



# Revista Previdência & Seguros



**CORRETOR DE SEGUROS  
VOCÊ NÃO VAI  
AO JANTAR,  
MAS O JANTAR  
VAI ATÉ VOCÊ!**

**O JANTAR EM HOMENAGEM AO DIA DO  
CORRETOR DE SEGUROS SERÁ NO IFOOD**

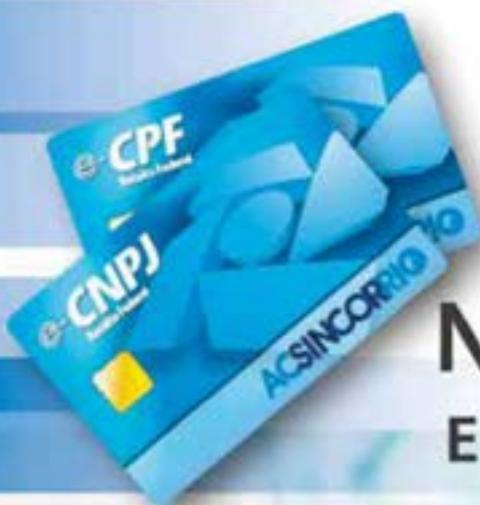
**\*O cartão presente Ifood vai chegar em seu e-mail**

**FAÇA O SEU PEDIDO**



\*Exclusivo para associados em dia e participantes do Jantar nos anos de 2018 e 2019

## Evento inédito e inesquecível



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



**ACSINCORRIO**  
[www.acsincorrio.com.br](http://www.acsincorrio.com.br)

uma iniciativa **SINCOR-RJ**



## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

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

### Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão  
Nilson Garrido Cardoso

### Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho  
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

### Delegacias Regionais

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

### Delegados Regionais

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

### Representações

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

### Redação

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

## Nesta edição

### MATÉRIA DE CAPA

18

O Sincor-RJ preparou uma inesquecível surpresa para os associados em comemoração ao “Dia do Corretor de Seguros”, com o tradicional jantar de alto nível oferecido todos os anos.

O projeto incluiu mensagens veiculadas em emissora de rádio e a live transmitida pelo canal do Sincor-RJ no YouTube, na qual os presidentes do Sindicato, Henrique Brandão, e de 10 grandes seguradoras saudaram os corretores de seguros. A live foi encerrada com um show da banda Anjos da Noite. O projeto inovador teve como slogan “Se você não pode ir até o jantar em comemoração ao Dia dos Corretores de Seguros, o jantar vai até você”.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o diretor Executivo Comercial e de Marketing da Somp Seguros, Fernando Grossi afirma que a tecnologia é recurso que, se bem aproveitado, pode ser um grande aliado do corretor de seguros para qualificar sua prestação de serviços e fidelizar clientes. Ele aponta o uso de tecnologia como fator preponderante para a companhia incrementar novidades como os sistemas de cotação e destaca ainda a importância dos cursos oferecidos para o corretor de seguros e as mudanças provocadas pela pandemia no mercado, principalmente na visão do consumidor.

### MERCADO

14

O faturamento do mercado de seguros voltou a recuar. Dados da Susep indicam que a receita apurada de janeiro a outubro, da ordem de R\$ 220,3 bilhões, ficou 1,1% abaixo do mesmo período de 2019.

### ESPAÇO DO CORRETOR

28

O Sincor-RJ completou 88 anos em dezembro. É o mais antigo e tradicional sindicato da categoria, referência na luta pelos direitos dos corretores de seguros e protagonista de ações que levaram a muitas conquistas.

### SAÚDE

32

FenaSaúde defende mudanças que permitam a oferta de mais modalidades de cobertura, novos modelos de franquias e a coparticipação, além de mais liberdade para a comercialização de planos individuais.

# Futuro é promissor para o corretor de seguros

Foto: Mirian Fichtner



Os corretores de seguros devem olhar com otimismo para 2021. Há muitas razões para isso. Em primeiro lugar, porque a categoria soube, como poucos, mostrar este ano, ao longo da pandemia, o quanto é importante e indispensável para a sociedade, consolidando sua imagem de protagonista do mercado de seguros no Brasil.

Não foi um processo fácil. Muito pelo contrário, pois o corretor de seguros, diante do imenso desafio que se apresentou, soube se recriar para, em tempo recorde, passar a atender os clientes com

a necessária celeridade, por meios remotos, tendo que manter ou até ampliar a qualidade do atendimento prestado, em razão da gravidade do cenário.

Não é exagero afirmar que 2020, com todos os graves problemas, foi também o ano da reinvenção do corretor de seguros, de grandes realizações para a categoria, que chega ao novo ano pronta para atender as imensas demandas que chegarão a reboque do processo de recuperação da economia, da tão esperada chegada da vacina e, principalmente, da conscientização da população sobre a relevância do seguro, especialmente o de pessoas.

A sociedade, agora, deseja o seguro, mas também está ainda mais exigente. O atendimento precisará ser personalizado, a distância ou presencialmente, e o corretor deverá demonstrar o pleno conhecimento do que está comercializando. Então, é importante também que o profissional não deixe de investir um minuto sequer na sua qualificação, no treinamento de sua equipe e na análise dos

produtos que melhor se adequam às necessidades dos seus clientes.

Para tanto, o Sincor-RJ estará a postos para ajudar o corretor de seguros a qualquer momento que precisar. Vamos manter, assim, a nossa tradição de estar permanentemente ao lado do corretor, como este sindicato tem feito desde a sua fundação, no dia 05 de dezembro de 1932.

Dessa forma, ao completar 88 anos neste mês, o Sincor-RJ honra a sua tradição de luta incessante pelos direitos da categoria, que teve como fato marcante a atuação do “corretor número 1” do Brasil, Christóvão de Moura, que acaba de completar 102 anos. Esse ex-presidente do nosso sindicato foi o grande responsável pela regulamentação da profissão, através da lei 4.594/64. A ele devemos todas as homenagens.

*Henrique Brandão*

**PRESIDENTE**

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

Rodrigo Santoro  
45 anos

Rodrigo Santoro  
75 anos

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

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



Para saber mais, acesse  
[sulamericausaudeintegral.com.br](http://sulamericausaudeintegral.com.br)  
ou o código ao lado.

**SulAmérica**

**125** ANOS

ANS - Nº 116228  
ANS - Nº 066228

dentsumb.

# Tecnologia é grande aliada do corretor



Diretor Executivo Comercial e de Marketing da Sompó Seguros, Fernando Grossi

A tecnologia é recurso que, se bem aproveitado, pode ser um grande aliado do corretor de seguros para qualificar sua prestação de serviços e fidelizar clientes. A afirmação é do diretor Executivo Comercial e de Marketing da Sompó Seguros, Fernando Grossi que, nesta entrevista, aponta o uso de tecnologia como fator preponderante para a companhia incrementar, por exemplo, os sistemas de cotação. Grossi destaca ainda a importância dos cursos oferecidos para o corretor de seguros e as mudanças provocadas pela pandemia no mercado e, principalmente, na visão do consumidor.

**P&S** - Quais as providências adotadas pela Sompó para auxiliar clientes, corretores e parceiros durante a pandemia?

**Fernando Grossi** - A Sompó, como uma seguradora multiproduto atende desde a pessoa física, que faz o seguro do carro, da casa, seguro de vida etc.; até grandes corporações dos segmentos de Indústria, Comércio e Serviços. Para cada ramo, estabelecemos estratégias de atuação visando o curto, médio e longo prazo. Com o início da pandemia e o isolamento social, estabelecemos um planejamento estratégico por meio do qual contemplamos uma série de iniciativas voltadas para facilitar ainda mais a jornada de clientes e corretores de seguros junto à seguradora. Lançamos uma série de medidas para tornar processos como cotação, vistoria, renovação ou sinistro muito mais ágeis. Também incrementamos alguns serviços que trazem muito mais conforto e tranquilidade ao corretor de seguros e ao segurado. Alguns exemplos são a facilidade de requisitar serviços de Assistência 24 Horas via App. No Seguro Saúde, os reembolsos para exame, terapia ou internação também podem ser feitos via App. Já os segurados do Sompó Auto contam com alguns serviços diferenciados. Por exemplo, lançamos o Sompó Car Delivery, que é um serviço de entrega e o Documento Expresso que, em caso de indenização por perda total, um portador efetua a retirada dos documentos no endereço do segurado. Esses serviços têm uma receptividade bastante significativa junto ao segurado. Com esse atendimento personalizado, já foi alcançada uma redução de 35% no prazo de análise de sinistros de perda total.

**P&S** - O que pode ser aproveitado dessa experiência para o “novo normal” que se espera no pós-pandemia, particularmente no relacionamento com os corretores?

**F.G.** - As pessoas ficaram mais próximas. Isso porque tivemos todos que nos adaptar e explorar as ferramentas disponíveis que pudessem contribuir com nossas interações diárias. E as ferramentas online e de videoconferência se mostraram muito eficientes para isso. Desde o início das medidas preventivas de circulação, os executivos e equipe comercial da Sompó Seguros estiveram reunidos com os parceiros corretores de seguros de todo o Brasil em inúmeras ocasiões. Eu mesmo, em algumas oportunidades, participei de uma reunião com corretores de seguros da região Nordeste no período da manhã e, logo no período da tarde, estive reunido com corretores do Rio de Janeiro. Foi algo inédito ter em minha agenda reuniões com profissionais de dois estados tão distantes, no mesmo dia.

**P&S** - Quais mudanças foram implementadas e que novas funcionalidades foram desenvolvidas para ajudar os corretores que ficaram ou ainda estão em home office?

**F.G.** - Eu acredito que, num momento como esse, as pessoas têm ainda mais percepção do papel social do seguro. Nesse momento, é importante o corretor se valer dos recursos disponíveis para prestar a consultoria à distância, utilizando e-mail, WhatsApp, aplicativos de teleconferência, entre outros. Uma das iniciativas mais recentes é que disponibilizamos um novo Cotador Vida, que está muito mais atraente. O ambiente hoje é mais intuitivo, amigável e com todos os produtos em um só lugar. Por meio da ferramenta, o corretor tem a possibilidade de visualização

das informações de endossos, importação de vidas rápida e informatizada, visualização e edição de prévia de fatura, com resumo na tela de faturamento e dados do contrato, com limites e coberturas. O novo portal também trouxe novas telas interativas, novidade que deve reduzir - e muito - o tempo investido pelo corretor em cotações. Temos o Portal do Corretor, a Sayuri, nossa atendente virtual, os executivos comerciais e as equipes das assessorias de seguro atendendo remotamente, entre outros meios de prestarmos suporte aos nossos parceiros. Outro ponto é que vários procedimentos foram simplificados ou totalmente digitalizados. Isso facilitou em muito os processos de cotação, contratação, endosso, renovação, vistorias, regulação e indenização. O Portal do Corretor, Apps e cotadores são algumas das ferramentas essenciais que auxiliam o corretor.

**P&S** - A Sompço investe na capacitação e desenvolvimento profissional desses parceiros comerciais? O que vem sendo feito nesse sentido?

