleram a troca de experiências e de boas práticas; o benchmark, copiando as práticas que estão dando certo; a trilha de conhecimento, para capacitar as mulheres (incluindo o programa de mentoria); a agenda positiva para equidade de gênero, com metas e objetivos claro; e o networking, com a promoção de eventos variados, criando novas oportunidades de trocas de experiências.

Certificação Digital amplia o portfólio da corretora

Por: **Rafael Caprarole**



A AC SINCOR RIO trabalha em parceria com a Certisign, pioneira na emissão do Certificado Digital a distância aos solicitantes que possuem Carteira Nacional de Habilitação (CNH), sendo a primeira Autoridade Certificadora do mercado a se adequar a essa nova modalidade de atendimento. Essa possibilidade está em conformidade com a Instrução Normativa nº 05, publicada em 22 de fevereiro de 2021.

Anteriormente, a emissão do Certificado Digital por videoconferência estava somente

disponível aos requisitantes que tinham dados biométricos previamente cadastrados, para assegurar a autenticidade da identidade. Com a publicação da Instrução Normativa, essa possibilidade se expande aos titulares da CNH, que têm os dados cadastrados no Denatran, base consultada para uma das etapas de conferência da identidade do solicitante.

“Levando em consideração o cenário de pandemia, circulação parcialmente restrita e, em alguns casos, total, a emissão à

distância é, sem dúvida, um passo importante para a manutenção da economia e da vida. Empresas podem continuar suas atividades, médicos podem prescrever e solicitar exames on-line respaldados pela telemedicina e o uso do Certificado para assinar as requisições, empreendedores podem formalizar seus negócios e emitir notas. E nós, e nossa rede, podemos atender todos remotamente. Tudo com segurança, sem sair de casa”, explica Bruno Portnoi, diretor de Marketing e Vendas da Certisign.

Segundo Portnoi, a ampliação do atendimento à distância atende também a demanda das pessoas que não estão no grupo de risco e em regiões menos afetadas pela pandemia. “O mundo está cada vez mais digital. Basta observar o nosso dia a dia: nós queremos praticidade, resolver tudo rápido e ter segurança para realizar serviços na internet. E o Certificado, como viabilizador e facilitador dessas ações, também tem que ser fácil de ser adquirido, desde que sejam observadas e preservadas as questões de segurança de emissão, como neste caso. Sem dúvida, é um grande passo. Trabalhamos arduamente para disponibilizar isso aos nossos clientes, e conseguimos”.

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

ACSINCORRIO

Prevenção: Pedra de toque entre a estabilidade e a segurança



Augusto Coelho Cardoso

A palavra prevenção, em sua origem, vem do latim "PRAEVENIRE", "antecipar, perceber previamente", literalmente "chegar antes", de PRAE-, "antes", mais VENIRE, "vir". Quem "chega antes" tem condições de evitar que algo indesejável aconteça tomando as medidas necessárias.

A velha máxima que, com certeza, muitos de nós já ouvimos e, por certo, também já repetimos: "É melhor prevenir do que remediar", é o que faz com que o profissional de seguros – corretor – seja fundamental ao mercado e aos interesses de seus clientes.

Até bem pouco tempo, uns 20 (vinte) anos, a cultura geral dos brasileiros estava voltada para a garantia (segurança e estabilidade) de suas conquistas materiais, ou seja, evitar que um evento futuro, incerto e indesejável

pudesse, a margem de toda sorte que tivessem, ocasionar a perda de seu patrimônio.

Os automóveis, imóveis, e demais ramos voltados à garantia do patrimônio foram por muito tempo o "carro chefe" do mercado de seguros, sem esquecer, sobretudo, do seguro saúde – plano de saúde. Por mais que estes ramos ainda representem expressiva parcela de contratações, o mercado de seguros, assim como a sociedade, passa por transformações.

A velocidade com que se criam novos negócios, o surgimento de novas profissões, a internacionalização de negócios e a tecnologia, entre outros fatores, demandam do mercado de seguros e dos profissionais que nele atuam, novos e específicos produtos com a finalidade de assegurar a estabilidade, segurança e expansão do mercado.

Dentre as inúmeras transformações, vimos o surgimento dos microsseguros, o fortalecimento dos seguros de responsabilidade civil para profissionais liberais, a criação das "Insurtechs" (startup's tecnológicas voltadas para o mercado de seguros), a valorização e ampliação do seguro de vida – com a Pandemia (Covid-19) como catalizador desta tendência até então "esquecida" por muitos, o surgimento da Telemedicina, os seguros intermitentes e etc.

A título exemplificativo, podemos citar como o impacto provocado pela pandemia da Covid-19 afetou drasticamente a população humana – sua saúde (física e financeira), mas também toda a economia mundial. O isolamento social necessário, o desemprego e a quebra de muitas

pequenas empresas aumentaram significativamente as rotinas virtuais e os negócios online.

Atualmente, a maior parte das ações envolvidas na contratação de seguros são quase que exclusivamente virtuais, pelo menos em grande parte dos respectivos processos. As ferramentas digitais constituem um indispensável instrumento de trabalho do profissional de seguros, além de uma tendência que veio para ficar.

A mudança mais clara, a virada de "chave" tem sido observada nos valores e nas prioridades que a população passou a conceder à saúde e às condições de proteção, exigindo do mercado de seguros e dos profissionais que nele atuam um conhecimento cada vez mais específico, cada vez mais voltado às suas especificidades – o que demanda cada vez mais produtos e coberturas denominadas "Built to Suite", ou seja, feito sob medida.

O momento do mercado de seguros e dos profissionais de seguros é o de enxergar as oportunidades, pois a velha máxima: "É melhor prevenir do que remediar", mais do que um ditado popular, representa, hoje, o sentimento de expressiva parcela da população que busca na prevenção a tranquilidade necessária para seguir em frente em meio à crise.

*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-mail de contato: 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**