**F.G.** - A Sompço Seguros investiu para intensificar a comunicação com o corretor de seguros e para garantir os meios para que nossos parceiros tenham sempre a informação mais atualizadas sobre nossos produtos, serviços, lançamentos e novidades. Uma parte importante disso foi a grade de cursos e lives que promovemos desde o início da pandemia. Aconteceram mais de 30 eventos, entre lives e treinamentos no período entre março e novembro deste ano, com mais de 80 mil visualizações.

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

**F.G.** - A tecnologia é recurso que, se bem aproveitado, pode ser um grande aliado do corretor de seguros para qualificar sua prestação de serviços e fidelizar clientes. Na Sompço Seguros, por exemplo, foi por meio do uso de tecnologia de ponta que incrementamos nossos sistemas

de cotação. Os investimentos no novo Cotador Vida e em melhorias já implementadas em cotadores de outros produtos, como o do Sompço Auto, são bons exemplos. Outro exemplo é o Portal do Corretor Saúde, que conta com módulo de gestão de acesso personalizado em consonância com as normas exigidas pela LGPD.

Lançamos recursos que agilizaram os processos de inspeção e vistoria, que tornaram os trâmites para endosso e regulação de sinistro, por exemplo. Isso contribui para que toda categoria de procedimento seja mais ágil dentro da companhia, o que influencia substancialmente na qualidade do atendimento e na percepção de valor agregado por parte do segurado.

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

**F.G.** - O posicionamento que o mercado teve contribuiu muito para aumentar a percepção do papel social de nosso segmento. Diferente de outros segmentos, o setor soube se adaptar a esse novo contexto e não deixou de dar todo o suporte necessário aos seus clientes. Todos os agentes da nossa cadeia produtiva se empenharam em manter o atendimento ao segurado. E, em muitas ocasiões, tomamos as iniciativas necessárias antes de qualquer determinação legal, como no caso em que a Sompço Seguros e algumas congêneres publicaram a decisão de dar plena cobertura no caso de Morte, Funeral e Diárias de Internação Hospitalar relacionados a casos de COVID-19, bem como a cobertura de Vida incluída no Seguro de Condomínio. Ou ainda, que cobririam os exames para verificar o contágio pelo vírus antes mesmo da Resolução Normativa da ANS determinar a inclusão do exame de detecção do Coronavírus no Rol de Procedimentos obrigatórios.

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

**F.G.** - A Sompço Seguros, antes mesmo da pandemia, já vinha incrementando serviços inovadores que agregam valor ao seguro e propiciam ao cliente uma boa experiência não só no momento delicado de um sinistro, mas em diferentes momentos de sua jornada junto à seguradora. Buscamos medidas adotadas nesse momento para atender ao compromisso da seguradora com a sociedade, em primeiro lugar. Dessa experiência, algumas das novidades se mostraram uma demanda real. Aquelas que consideramos serviços relevantes para serem prestados após o período de distanciamento social, serão incorporadas ao portfólio. Temos outras novidades a serem implementadas num futuro próximo.

A rotina das pessoas já foi alterada por essa crise, novas formas de relacionamentos interpessoais, profissionais e hábitos de comportamento surgiram. Isso vai também exigir que estejamos prontos para atuar nessa nova perspectiva de mundo que se desenha e com o qual teremos de lidar num futuro bem próximo.

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

**F.G.** - A Sompço Seguros incrementou suas ofertas, com uma série de novidades, como novas coberturas e produtos com facilidade de cotação e flexibilidade de contratação. Mesmo sendo reconhecida como uma companhia multiproduto, temos estratégias diversificadas para a ampliação de cada carteira. Incrementamos as ofertas de produtos, serviços e outras facilidades que vêm dinamizando as oportunidades de negócios. Nossa atuação de liderança em Seguro de Transporte é uma referência no mercado. O trabalho de gerenciamento de risco é um diferencial reconhecido no mercado por conta do alto índice de resultado em termos de economia, eficiência e redução substancial nos índices de ocorrência de sinistros.

# Pandemia avança carteiras

Por: **Bianca Rocha**



Analistas do mercado de seguros constataram que, entre os impactos provocados pela pandemia do coronavírus na população, está a profunda mudança na percepção histórica dos brasileiros com relação aos seguros de pessoas. Não por acaso, tanto o segmento de previdência privada quanto os seguros de vida, acidentes pessoais, viagem e educacional, entre outras modalidades de proteção, mostraram-se resilientes durante este ano de crise.

Em consequência disso, depois de experimentar queda nos meses de março e abril, logo no início da quarentena, as duas carteiras gradualmente voltaram a crescer ao longo do ano, especialmente no terceiro trimestre.

De julho a setembro de 2020, os seguros de pessoas movimentaram R\$ 12,26 bilhões, valor 10,30%

superior ao mesmo período do ano passado. “Este resultado indica que o consumidor está mais consciente e compreendeu a necessidade de contar com produtos para proteção individual e de sua família” ressaltou o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, em entrevista exclusiva à Revista Previdência & Seguros.

Já o seguro de vida está sendo um dos grandes destaques do segmento de pessoas este ano: a receita cresceu 10,2% de janeiro a julho de 2020 na comparação com o mesmo período de 2019, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O brasileiro também está mais propenso a fazer reservas para o futuro, como mostram os dados de retomada da previdência privada aberta. O segmento está próximo de atingir a marca de R\$ 1 trilhão em reservas e fechou o terceiro

trimestre de 2020 com o ingresso de R\$ 36,5 bilhões em novos depósitos no sistema, valor 6,78% maior que o registrado no mesmo período de 2019.

Embora a previdência privada tenha crescido em menor escala na comparação com os seguros de pessoas, especialistas reconhecem que a pandemia trouxe uma mudança de entendimento do brasileiro em relação a investimentos de longo prazo. A mudança é favorecida também pelo atual cenário econômico do país. Com a taxa básica de juros em sua mínima histórica (2% ao ano), os investimentos em CDI ou poupança tornaram-se menos atrativos, dando lugar para a previdência privada.

Na avaliação de Nasser, os dois segmentos, tanto de seguros de pessoas quanto de previdência privada, continuarão em ritmo de crescimento em 2021. O executivo

acredita que ano que vem será de retomada da economia brasileira, pós-implementação do programa de imunização da população contra a Covid-19. “A perspectiva é otimista, não só por conta da chegada da vacina, mas também devido à agenda de reformas estruturais.”

## CORRETORES

O presidente da FenaPrevi destacou ainda a importância dos corretores para impulsionar o setor de seguros durante a pandemia. “Os corretores têm papel central neste desafio. São eles os grandes responsáveis pela oferta consultiva de nossos produtos. Temos que reforçar este papel, levando cada vez mais informação para que os consumidores façam as melhores escolhas de proteção para cada fase da vida e para cada necessidade em particular. Tenho a certeza de que a união de forças entre seguradoras e corretores vai nos levar a grandes realizações neste próximo ano”, observou.

Para Nasser, os brasileiros estão mais dispostos a falar sobre seguro e previdência privada. “Estamos confiantes que vamos seguir avançando no nosso papel social de oferecer proteção, viabilizar a realização de sonhos e garantir alternativas seguras para a poupança de longo prazo dos brasileiros.

## DESAFIOS

Por sua vez, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Márcio Coriolano, entende que a pandemia criou desafios inéditos para gerações de brasileiros e que está ajudando a consolidar o comportamento de aversão a riscos.

Na visão dele, os números do setor mostram que “estamos a caminho de uma recuperação mais rápida que imaginávamos. No acumulado até setembro, houve uma virada para a trajetória positiva. E podemos fechar o ano com uma taxa de cerca de 3%.”, como destacou no evento de premiação aos “Destques do

Ano”, realizado pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ).

Na mesma ocasião, ele acrescentou que “os seguros de Vida estão entre os mais resilientes, recuperando-se, mês a mês, da generalizada queda ocorrida entre abril e maio, talvez os meses mais agudos da pandemia.”



Presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser.

# Mais carros nas ruas não aumenta receita



David Beatham, diretor executivo de Massificados e Vida da Allianz Seguros

A pandemia do coronavírus provocou, entre outras mudanças de comportamento na sociedade, o aumento do volume de veículos trafegando nas ruas e estradas brasileiras. A razão principal é o receio demonstrado pelos donos de veículos de ser infectado em aglomerações nos transportes públicos.

O resultado disso é mais engarrafamentos, com reflexos ruins na qualidade de vida dos motoristas, além claro, de chances maiores de ocorrerem acidentes de trânsito e outras ocorrências, incluindo roubos e furtos.

Ainda assim, a carteira de seguros de veículos continua andando de lado.

Segundo dados da Susep, de janeiro a outubro, a receita de prêmios acumulada nesse

segmento somou R\$ 28,8 bilhões. Em comparação ao mesmo período do ano passado, houve uma queda de 3,6%.

Ainda de acordo com a autarquia, pelo menos até o mês de outubro, mesmo com o aumento da circulação de veículos, não houve reflexos no volume de sinistros pagos. Muito pelo contrário. A taxa média de sinistralidade acumulada nos 10 primeiros meses do ano ficou em 53%, bem abaixo dos 61% apurados no mesmo período, em 2019.

A soma dos sinistros registrada de janeiro a outubro ficou em pouco mais de R\$ 15,6 bilhões, com queda de 13,5% em comparação a igual período no exercício passado.

Houve reflexo também nos ganhos dos corretores de seguros. Isso porque as despesas comerciais – que incluem, basicamente, campanhas e comissões de corretagem – tiveram uma variação de apenas 1,6% entre os dois períodos comparados, para R\$ 6,1 bilhões. Isso, em termos nominais, ou seja, sem considerar a inflação acumulada.

## INTERESSE

Apesar das oscilações, o ramo Auto ainda atrai grandes empresas, inclusive os grupos estrangeiros. É o caso da Allianz, que efetivou, inclusive, a compra da SulAmérica Auto e Massificados, em julho.

Esse acordo levou a companhia a figurar em segundo lugar no ranking do segmento. “Nós acreditamos no potencial de comercialização do seguro de Automóvel no Brasil. Apenas 30% da frota brasileira é segurada e, de fato, o atual contexto tem levado as pessoas a privilegiarem o transporte individual, sobretudo os carros, com o intuito de evitar aglomerações e preservar a saúde. Levando em consideração a movimentação de mercado realizada pela Allianz, o fator sanitário e a retomada gradual da indústria e do consumo, nós esperamos, em 2021, continuar crescendo acima do mercado”, afirmou o diretor executivo de Massificados e Vida da Allianz Seguros, David Beatham, em entrevista à Revista Previdência & Seguros.

Ele observou ainda que o mercado do Rio de Janeiro é relevante e “gera apetite”, sobretudo pelo fato de o estado contar com uma das maiores frotas de automóveis do País.

Ainda assim, a companhia ainda não tem planos para lançar produtos diferenciados, como os pay per use. Por enquanto, a intenção é permanecer com o foco em “produtos simples, completos e flexíveis”, com possibilidade de compra de seguros compreensivos ou RC por diferentes públicos.

# Estamos cada vez mais perto de você.

Agora, a Qualicorp tem um canal de relacionamento exclusivo para corretores de seguros do Rio de Janeiro. Venda nossos planos de saúde e ganhe muito dinheiro.

Venha pra Quali. Acesse e cadastre sua corretora de seguros:  
[suacorretoranaqualicorp.com.br](http://suacorretoranaqualicorp.com.br)



## Confira as vantagens de vender Qualicorp:



Processo de venda totalmente digital.



Bônus especiais com pagamento à vista.



Treinamentos e aperfeiçoamento profissional.



Tamo Junto Corretor: programa de relacionamento com benefícios exclusivos.

# Planos de Saúde e os Tratamentos de Reprodução Assistida



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

Atualmente, com o avanço da ciência e da tecnologia, mais precisamente na área médica, muitos casais veem nas modernas técnicas de reprodução assistida, entre elas: a inseminação artificial (que consiste no depósito do sêmen masculino diretamente na cavidade uterina, sendo essa inserção feita artificialmente, mediante uma seringa, por via transabdominal, ou mediante um cateter, por via transvaginal) e a fertilização in vitro (técnica na qual a fecundação do óvulo com o espermatozoide ocorre em um laboratório de embriologia, sendo posteriormente transferido ao útero materno) a chance de realização de um sonho, qual seja,

a possibilidade de engravidarem e serem pais.

É importante destacar, no entanto, que tais coberturas não são obrigatórias aos planos de saúde/operadoras e que a ausência de previsão expressa destes tratamentos no contrato de plano de saúde afasta a obrigatoriedade de cobertura.

Tal fato impõe aos profissionais que atuam neste segmento o dever de conhecimento e informação aos seus clientes. Daí porque a importância do corretor especializado e atualizado, garantindo que o cliente, ao buscar auxílio para contratação de um plano de saúde, não seja prejudicado pela ausência de conhecimento técnico.

Nesse sentido, a Lei nº 9.656/98 permite que os planos de saúde neguem cobertura para inseminação artificial, mais precisamente no inciso III, do Art. 10. Além da expressa disposição legal, a Agência Nacional de Saúde Suplementar – (ANS) possui também resoluções reafirmando que a inseminação artificial está excluída do rol de procedimentos obrigatórios: Resolução Normativa nº 192/2009 - §2º A do Art. 1º e Resolução Normativa nº 428/2017 – inciso III, §1º do Art. 20, respectivamente.

Muito embora a Lei nº 9.656/98 fale apenas em inseminação artificial, a Resolução Normativa nº 428/2017 afirma que é permitida a exclusão não apenas da inseminação artificial, mas também de outras técnicas de reprodução assistida, como é o caso da fertilização in vitro.

Ainda que se cogite que a ANS tenha, eventualmente, extrapolado suas atribuições ao permitir a exclusão de outras técnicas de reprodução assistida, tal argumento não merece prosperar. Isto porque, a Agência tem autorização expressa para disciplinar o tema, conforme o parágrafo único do art. 35-C da Lei dos Planos – Lei nº 9.656/98.

Em conformidade com a ausência de obrigatoriedade de cobertura, pelas operadoras de saúde, de tratamentos de reprodução assistida que não estejam expressamente previstos no contrato indicamos para consulta os seguintes julgados deste ano de 2020 do Superior Tribunal de Justiça (STJ): 3ª Turma. Resp. 179.4629/SP, Relator Ministro Moura Ribeiro, com relatoria para Acórdão da Ministra Nancy Andrighi e 4ª Turma. Resp. 1.823.077/SP Relator Ministro Marco Buzzi.



A MAG Seguros está  
**sempre ao lado**  
dos corretores.

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

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

Mande um e-mail para [sejaparceiro@mag.com.br](mailto:sejaparceiro@mag.com.br) e conte você também com esses e outros diversos benefícios!

**MAG**  
SEGUROS

GRUPO MONGERAL EGON

# Freio no crescimento do setor



Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) indicam que, após o crescimento apurado nos últimos meses, o mercado voltou a registrar um recuo na geração de receitas no acumulado do ano até outubro. A soma apurada, da ordem de R\$ 220,3 bilhões, ficou 1,1% abaixo do mesmo período de 2019.

De acordo com a autarquia, esse resultado foi impulsionado, principalmente, pela redução na captação do VGBL, que observou uma queda de 18,6% em relação a setembro deste ano e de 23,4% em relação a outubro de 2019.

Ainda assim, a maioria dos ramos já apresenta crescimento real positivo no acumulado do ano.

Os seguros de danos, por exemplo, avançaram 2,2% no acumulado do ano, para aproximadamente R\$ 64,9 bilhões. Excluindo-se o segmento auto, o crescimento dos demais ramos nesse segmento cresceu 7,5% em 2020, o que representa um aumento real, descontado a inflação (IPCA), de 4,3%.

O seguro de fiança locatícia foi outro destaque, com crescimento de 72,3% no acumulado do ano.

Já os seguros compreensivos residenciais cresceram 3,6% no acumulado do ano.

Seguros de vida e prestamista também observam crescimento no acumulado de 2020 com relação a 2019. Os seguros de

vida cresceram 10,5% no período, enquanto o prestamista cresceu 5,2%.

## RETOMADA

O comportamento do mercado durante a pandemia e as perspectivas para 2021 foram os temas centrais do seminário virtual realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em meados de novembro. Segundo o economista do Comitê de Estudos de Mercado da CNseg, Pedro Simões, o objetivo do encontro foi demonstrar o elo entre a economia e o seguro, e sua dependência à produção, ao emprego e à renda para ganhar tração.

Na avaliação dele, considerando-se que não deve haver uma

vacina em breve, o mau estado do mercado de trabalho e a ausência de uma solução para a questão do auxílio emergencial, se será ou não continuado ou substituído a partir de janeiro, e como seria financiado esse benefício, há poucas razões para acreditar que o Brasil possa crescer em um ritmo superior a 2% ao ano, ou cerca de 0,5% por trimestre, em 2021. “As projeções para a inflação oficial continuam a subir, mantendo a variação de preços sob os holofotes de analistas e da imprensa, ainda que estejam ancoradas pelas metas em todo horizonte relevante”, acrescentou.

Além de Simões, que foi o moderador do debate, participaram as presidentes da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi, Ana Flávia Ribeiro Ferraz, e de Riscos Patrimoniais e de Grandes Riscos da FenSeg, Thisiani Martins, além

da economista Luana Miranda, Pesquisadora da Área de Pesquisa Aplicada da FGV/IBRE.

Em sua apresentação, Thisiani Martins, reconheceu a complexidade do cenário econômico. Para ela, as modalidades e ramos de seguros de Danos e Responsabilidades vão avançar “de forma desalinhada”, seguindo a lógica de mercado aos quais se destinam as coberturas.

Esse comportamento de crescimento heterogêneo também tende a permanecer nos seguros de vida e nos planos de acumulação.

Por sua vez, Ana Flávia Ferraz frisou que os planos de acumulação ainda buscam seu ponto de equilíbrio, após uma sequência de resgates ocorridos no começo da pandemia, enquanto o seguro

de Vida segue uma trajetória mais confortável. Na visão dela, ainda não “há respostas” sobre quando todos estarão na rota de crescimento, incluindo os seguros de Danos e Responsabilidades.

Já Luana Miranda lembrou que os aportes do governo foram importantes para impedir uma recessão ainda mais severa, mas pioraram as contas públicas e colocaram mais pressão sobre o equacionamento do déficit fiscal.

Embora tenha ressaltado a dificuldade para antever como se comportará a economia brasileira em 2021, ela projetou uma expansão de 3,5%, percentual que, na visão da economista, “não é algo muito significativo por ter uma base comprimida, em razão da recessão de 2020”.



UMA NOVA SEGURADORA  
TODOS OS DIAS.

**HDI**  
SEGUROS

Humana  
Digital  
Inovadora

# Certificação Digital pode impulsionar o seu negócio

Por: **Rafael Caprarole**



O mercado de Certificação Digital segue crescendo dois dígitos ao ano. E, em 2021, não será diferente, o que é uma oportunidade para quem deseja investir nesta tecnologia.

São vários os motivos que impulsionaram o uso da Certificação Digital ICP-Brasil desde a sua criação em 2001, entre os principais estão: aumento dos serviços digitais ofertados pelo governo, as entregas fiscais e, por

último, mas não menos importante, a digitalização das empresas, que ficou ainda mais forte por conta da pandemia Covid-19.

Mas, como o Corretor de Seguros pode inserir a Certificação em seu dia a dia?

O Certificado Digital pode ser utilizado para assinar qualquer tipo de documento, tais como: contratos, propostas, acessar os

serviços do governo na internet, entre outras aplicações.

A ICP-Brasil é um mercado promissor, porque existe demanda da sociedade e, também, do governo, devido as entregas fiscais que exigem o uso do Certificado ICP-Brasil.

Além disso, o corretor de seguros pode disponibilizar a certificação digital em sua Corretora, aumentando ainda mais a gama de produtos e serviços ofertados aos seus clientes.

Para isso, basta que a Corretora se torne uma Autoridade de Registro vinculada à AC SINCOR RIO, que são os locais de atendimentos onde os clientes são atendidos para validação de seus documentos e posterior emissão do certificado digital.

Nesta oportunidade, após realizar os atendimentos e emissão do certificado digital, a Autoridade de Registro receberá comissionamento pelas vendas.

Caso tenha interesse em disponibilizar na corretora mais este serviço aos seus clientes, entre em contato com a AC SINCOR RIO através do e-mail contato@acsincorrio.com.br.



Entre em contato conosco:  
[www.acsincorrio.com.br](http://www.acsincorrio.com.br)  
[contato@acsincorrio.com.br](mailto:contato@acsincorrio.com.br)  
11 2305-6641 | 11 2305-6651



# Mercado comemora nova lei da licitação

O mercado de seguros, inclusive os órgãos reguladores do setor, receberam com entusiasmo a aprovação, no Senado, do projeto de lei que cria um novo marco legal para contratações de serviços e obras de infraestrutura no Brasil.

O projeto, agora, depende apenas da sanção do presidente da República para virar lei, uma vez que já foi aprovado também na Câmara dos Deputados.

A principal razão para a boa recepção do mercado ao projeto é que a matéria amplia os limites da cobertura do seguro garantia nas licitações. Antes limitada a 10% da obra, essa garantia poderá chegar a 30% do valor do contrato.

Outra novidade do projeto, esta recebida com certa reserva pelos seguradores, é a adoção da cláusula de retomada (mais conhecida como step-in), pela qual a seguradora pode assumir a responsabilidade pela conclusão da obra ou prestação do serviço em caso de inadimplemento por parte do contratado.

Nesses casos, a seguradora fica isenta da obrigação de pagamento da importância segurada prevista na apólice e assume a obra.

Essa inovação é vista com bons olhos pela Susep. De acordo com a superintendente da autarquia, Solange Vieira, além das garantias de execução da obra propriamente, com a ampliação das possibilidades de cobertura do seguro, inclusive o step-in, o próprio modelo de governança trará um acompanhamento maior da obra por parte das seguradoras, permitindo “maior transparência nos custos e minimizando sobrepreços”.

Em comunicado divulgado pela Susep, Solange Vieira explicou ainda que o novo marco regulatório é de extrema relevância para o setor de infraestrutura brasileiro e para o desenvolvimento do país, que poderá “contar com o suporte do setor de seguros nas grandes obras do país”.

## SEGURADORES

Contudo, o presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (Fenseg), Antonio Trindade, afirmou, em entrevista coletiva, que a utilização do step-in vai depender de alguns fatores como o valor segurado.

De acordo com Trindade, o projeto, embora tenha tornado obrigatória a contratação do seguro garantia para obras ou serviços acima de R\$ 200 milhões,

não estabeleceu um limite fixo para a cobertura. Pelo texto aprovado, podem ser cobertos “até” 30% do valor da obra. “Caso o seguro cubra apenas 2% ou 3% da obra, nenhuma seguradora fará o step-in”, alertou o presidente da FenSeg.

Ainda assim, Antonio Trindade acredita que o projeto é positivo e trará “avanços enormes” para o mercado, após 25 anos de debates em decorrência da complexidade da matéria.

Ele citou como pontos positivos, além da cláusula de step-in, a obrigatoriedade de contratação do seguro e previsão de penalidades para agentes públicos que “fizerem algo errado” no processo de concorrência pública. “O mercado de seguros vai se ajustar à lei e oferecer as coberturas mais adequadas para cada tipo de contrato”, prometeu Trindade.



# “Dia do Corretor” inédito e inesquecível

Mesmo em tempos de pandemia, o Sincor-RJ preparou uma grande e inesquecível surpresa para os associados em outubro, para não deixar de comemorar o “Dia do Corretor de Seguros” com o tradicional jantar de alto nível oferecido todos os anos.

O projeto começou a ser posto em prática no dia 12 de outubro (o Dia do Corretor de Seguros), quando foram veiculadas na emissora de rádio Antena 1 várias mensagens ao longo do dia homenageando a categoria por sua data.

Outro ponto alto foi a live transmitida pelo canal do Sincor-RJ no YouTube, na qual os presidentes do Sindicato, Henrique Brandão, e de 10 grandes seguradoras saudaram os corretores de seguros.

No fim dessa live foi apresentado um show da banda Anjos da Noite. O evento teve mais de 1.000 visualizações.

O projeto inovador teve como slogan “Se você não pode ir até o jantar em comemoração ao Dia dos Corretores de Seguros, o jantar vai até você”.

Durante nove dias, foram enviadas mensagens por e-mail para o corretor associado, informando que seria oferecido o tradicional jantar, mas sem mencionar onde e como. Isso criou uma imensa expectativa.

Em 29 de outubro, uma nova mensagem anunciou que havia chegado “o grande dia”. A grande surpresa foi, então, a parceria firmada pelo Sincor-RJ com o iFood,

que disponibilizou um voucher no valor de R\$ 150 aos corretores associados que participaram dos dois últimos jantares realizados pelo Sindicato (em 2018 e 2019) e que estão em dia com seus compromissos com a entidade. Esse voucher deu direito a um jantar especial, que foi entregue na residência do corretor.

Neste momento difícil que todos enfrentam em razão da pandemia, a diretoria do Sincor-RJ está muito feliz em ter conseguido levar um pouco de descontração e prazer para o corretor e seus familiares, através desta grande novidade, inédita no mercado.

Parabéns a todos os corretores de seguros do estado do Rio de Janeiro e de todo o Brasil!

## Veja as mensagens dos presidentes

Henrique Brandão:

12 de outubro: Dia do Corretor de Seguros. Todos nós, corretores de seguros, estamos de parabéns. O corretor demonstrou nesse período da pandemia a capacidade e a competência de sobreviver à maior adversidade da história do mundo e da história do Brasil. Fomos resilientes e competentes, transformamos as dificuldades em oportunidades. A todos os corretores de seguros do Brasil e a todos os corretores do estado do Rio de Janeiro, em meu nome e em nome da diretoria do Sindicato, de todos os meus delegados, quero desejar parabéns a todos os corretores e corretoras de seguros e suas famílias, que Deus abençoe a todos. Eu posso dizer a vocês o seguinte: esse ano vocês terão uma grande surpresa. O corretor não vai ao jantar, mas o jantar vai até o corretor de seguros. Ou seja, mais uma vez o Sindicato se reinventando, se transformando em coisas absolutamente diferentes. Nós, da diretoria, estamos muito satisfeitos em poder servir vocês, em poder atender vocês. Assista aos vídeos dos presidentes das principais seguradoras do país. Assistam aos vídeos, que vocês vão gostar bastante.





Vinícius Albernaz (então, presidente da Bradesco Seguros):

Em nome do grupo Bradesco Seguros, agradeço ao Sincor Rio de Janeiro e ao seu presidente Henrique Brandão pela oportunidade de gravar essa mensagem para vocês, amigos corretores de seguros. Hoje, dia de 12 de outubro, é o seu dia. E nessa data tão especial, quero parabenizar vocês por todo o trabalho e dedicação no dia a dia e por exerceram com tanta nobreza uma missão que é de extrema relevância para toda a sociedade. Uma atuação que tem como foco amparar e proteger pessoas e empresas em todos os momentos. Em 2020, pelas circunstâncias óbvias, o trabalho dos corretores nas seguradoras mostrou-se ainda mais essencial nas vidas das pessoas. Tivemos todos que nos adaptar juntos. Como líderes de mercado, temos a obrigação de oferecer a vocês o que existe de melhor em termos de tecnologia: novas ferramentas, uso intensivo de dados, novas plataformas, agilidade na inovação, tudo isso tem sido o nosso dia a dia. Buscamos aprimorar nossos processos para que eles se tornassem mais simples, fluidos e rápidos, liberando o tempo de vocês para o exercício pleno do papel consultivo do corretor, melhor atendendo aquele que é a razão de ser dos nossos negócios, que é o cliente. Sabemos que este ano está sendo extremamente diferente e desafiador para todos nós. Mas mesmo em meio à pandemia, temos fortalecido ainda mais os nossos laços, trabalhamos junto com vocês os desafios que nos foram impostos. Lembrem-se sempre de sua importância na disseminação da cultura de seguros no Brasil, com a missão de levar proteção a cada vez mais pessoas e empresas em todos os países. Nós, da Bradesco Seguros, acreditamos em relações de parcerias sólidas e duradoras como a nossa. Mais uma vez, desejamos a cada um de vocês um feliz Dia do Corretor de Seguros. Fiquem todos bem e com saúde. Um forte abraço.

Gabriel Portella (SulAmérica):

Olá, corretores de seguros e corretoras de seguros do Rio de Janeiro. Hoje é um dia especial para a categoria dos corretores. Mas mais do que uma data, ela é o significado da luta de vocês, da reinvenção permanente, da resistência e da oportunidade cada vez maior de mostrar ao mercado de seguros brasileiro a importância do corretor de seguros. A pandemia trouxe novos desafios, mas o mundo em transformação traz cada vez mais desafios. E vocês têm sido heróicos nesse processo. Cada vez mais se reinventando, cada vez mais se digitalizando, cada vez mais preocupados em atender o seu cliente de uma forma integral. Aliás, saúde integral é um bom conceito para que vocês pratiquem no seu dia a dia, oferecendo aos seus clientes a proteção de saúde física, a preocupação com a saúde mental, tão importante nesses dias, e a preocupação com a saúde financeira. Eu acho que vocês têm dado essa demonstração e a SulAmérica também tem dado essa demonstração do lado de vocês há uma vida inteira. Eu sempre digo que o corretor de seguros está no DNA da SulAmérica e vai continuar sempre. Tudo que nós temos feito nesse período – e já são quase 125 anos – é do lado de vocês, para servir a vocês. Uma homenagem especial pela categoria e uma homenagem especial da SulAmérica pelo dia de hoje. Mas acima de tudo, o reconhecimento da SulAmérica pela importância do trabalho de cada um de vocês.



Roberto Santos (Porto Seguro):

Olá, corretores do nosso lindo Rio de Janeiro. Estou passando por aqui para deixar uma mensagem de felicitação especial pelo próximo dia 12 de outubro, Dia dos Corretores de Seguros. Em nome da Porto Seguro, gostaria de felicitá-los pelo importante trabalho de consultoria, no sentido de fornecer soluções de proteção para nossa sociedade. Fiquem com Deus e continuem se cuidando. Forte abraços para vocês todos.





Murilo Riedel (HDI):

Olá, amigos corretores de seguros. Estou aqui hoje não só para parabenizar todos vocês pelo Dia do Corretor de Seguros, mas também para agradecer de forma muito especial, em meu nome e em nome de toda HDI Seguros por tudo aquilo que vocês têm feito em prol do nosso setor. Temos vividos dias muito difíceis, muito desafiadores, mas estamos aqui trabalhando, produzindo, vivendo o presente e fazendo planos para o futuro. Tudo isso graças a vocês, amigos corretores, que não pararam de trabalhar um minuto sequer. Durante todos esses meses de pandemia, vocês não pararam, atenderam nossos segurados, venderam seguros, levaram segurança a toda sociedade brasileira. Mais uma vez, amigos corretores, vocês provaram porque o Brasil possui o mais moderno e eficiente sistema de distribuição de seguros do planeta. E provaram que além de eficiência, o Brasil possui um dos mais valiosos e promissores mercados de seguros do mundo. Corretor de seguros, antes de nós celebrarmos, é importante lembrarmos a importância do real papel do corretor de seguros na economia nacional. O setor de seguros concentra bilhões e bilhões de reais em reservas e investimentos e emprega milhares e milhares de pessoas, graças a vocês, corretores de seguros, que permanecem trabalhando com total resiliência e total dedicação. Corretor de seguros, vamos ter muito tempo para celebrar nos próximos meses, muito e muitos dias do corretor de seguros. Mas hoje, mais do que nunca, eu queria fazer um agradecimento muito especial por tudo aquilo que vocês fazem pelo nosso mercado, pelo nosso setor e pela sociedade brasileira.

José Adalberto Ferrara (Tokio Marine):

Olá, queridos corretores do nosso querido estado do Rio de Janeiro. Olha, estamos aí nesse momento de pandemia já pelo sexto mês consecutivo e celebrando o dia do corretor. E nada melhor do que poder falar com todos vocês aqui e compartilhar um pouco da visão da Tokio Marine. Eu acredito que esse ano a nossa indústria continuará crescendo, . Apesar de toda a crise oriunda da pandemia, a indústria securitária continua cada vez mais pujante, crescendo 1,2%. A carteira de automóvel, até agosto, decresce 5,1% no mercado. Nós, da Tokio, estamos decrescendo menos 1,2%, mas o mercado decresce 5,1%, porém mais produtos estão puxando o crescimento. Você pega o segmento patrimonial



está crescendo 35%, você pega o setor de vida individual crescendo estupendos 36%. Então, eu vejo para vocês, corretores, como uma oportunidade única de usar esse ambiente digital que todas as seguradoras colocaram de forma brilhante em tão pouco tempo à disposição de todos os corretores, também você, corretor, procurar trabalhar com mais produtos e não ficar tanto na dependência só do automóvel. Veja os demais produtos como potenciais produtos para você oferecer ao seu leque de clientes que você tem na sua carteira. Eu vejo o ano que vem a indústria de automóvel com certeza vai recuperar, porém esse ano, por exemplo, a indústria de automóvel zero vai fechar em torno de 2 milhões de itens vendidos. Para vocês terem uma ideia, em 2019, foi de 2,75 milhões veículos. Nós só vamos atingir o mesmo índice de 2019 no final de 2023, quando chegaremos aos mesmos 2,75 milhões. Mas vamos crescer. Estamos em 2 milhões e a indústria vai continuar crescendo. Eu vejo fortemente a continuidade de crescimento dos segmentos de infraestrutura, os riscos de engenharia, riscos empresariais, garantia também é um segmento que vem crescendo forte. E vida. Não deixem de olhar o vida, o produto residencial com todas as empresas trabalhando em home office, boa parte trabalhando de forma híbrida, pelo menos 30% do quadro pessoal vai trabalhar em home office, eu não tenho dúvida disso, esse foi um aprendizado que tivemos durante a pandemia e que com certeza vai se perpetuar. Então, vai aumentar a demanda também por seguros de residência. Eu vejo vocês, corretores, quem são de fato que fazem a indústria securitária crescer, porque nós seguradores vendemos, mas não sabemos vender. Quem vende são vocês, corretores. E o tamanho do mercado depende do empreendedorismo de vocês, corretores. Então, o que nós seguradores mais queremos é que vocês sejam cada vez mais empreendedores e contem com seguradoras como a Tokio Marine, que disponibiliza a vocês as ferramentas digitais que permitem aos corretores, aumentarem a capilaridade. Hoje, com a tecnologia, você não está mais circunscrito a uma cidade, a um bairro só. Você pode atuar em nível nacional com a tecnologia que foi colocada a vocês. Esse ambiente digital que está com todos vocês, corretores, permite, sim, o crescimento. E eu vejo uma possibilidade enorme de a gente recuperar em V a economia brasileira, vai recuperar forte. E, olha, já nesse último trimestre do ano vocês vão ver índices cada vez mais crescentes de produção por conta da retomada econômica que vai se perpetuar ao longo de 2021, pós-pandemia. Não tenho a menor dúvida disso. Nós contamos com todos vocês e com o empreendedorismo de todos vocês. Um abraço e até a próxima.



Edson Franco (Zurich):

Olá, amigo corretor. É sempre um prazer e uma honra conversar com você ainda mais celebrando o dia do corretor de seguros. Em nome de toda a Zurich Brasil, eu quero agradecer a sua parceria, a sua dedicação e o seu comprometimento com os nossos clientes. Acreditamos com convicção no poder da intermediação e na relevância que o corretor agrega na prestação de uma completa e personalizada assessoria de riscos. Esse momento inédito que estamos vivendo nos ensinou muitas coisas, entre elas, está o valor de estarmos protegidos tanto do ponto de vista prático quanto do ponto de vista emocional. Da Zurich, temos como objetivo nos tornarmos uma empresa cada vez mais orientada aos clientes, colocando a sua necessidade no coração de tudo que fazemos. Para isso, temos que conhecer o cliente de forma completa, oferecendo soluções, fortalecendo a confiança e criando condições para que seus planos se realizem. E eu tenho a certeza de que com você, nosso parceiro estratégico de negócios, estamos cada vez mais reforçando nosso relevante propósito de proteger pessoas e empresas para juntos criarmos um futuro melhor. Nessa data eu quero te desejar parabéns, sucesso e deixo aqui o meu muito obrigado e um forte abraço. Conte sempre conosco.

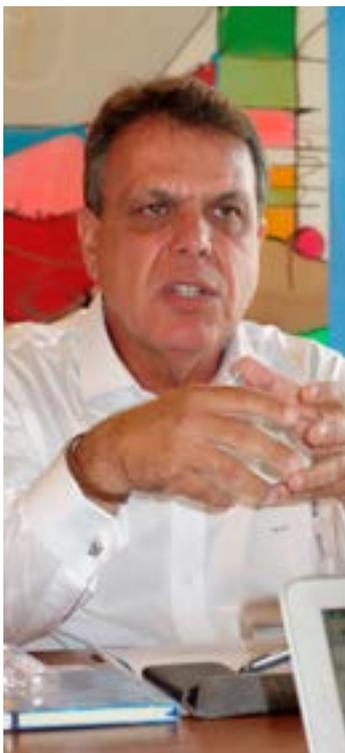
Luciano Snel (Icatu):

Dr. Henrique Brandão, eu queria em seu nome agradecer e parabenizar esses milhares de corretores do nosso Rio de Janeiro. Vocês é que estão ajudando a reerguer a nossa cidade e o nosso estado, num ano como esse em que está todo mundo aprendendo, desaprendendo e reaprendendo a trabalhar. A trabalhar juntos, a trabalhar por um propósito, porque os nossos clientes, mais do que nunca, estão precisando de nós. Então, cada um com o seu papel, com a sua sensibilidade, com as novas ferramentas, procurando atender aos clientes. Eu costumo dizer que a Icatu costuma estar presente nos momentos mais alegres e também nos mais difíceis da vida dos seus clientes. Vocês conhecem isso muito melhor do que todos nós. É uma aula que vocês dão para todos os profissionais desse país.



Marco Antonio Gonçalves (vice-presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros):

Em primeiro lugar, é um prazer aceitar esse convite do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, em mandar uma mensagem para os corretores de seguros, que protegem a sociedade no dia a dia. E pelo Sincor-RJ eu tenho um carinho especial por ser carioca, estamos com a sede da MAG Seguros no Rio Janeiro e saber que o seletor grupo de corretores do Rio de Janeiro faz a diferença no dia a dia, de sol a sol, levando proteção em todos os rincões do Rio de Janeiro, no seu interior, na capital, em todos os bairros, tendo a sociedade realmente coberta. Eu queria parabenizá-los não só por serem esses agentes sociais, levando proteção a toda sociedade, mas principalmente por estarem evoluindo como estão evoluindo ao longo do tempo. O corretor de seguros, desde a edição da Lei de 1964, que é uma lei que realmente não sofreu nenhuma mudança ou transformação, mas a categoria sofreu grandes transformações e uma grande evolução e hoje realmente o corretor de seguros tem um papel de consultoria muito importante para que proteja a família, o patrimônio, as pessoas de uma forma geral, trabalhando realmente com uma dedicação, uma resiliência muito grande, agregando valor. E no momento que nós estamos passando, de pandemia, que a Covid-19 trouxe para todos nós esse grande desafio, os corretores se fossem uma escola de samba receberiam em todos os quesitos nota 10. Vocês foram nota 10, trabalhando todos os dias em conjunto com as seguradoras, para manter soluções de continuidade na proteção dos seus segurados, dos seus familiares, de tal forma que nós, na pandemia, tivemos a certeza que se o corretor era muito importante para a sociedade, ele passou a ser ultra importante. Realmente é uma categoria que fez de um momento de maior insegurança que a segurança estivesse presente no seio das famílias. Então, você, corretor de seguros, receba de mim e de toda a diretoria da MAG Seguros um grande e forte abraço e o reconhecimento por tudo que vocês já fizeram e que com certeza continuarão fazendo por toda a sociedade. Um grande dia do corretor, parabéns para todos vocês.



João Carlos Regado (Assim Saúde):

12 de outubro. O dia de comemorar uma das profissões mais dignas e nobres do nosso Brasil e do mundo: o Dia do Corretor. A grande dificuldade tornou-se a arma e competência do corretor. Convencer, mostrar o melhor para o cliente, seduzir e conquistar o cliente, conquistar o prestador, conquistar o formador de opinião, fazer valer a sua força, o seu valor, é uma coisa de alta significância. Nós do Assim vemos fundamentalmente o trabalho desse homem e dessa mulher, corretor e corretora, que muito dignifica a profissão e nos traz excelentes oportunidades de negócios e muitos bons clientes. Então, dia 12 de outubro, você, corretor e corretora tem muito mais a comemorar e eu me sinto muito feliz de poder participar e gravar essa mensagem a pedido do meu amigo Henrique Brandão, que é um baluarte na defesa dos interesses do corretor, do bom negócio e da boa situação em que todos nós temos que estar juntos, vencendo no ganha-ganha. E esse trabalho incansável do Henrique faz com que nós estejamos cada vez mais juntos e unidos.



Luís Gutiérrez (Mapfre):

Bom dia, corretores. Bom dia, amigos de Rio de Janeiro. Hoje, 12 de outubro, é o Dia do Corretor. É um dia para celebrar, é um dia para festejar, é um dia para aproveitar, é o dia de pessoas que cuidam de pessoas. É o dia dos corretores, que a função deles é cuidar da seguridade, cuidar dos sonhos, do presente e do futuro dos segurados. Então, eu queria parabenizar todos vocês, parabenizar por tantos e tantos anos de trabalho, parabenizar esse dia tão especial para vocês e também parabenizar pela importância do esforço, do compromisso e do sacrifício que vocês fazem sempre e muito especialmente foi feito nessa pandemia. Os corretores de seguros, via presencial, por telefone, por chat, WhatsApp, e-mail ou qualquer outra fórmula para contatar os clientes, conseguiram manter a segurança, repito, e continuaram conseguindo que mais e mais brasileiros pudessem dormir tranquilos. Parabéns a todos. Parabéns de verdade, de coração e celebrem muito esse dia tão especial. Muito obrigada a todos. Parabéns.

## ENCERRAMENTO

E, como de costume, a festa foi encerrada com um grande show da Banda Anjos da Noite.

Veja a mensagem do líder da banda para os corretores de seguros:

Talvez a gente esteja vivendo o momento mais difícil da nossa geração no pós-guerra, pós Segunda Guerra Mundial, talvez não tenhamos vivido um momento tão difícil quanto essa pandemia. Ficou claro para gente que nesses 8 anos nós fizemos grandes amigos e a gente tem muito a agradecer ao Sincor-RJ, aos representantes do Sincor-RJ, ao Henrique, Mariano, Nilo.

Essa parceria de tantos anos, que vem sempre nos chamando para fazer essa festa linda de vocês. E a gente queria retribuir com duas coisas. A primeira é chamar todos os associados do Sincor-RJ e dizer que vocês são os nossos convidados. Entrem em contato com o Nilo, sempre serão nossos convidados em nossas apresentações. Serão recebidos com tapete vermelho.

# Aposta nas transmissões online traz resultados

Com a pandemia do coronavírus cada vez mais intensa em todo o Brasil, a diretoria de Ensino do Sincor-RJ montou um planejamento tendo como base principal as transmissões semanais através do YouTube. O objetivo, plenamente alcançado, foi assegurar a continuidade do trabalho de qualificação profissional dos corretores de seguros do Rio de Janeiro.

Nesse contexto, os encontros semanais, invariavelmente com expressivo número de visualizações, contam com as participações dos principais players do mercado, debatendo temas de grande interesse para a categoria, sempre interagindo com os participantes e, principalmente, compartilhando conhecimento.

No mês de novembro, o diretor de Ensino, Arley Boullosa, preparou um cronograma de lives sobre a “Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD e “Seguros Cibernéticos” e iniciou uma série que menciona a importância do planejamento para 2021 e a possível retomada após a crise.

Esse processo, que se estendeu também no mês de dezembro, é pautado por abordagens sobre o tema geraram os seguintes questionamentos, respondidos durante a transmissão: Quais são os desafios para 2021? O que fazer em um mercado cada vez mais competitivo? Como inovar na corretora com poucos recursos? A transformação digital chegou para os corretores? Quais parcerias podem e devem ser feitas para o próximo ano?

Para Arley Boullosa, é preciso que os corretores de seguros se preparem para 2021, tendo um planejamento, que deve ter um acompanhamento constante, para que tudo que foi planejado, seja executado. “O ano de 2020 chega ao final e, agora, devemos nos preparar para o próximo ano. Precisamos ter muito claros os possíveis cenários em 2021, com a finalidade de estruturarmos um planejamento, que deve ser acompanhado semanalmente e ajustado, sempre que necessário. Para isso, vamos iniciar uma série de encontros com corretores para entender o que fizeram e estão preparando para

o próximo ano. Em cada bate papo teremos corretores de tamanhos, segmentos e formas de atuação diferentes para que possamos abranger o maior conteúdo e lições possíveis que estamos tirando de 2020 para construir 2021”, explicou.

As transmissões contaram com a participação dos advogados Rodrigo Crespo e Thiago Chaves, que ministraram o tema “LGPD e o Mercado de Seguros; Os corretores de seguros Fernando Vieira, da Vieira Corretora de Seguros, e Claudio Macedo Pinto, da Clamapi Seguros, que compartilharam seus conhecimentos sobre “Seguro Cyber Risk” e sobre o Planejamento 2021 e a retomada da crise.

A série teve ainda as participações do corretor de seguros e especialista em Gestão Estratégica e Marketing Digital, Kleber de Paula; do gestor da PROJACSEG, Jader Bastos; do gestor da Via Reta Corretora de Seguros, Jefferson Floriano; e do gestor da Asteca Corretora de Seguros e apresentador do Programa Seguro na CNT e vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

# “Oscar do Seguro” teve transmissão virtual

Em razão da pandemia do coronavírus, a edição 2020 da tradicional festa de premiação e reconhecimento aos “Destaque do Ano”, mais conhecida como o “Oscar do Seguro”, realizada pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) há 44 anos, foi transmitida pelo canal da entidade no Youtube. Nem por isso, teve menos emoção no anúncio dos grandes vencedores deste ano. “O CVG-RJ foi pioneiro a lançar um olhar acurado sobre o segmento de pessoas, em 1966. São mais de cinco décadas dedicadas à causa e temos muito orgulho disso”, afirmou o presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé, ao saudar os profissionais que assistiram o evento, acrescentando que o clube continuará “atento aos movimentos do mercado, levando adiante a nobre missão de treinar, disseminar cultura, educar e capacitar os profissionais para dar suporte a esta nova fase”.

Octávio Perissé destacou ainda que “no novo normal” a prioridade deve ser preservar vidas, o que sinaliza um cenário positivo para o segmento.

Nesse contexto, ele observou que a procura por seguros de vida e planos de saúde já mostra sinais de aquecimento, inclusive pelos mais jovens. “Esse é um dos primeiros efeitos e prenúncios de que, como sociedade, adotaremos uma nova postura perante a vida. Na prática, isso significa aos que se dedicam

ao nosso segmento um sinal para novas possibilidades de negócios”, assinalou.

O evento foi encerrado com a apresentação da banda Serial Funkers. Para assistir ou rever a premiação basta acessar o canal do CVG no Youtube, neste endereço eletrônico: <https://youtu.be/EVLIpwwzpo8>

Conheça os Destaque do CVG-RJ - 2019-2020:

Inovação e Empreendedorismo – Capemisa

Melhor Campanha de Marketing – Bradesco Seguros – “Fascinação”

Melhor Produto – Icatu Seguros – “Equilíbrio”

Melhor Corretora de Seguros – Flanci Corretora de Seguros

Destaques Profissionais:

Andrea Badia, gerente comercial RJ, ES e Centro-Oeste do Clube Pasi de Seguros e Pablo Guimarães, superintendente executivo MG/RJ/ES da Bradesco Seguros

Resseguradora do Ano – IRB Brasil – RE

Seguradora do Ano – Porto Seguro

Homem de Seguro do Ano – Eduardo Dal Ri, diretor executivo comercial da Allianz Seguro

Mulher de Seguro do Ano – Solange Zaquem, diretora comercial da SulAmérica

## **BRDESCO AUTO FROTA GANHA FLEXIBILIZAÇÃO**

A Bradesco Auto/RE anuncia novidades na contratação de serviços e assistências do produto “Bradesco Seguro Auto Frota”. O segurado tem, agora, a opção de contratar uma apólice mais personalizada, de acordo com suas necessidades.

Assim, ao contratar o Auto Frota, o cliente pode escolher se deseja adquirir ou não alguns dos serviços, como assistência de vidros, carro reserva e Assistência Dia & Noite.

Além disso, a escolha opcional dos serviços poderá ser feita conforme a finalidade de cada veículo, e não necessariamente para toda a frota. Ainda, em casos de ‘substituição de veículo’ e ‘inclusão de item’, também será possível escolher os serviços desejados.

“Estamos modernizando nossos produtos e serviços, através de oportunidades que atendam às demandas de clientes e corretores. Essa novidade torna o produto ainda mais atrativo aos segurados”, destaca o superintendente de Produto Auto da seguradora, Eduardo Menezes.



## PORTO SEGURO ANUNCIA NOVIDADE

A Porto Seguro reduziu de R\$ 200 mil para R\$ 50 mil o valor mínimo de contratação para as coberturas de morte e invalidez no produto Proteção Planejada, solução que combina a proteção de um seguro de vida com os rendimentos de um plano de previdência privada.

Segundo a diretora de Vida e Previdência da Porto Seguro, Fernanda Pasquarelli, a mudança foi executada com o intuito de alcançar perfis de clientes diversificados.

“Desta maneira, contribuímos para que, cada vez mais pessoas contem com uma ferramenta para ajudá-las diante de imprevistos ao mesmo tempo em que constroem o seu futuro”, pontua a executiva.

“Além disso, é uma maneira de oferecermos mais oportunidades de negócio para os Corretores de seguros”, complementa.

Ao mesmo tempo em que ampara o segurado e seus familiares em caso de falecimento e imprevistos, o Proteção Planejada permite a formação de reserva de previdência, que pode ser transformada em renda no futuro.

Com vigência mínima de cinco anos e parcelas fixas do início ao fim do contrato, o produto foi desenhado para ajudar no planejamento familiar de longo prazo. Uma parte do valor pago garante o seguro de vida e a outra forma a reserva de previdência. Assim, se durante o período contratado o cliente precisar de dinheiro, poderá resgatar dessa reserva para quitar

parcelas atrasadas do seguro. O produto é voltado para pessoas de 16 até os 64 anos de idade.

## SULAMÉRICA AJUDA CORRETOR A DIVERFICAR

A SulAmérica e a Órama lançaram a plataforma IndicaSAS, que tem o objetivo de apoiar os corretores de seguros a incrementarem sua atuação e, conseqüentemente, seus negócios, tornando-se consultores financeiros para seus clientes. “Ter um olhar integrado de proteção é essencial, assim como entender a necessidade das pessoas. Acreditamos que o equilíbrio entre saúde física, emocional e financeira propicia a segurança necessária para uma vida plena no presente e no futuro”, afirmou o vice-presidente Comercial e Marketing da SulAmérica, André Lauzana.

A novidade fomenta a educação financeira e ajuda também a disseminar boas práticas de como lidar com o dinheiro. Segundo o CEO da Órama, Habib Nascif, a sinergia que há entre corretores e clientes – muitas vezes com longo histórico de relacionamento – vai “possibilitar um alinhamento maior aos objetivos de vida dos investidores”.

Por meio da ferramenta IndicaSAS, que é facilmente acessada pelo Portal do Corretor SulAmérica, os corretores terão acesso a um robusto programa de capacitação e incentivos para indicar a plataforma digital de investimentos Órama para seus clientes.

Todo corretor pode ser um Corretor Indicador e o caminho para se tornar um Consultor é muito simples: basta realizar dois cursos preparatórios que estão disponíveis na PraSaber, Escola de Negócios SulAmérica.

# Avança parceria entre Abrapp e FenaPrevi



A Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) anunciou novos avanços na parceria firmada com a Abrapp (Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Complementar). Segundo a entidade foi acertada uma “agenda de trabalho para 2021”, que prevê atuação conjunta com o foco direcionado para cinco frentes temáticas de trabalho: Comunicação e Educação previdenciária, Tributação, Produtos, Projetos, Eventos e Representação (junto aos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário).

O objetivo dessa parceria é fortalecer o mercado brasileiro de previdência complementar.

Nesse contexto, as cinco frentes temáticas criadas deverão dar

impulso ao acordo inédito firmado pelas duas entidades, em agosto deste ano.

## RECURSOS

Esse impulso conta também com recursos bastante expressivos. Os dois setores, juntos, administram cerca de R\$ 2 trilhões em reservas para a aposentadoria, seja nos fundos de pensão (administrados por associadas da Abrapp) ou por entidades abertas de previdência privada (FenaPrevi).

A FenaPrevi destaca ainda que as duas entidades vão concentrar esforços em novos produtos (com o objetivo de desenvolver o mercado de rendas – annuities ou mercado de rendas, e manter ativo o debate em torno do aprimoramento do

regime geral de previdência), nas áreas de comunicação e educação previdenciária, tributação e em projetos, em especial no aperfeiçoamento da tábua biométrica brasileira (BR-EMS).

Outra prioridade será manter uma linha de atuação conjunta junto aos poderes executivo, legislativo e judiciário, otimizando as estruturas já existentes de interlocução de cada entidade para conduzir o debate e fortalecer os mecanismos de proteção da poupança previdenciária.

As duas entidades também planejam intensificar a atuação conjunta em eventos. FenaPrevi e Abrapp abrirão seus fóruns de debate internos para a participação da entidade parceira, ampliando a troca de informações entre os dois segmentos.

Segundo o diretor executivo da FenaPrevi, Carlos De Paula, essa agenda comum materializa o compromisso de colaboração das duas entidades e traz pragmatismo ao acordo. “Mais do que nunca estamos empenhados em fortalecer o mercado de poupança e previdência no país”, afirma o executivo, em material publicado no site da federação.

## Pandemia acelera inovação no mercado de seguros

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) informa que relatório publicado pela Federação

Global de Associações de Seguros (GFIA) indica que a pandemia do coronavírus indiretamente obrigou o mercado de seguros a acelerar, em todo o mundo, os processos de inovação, compliance e desenvolvimento sustentável para responder a novas demandas de seus clientes.

Ao comentar esse relatório, o presidente da GFIA, Recaredo Areas, assegurou que os seguradores permanecerão focados em honrar seus compromissos e implementar planos de contingência. “Estou orgulhoso de afirmar também que várias seguradoras providenciaram suporte financeiro e material para a sua população, tanto individualmente quanto coletivamente através de suas associações”, destacou o executivo.

Já o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, revelou que a entidade relatou para a GFIA os principais impactos e as providências tomadas pelo mercado brasileiro de seguros para enfrentar a pandemia.

Coriolano informou que a maioria das medidas adotadas seguem na mesma direção do que vem sendo providenciado no mercado internacional. “Na crise da pandemia, os indivíduos precisam urgentemente de habilidades para fazer bom uso dos produtos financeiros. É um momento em que os indivíduos estão tendo que usar suas economias, recorrer a qualquer seguro que possam ter, e serem extremamente cuidadosos ao gerenciar suas finanças pessoais”, salientou.

A GFIA representa cerca de 87% do total de produção de prêmio de seguros no mundo. Trata-se de uma associação sem fins lucrativos criada para representar as associações

de seguros nacionais e regionais que atendam aos interesses gerais das empresas de seguro de Vida, Saúde, Seguros Gerais e Resseguro. A instituição tem como objetivo fazer representações aos governos nacionais, reguladores internacionais e outros em nome do mercado segurador mundial.

No total, a entidade tem 40 instituições associadas, entre elas a CNseg.

A GFIA distribui semanalmente aos seus membros um boletim com um compilado de consultas, publicações e notícias com o objetivo de contribuir para um diálogo internacional sobre questões de interesse comum do mercado segurador.

### **Capitalização registra avanço de 9,7%**

A Federação Nacional de Capitalização (FenaCap) divulgou que, em setembro, o setor registrou crescimento de 9,7% em comparação ao mês anterior. A receita apurada somou R\$ 13,4 bilhões.

Segundo a entidade, esse avanço confirma a trajetória de alta iniciada ainda no segundo trimestre, e consolida a recuperação do setor após as quedas registradas nos primeiros meses da pandemia do coronavírus.

Outro dado importante apurado foi a queda de 2,4% dos resgates de janeiro a setembro, o que permitiu ainda a evolução das reservas técnicas, que cresceram 5,1% em comparação aos nove primeiros meses de 2019, para R\$ 32 bilhões. A captação líquida no período somou aproximadamente R\$ 3,6 bilhões. “O terceiro trimestre veio consolidar nossas expectativas, demonstrando uma trajetória

de crescimento sustentável”, afirmou o presidente da FenaCap, Marcelo Farinha, em comunicado distribuído pela federação.

Ele acentuou ainda que há um otimismo neste final de ano, pois, tradicionalmente, as vendas se aceleram no último trimestre.

### **FenSeg lança vídeo sobre o setor**

A Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) lançou um vídeo institucional que retrata a trajetória e a abrangência do segmento que a entidade representa, integrado por 90 ramos de seguros, divididos em 13 grupos.

A contribuição da FenSeg visando ao aprimoramento do modelo regulatório do mercado de seguros é outro tema em destaque no vídeo, que tem cinco minutos de duração.

A produção explica ainda que a FenSeg, através das suas Comissões Técnicas, que conta com atuação voluntária dos executivos das seguradoras associadas, contribui com sugestões para aprimorar o funcionamento dos ramos que representa, mantendo uma interlocução permanente com a Susep e outras entidades do mercado.

Entre os temas mais recentes que mereceram estudos e sugestões dessas comissões consta a revisão das normas que regulam os seguros Massificados e os Grandes Riscos. As mudanças devem proporcionar mais clareza na contratação dos produtos e, por consequência, trazer maior transparência para o consumidor. “Será possível estimular a criação de novos produtos no mercado, com ganho de eficiência”, assinala o presidente da FenSeg, Antonio Trindade.

# Sincor-RJ comemora 88 anos de fundação

O Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (Sincor-RJ) completou 88 anos no dia 05 de dezembro. É o mais antigo e tradicional sindicato da categoria que representa, sendo referência na luta pelos direitos dos corretores de seguros e principal protagonista de ações que levaram a muitas conquistas, ao fortalecimento da atuação institucional e à consolidação da imagem dos corretores de seguros.

O trabalho em defesa dos interesses da categoria, o suporte na gestão de atendimento aos associados, a consolidação da relação política e institucional com as seguradoras e nas empresas de serviços e a presença constante nas frentes parlamentares em Brasília, na defesa dos corretores de seguros são as marcas do sindicato.

Segundo o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, diante dos novos desafios que surgem, incluindo o cenário criado pela pandemia do coronavírus, é preciso manter o foco e a continuidade do trabalho. “Estaremos sempre a postos para atender e ajudar

todos os corretores de seguros que necessitem de qualquer suporte no seu dia a dia. Seguimos em frente, mesmo com a pandemia, enfrentando os obstáculos na luta por melhores condições de trabalho e acima de tudo, priorizando a qualificação profissional em todos os aspectos, mesmo com as limitações devido a necessidade da suspensão das atividades presenciais”, acentua Brandão.

## HISTÓRIA

Fundado em 1932, o Sincor-RJ tem uma história que se confunde com a trajetória do mercado de seguros no país.

Foi assim, por exemplo, no processo que levou à regulamentação da profissão do corretor de seguros.

Pois, coube ao então presidente do Sincor-RJ, Christóvão de Moura, liderar o movimento nacional para essa regulamentação. Na época, havia apenas uma portaria do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, aprovada em 1943, que permitia a intermediação na atividade comercial de seguros.

Mas, graças ao movimento liderado por Moura, em 1964, o presidente do Brasil, Castelo Branco, sancionou a Lei 4594/64 que regulamentou a profissão de corretor de seguros. E Christóvão de Moura foi o primeiro corretor de seguros a obter o registro profissional da categoria.

O Sincor-RJ também foi protagonista do processo que culminou na criação, em outubro de 1968, da Fenacor, de quem é um dos fundadores.

O Sindicato que representa os corretores do Rio de Janeiro também esteve a frente de movimentos políticos como, por exemplo, o que permitiu a inserção da categoria no Simples Nacional e, mais recentemente, impediu a aprovação, nos moldes pretendidos pelo governo, da MP 905/19, a qual, na prática extinguiu a profissão.

Enfim, não há, na história do mercado de seguros brasileiro, um só fato relevante que não tenha tido a participação direta ou indireta desta entidade, um motivo de orgulho para todos os corretores do Rio de Janeiro.

## Fique alerta às novas regras para processos

A Susep está realizando consulta pública que servirá de base para novas regras de instauração do processo administrativo sancionador (PAS) e a aplicação de penas de suspensão do exercício de atividade e profissão, principalmente do corretor de seguros, e até de inabilitação nos casos de infrações graves.

As sugestões serão recolhidas até o dia 22 de dezembro, através do e-mail [cgjul.rj@susep.gov.br](mailto:cgjul.rj@susep.gov.br) (o texto da minuta está disponível no site da Susep). Mas a autarquia tem pressa, pois o início de vigência dessas novas regras está previsto para o dia 04 de janeiro de 2021.

De acordo com a Susep, as pessoas físicas ou jurídicas que forem alvos do PAS deverão ser formalmente intimadas para a apresentação de defesa.

Os responsáveis pela área de fiscalização da Susep poderão deixar de instaurar o processo, se considerarem baixa a lesão provocada. Neste caso, será emitida uma decisão circunstanciada e motivada e expedida comunicação sobre a não instauração, podendo, também, ser proposto ou utilizados outros instrumentos e medidas de supervisão.

O PAS será obrigatoriamente instaurado nas seguintes hipóteses, ainda que em caráter indiciário: realização de operações sem autorização da Susep; gestão fraudulenta ou temerária; falsificação de documentos ou prestação de informação falsa; fraude à fiscalização ou sua indução a erro; impedimento ou dificuldade ao exercício do poder de polícia administrava da Susep, na forma dolosa; prática de conduta passível de tipificação como crime; prática de infração administrava que já tenha sido objeto de instrumento ou medida de supervisão que a Susep considerou sem atendimento; infrator ou responsável que tenha sido parte em termo de compromisso de ajustamento de conduta considerado descumprido pela Susep há menos de cinco anos; prática de conduta considerada infração, em tese, às Leis ; prática de conduta que envolva lesão a recursos públicos; e lesão dolosa ao bem jurídico tutelado.

## Resolução 382/20: punições começam em janeiro

Corretores de seguros devem ficar atentos. Termina em dezembro o prazo classificado pela Susep como de “caráter educativo e de orientação” antes da efetiva vigência da fiscalização e das punições previstas pela Resolução 382/20 do CNSP, que obriga o corretor a informar a sua remuneração antes da assinatura da proposta pelo segurado, e cria a figura do “cliente oculto”.

Segundo a Susep, esse período sem “nenhum tipo de punição” permite a todos os segmentos do mercado um período adicional de adaptação.

Na época da publicação da norma, diante da grande polêmica provocada e da reação negativa das lideranças dos corretores de seguros a autarquia argumentou que a discussão técnica sobre a abertura dessa informação (remuneração do corretor) “permeia os processos normativos e grupos de trabalho há vários anos” e que, desde 2012, há análises técnicas sobre transparência da comissão de corretagem.

A Susep assegura ainda que seguiu recomendações do Fundo Monetário Internacional (FMI) no âmbito do Programa de Avaliação do Setor Financeiro, da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) no sentido de aumentar a transparência das informações.

A resolução, em linhas gerais, está em vigência desde julho.

# Executiva dá dicas para aumentar vendas

Com objetivo de dar continuidade as atividades e manter o contato com as integrantes, a Comissão Feminina do Sincor-RJ promoveu novo encontro, através de uma transmissão remota pelo Zoom, no dia 25 de novembro.

Na ocasião, foi discutido o tema “Como se posicionar no digital para alavancar suas vendas de fim de ano”, com apresentação da coach Executiva/Empresas e Carreiras, Natália Medeiros.

A palestrante forneceu algumas dicas importantes sobre como as corretoras de seguros devem se posicionar nas redes sociais. Ela apontou ainda exemplos de boas práticas e sugeriu a participação em cursos adequados para as necessidades da categoria.

Segundo a presidente da Comissão, Claudia Fontenelle Devesa, mesmo em tempos difíceis como

o atual, marcado pela pandemia e o isolamento social, é possível encontrar motivação para uma mudança de ares. “Juntas, somos mais fortes!”, conclamou.

Além da presidente, a Comissão Feminina é formada pela vice-presidente Cintia Arruda e por Aparecida Correa, Ingrid Orosa, Rosângela Garcia, Rosângela Melo e Roseli Rosa.

## Ruth Honório fez história

A advogada Ruth Honório está encerrando uma trajetória de mais de 20 anos como consultora jurídica do Sincor-RJ, tendo participado ativamente, nesse período, de várias conquistas obtidas pelos corretores de seguros no campo jurídico, orientando, com sabedoria, a todos que a procuraram na sede do Sindicato ou em seus artigos publicados na Revista Previdência & Seguros.

Em nome da diretoria do Sincor-RJ, o presidente Henrique Brandão, agradeceu a essa imensurável contribuição oferecida pela brilhante advogada e não poupou elogios não apenas no aspecto profissional como também à pessoa com quem os corretores do Rio de Janeiro puderam conviver por mais de duas décadas. “É uma profissional com extrema sabedoria e profunda empatia, que conquistou a todos. Agradecemos por sua contribuição e parceria. Certamente já está com lugar reservado nas grandes batalhas que enfrentamos nas áreas jurídicas em defesa dos direitos do corretor de seguros. Muito obrigado, doutora!”, enfatizou Brandão.



Foto: Arquivo pessoal

## Simone Vizani é a nova presidente da AMMS

A Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) tem nova diretoria, para a gestão 2020-2023. Eleita em Assembleia Geral Ordinária, em razão da pandemia, Simone Vizani (que ocupava o posto de vice-presidente desde a fundação da associação, em 2018) é a nova presidente, substituindo Margo Black.

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

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

# SOMOS FEITOS DE VALORES.



Aqui no **Sicoob**, nossa **prioridade sempre foram as pessoas**. Por isso, para cuidar da saúde de nossa gente, seguimos apostando na **cooperação** entre todos e investindo nas **melhores soluções** para que você possa contar sempre com a sua cooperativa.

**Não podemos dar as mãos, mas podemos unir nossas atitudes e fazer a diferença.**

(21) 2509 1511

[sicoobcredicorrj.com.br](http://sicoobcredicorrj.com.br)



**SICOOB**  
Credicor RJ

# Federação sugere mudanças no marco legal



Temos defendido nossas propostas desde 2019, com o aperfeiçoamento do marco legal. Tão logo chegue a vacina e o país se normalize, é necessário avançarmos. A afirmação foi feita pelo presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), João Alceu Amoroso Lima, ao participar de painel que discutiu as perspectivas para o setor durante o 23º Congresso Internacional Unidas, realizado em novembro.

Segundo ele, entre as mudanças necessárias estão a maior segmentação, com a oferta de mais modalidades de cobertura; novos modelos de franquias e a coparticipação, além de mais

liberdade para a comercialização de planos individuais, com regras competitivas para preços e reajustes.

Amoroso Lima explicou que a FenaSaúde defende a atualização do marco legal da saúde suplementar - baseada em legislação em vigor desde 1998 - com o objetivo de facilitar e ampliar o acesso aos planos de saúde "a milhões de pessoas que hoje só têm o SUS como opção de assistência".

Na avaliação dele, os números mais recentes da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) já mostram uma retomada do

mercado. Hoje são 47,1 milhões de beneficiários - 121 mil acima do existente em janeiro deste ano - o que, para o presidente da FenaSaúde, é "um sinal de como os brasileiros prezam a manutenção das coberturas de seus planos de saúde".

Argumentando que, no "novo normal" criado pela pandemia, a tarefa de ampliar o acesso à saúde torna-se ainda mais fundamental, o executivo ressaltou ainda a importância de se concluir a agenda de iniciativas em busca da modernização da saúde suplementar brasileira tão logo o país tenha conseguido superar a pandemia.

Para Amoroso Lima, além da mudança no marco legal, é preciso também efetivar a transição do modelo de remuneração 'fee for service', que privilegia a quantidade em detrimento do desempenho, para os de geração de valor em saúde, que focam em resultados e desfechos.

Neste contexto, ele apontou a telemedicina como um "legado positivo da pandemia", embora ainda careça de regulação definitiva para que efetivamente se torne uma conquista da sociedade brasileira. "Há pessoas no Brasil que só têm médicos a mais de 200 km de distância. Com a telemedicina, todos podem ter acesso a um médico em qualquer lugar do país", argumentou.

O presidente da FenaSaúde também demonstrou apreensão com a proposta de reforma tributária em discussão no Congresso. Ele assegurou, contudo, que as entidades estão muito unidas para defender um caminho comum. "Por ser serviço essencial, a saúde merece um tratamento específico a respeito do IVA", asseverou.

## CONCORRÊNCIA

Ele também criticou o surgimento de empresas privadas que oferecem serviços de saúde, como consultas e exames, sem obedecer aos mesmos ditames impostos à saúde suplementar.

Na opinião de Amoroso Lima, como não seguem a regulação aprovada pela ANS, essas empresas não podem ser consideradas como planos de saúde, até por não oferecerem, por exemplo,

internações nem a gama de tratamentos cobertos pelo rol de procedimentos da ANS e impostos às operadoras. "Queremos regras iguais para os players. Queremos também a possibilidade de oferecer o mesmo produto pelas mesmas condições. Ou é a mesma regra ou é preciso submetê-los à regulação", reivindicou.

## SINISTRALIDADE

Dados da ANS indicam que, em outubro, o indicador de sinistralidade do setor ficou em 75%, apresentando um crescimento em relação a setembro (73%).

De acordo com a agência, essa elevação ocorreu devido ao aumento das despesas assistenciais. Mesmo assim, o indicador ainda segue abaixo do patamar histórico ao se comparar com o quarto trimestre de anos anteriores.

Além disso, as contraprestações pagas pelos beneficiários também tiveram um pequeno aumento em outubro comparado a setembro.

Os dados de outubro relativos à inadimplência, tanto para planos individuais ou familiares quanto para coletivos, apresentam aumento em relação a setembro.

Em outubro, o percentual geral de inadimplência ficou em 9%, ante 7% em setembro. Nos planos individuais ou familiares, passou de 11% para 12%; nos coletivos, de 4% para 6%.

Contudo, se destaca que o indicador considera os pagamentos em aberto no encerramento do

mês. Logo, considerando que não houve variação expressiva da receita com contraprestações, acredita-se que esta variação se deve à postecipação dos pagamentos para o primeiro dia útil de novembro.

O número de demandas registradas pelos consumidores através dos canais de atendimento da ANS sofreu queda após período de estabilidade entre julho e agosto.

Em outubro, foram registradas 13.608 reclamações, redução de 6,8%, em comparação a setembro, e de 8% em comparação a agosto de 2019, quando considerado o total de demandas de reclamação (assistencial e não assistencial).

Especificamente sobre as reclamações de natureza assistencial, os registros se mantiveram em um mesmo patamar em comparação ao mês de setembro de 2020 e de outubro de 2019. As demandas assistenciais representam 69% e 67% do total geral de demandas em 2019 e 2020, respectivamente.

Em relação às demandas relacionadas especificamente à Covid-19, a ANS informa que, de março até outubro, foram registrados 17.452 pedidos de informações e 13.829 reclamações sobre o tema.

Do total de reclamações, no mês de outubro, 66% dizem respeito a dificuldades relativas à realização de exames e tratamento; 21% se referem a outras assistências afetadas pela pandemia; e 13% são reclamações sobre temas não assistenciais (contratos e regulamentos, por exemplo).

# Assembleia aprova dissolução do consórcio

A Seguradora Líder anunciou, formalmente, que, em assembleia realizada no dia 24 de novembro, com a concordância da maioria das consorciadas participantes, foi aprovada a dissolução do Consórcio do Seguro DPVAT a partir do dia 1º de janeiro de 2021.

De acordo com a Seguradora Líder, a extinção do Consórcio significa que estarão vedadas quaisquer novas subscrições de riscos pela companhia em nome das Consorciadas.

Contudo, a seguradora ficará designada a administrar o run-off dos ativos, passivos e negócios do consórcio e do Seguro DPVAT realizados até o dia 31 de dezembro de 2020. A companhia terá durante todo o período de run-off os mais amplos poderes de representação das Consorciadas exclusivamente para tal fim.

A Seguradora Líder reforçou que realizou transformações estruturais na governança e na operação do Seguro DPVAT, que se traduziram em ganhos de eficiência para o negócio. Assegurou ainda que, até o fim deste ano, manterá “essa mesma dedicação e total comprometimento com a sociedade brasileira, razão de existir desta companhia”.

Segundo o presidente do Conselho de Administração da Seguradora Líder, Leandro Martins, não houve uma única razão pela dissolução. Para ele, o prêmio muito baixo, com valores que foram sendo reduzidos ao longo dos anos, foi um dos motivos que reduziram a atratividade do DPVAT para as seguradoras. “Você está em um negócio com desgaste de imagem e que gera uma receita muito pequena. Além disso, há o risco atuarial do produto. Quem garante às seguradoras que elas

não teriam que recuperar esse prêmio baixo no futuro?”, indagou o executivo, em entrevista ao jornal Valor Econômico.

Já o diretor-presidente da seguradora, Ismar Tôrres, lamentou que as fiscalizações da Susep venham dando tratamento às atividades da Seguradora Líder e do Consórcio DPVAT como se os mesmos fossem uma entidade pública, embora a companhia seja uma sociedade anônima de capital fechado.

## INDENIZAÇÕES

Dados da Seguradora Líder indicam que o Seguro DPVAT paga a cada ano, em média, mais de 300 mil indenizações.

Nos últimos 10 anos, mais de quatro milhões de pessoas foram beneficiadas, sendo mais da metade de vítimas com idade variando entre 18 e 44 anos, na fase mais produtiva de suas vidas.

## Pesquisa: DPVAT é aprovada pela população

Pesquisa encomendada pela Seguradora Líder ao Ibope indicou que 90% dos brasileiros apontam o Seguro DPVAT como um benefício importante ou muito importante para a sociedade. Entre os entrevistados, mais de 70% pertencem às classes de menor poder aquisitivo (C, D e E).

Em resposta à pergunta “O quanto você considera importante o Seguro DPVAT para a população em geral?”, 53% dos entrevistados responderam “muito importante”; 37%, “importante”; e 6%, “nada ou pouco importante”. Outros 2% foram indiferentes e 2% não souberam opinar.

Além disso, a pesquisa mostrou que, entre os brasileiros que já recorreram ao Seguro, 52% deram notas 9 ou 10 para a satisfação com o Seguro.



# HORIZONTE

Um produto ainda melhor com uma nova experiência de vendas para você.

Agora, o Seguro de Vida **Horizonte** oferece uma experiência de vendas mais moderna e intuitiva, além de um produto ainda mais completo e flexível para os seus clientes.

## Conheça algumas das principais vantagens:

### Para seus clientes

- ✓ **Seu cliente escolhe por quanto tempo ficará protegido** • Liberdade para definir a vigência da Cobertura de Morte: vitalícia, temporária ou ambas.
- ✓ **E não precisa pagar o seguro para sempre** • Pode pagar em 10 ou 20 anos e continuar protegido ou mensalmente ou de forma vitalícia.
- ✓ **Novas coberturas adicionais** • Idenização especial de invalidez por doença e diária por incapacidade temporária com possibilidade de incluir os eventos de LER/DORT/LTC e ainda reduzir a franquia por doença.

### Para você



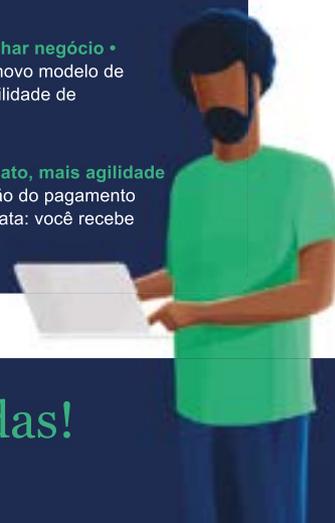
#### Mais simplicidade para fechar negócio

Contratação 100% digital e novo modelo de DPS inteligente, com possibilidade de aceitação automática.



#### Pagamento on-line e imediato, mais agilidade na comissão

A confirmação do pagamento via cartão de crédito é imediata: você recebe em até 2 dias.



Amplie seus horizontes e boas vendas!

[icatu.com.br](http://icatu.com.br)

**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](http://www.mapfre.com.br)