



*Revista*  
**Previdência &  
Seguros**

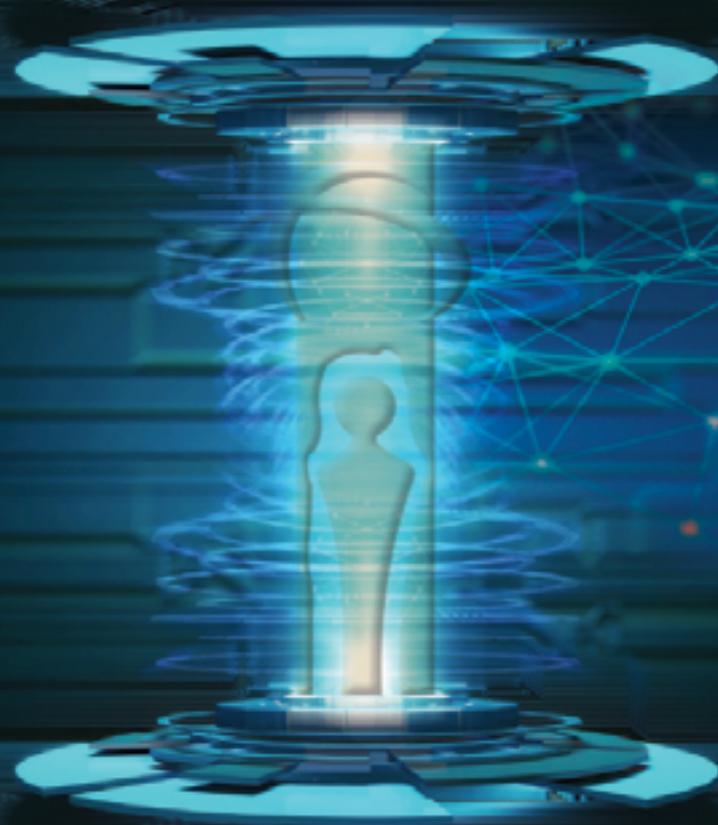
ANO 79 • Nº 666 • MAIO/JUNHO DE 2019

SINCOR-RJ

## **Futuro promissor para corretores de seguros**

**Tecnologia é ferramenta para aumentar  
negócios e conquistar novos espaços**





**TALENTO DE  
SEGUROS  
2019**

# É TEMPO DE NOVAS CONQUISTAS.

Junte-se à Bradesco Seguros na  
**Campanha Talento de Seguros 2019.**

Uma viagem no tempo, conectando as lições do  
passado com os fascinantes desafios do futuro.

Para saber mais, acesse  
[talentodesegurosov.com.br](http://talentodesegurosov.com.br)



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.



## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

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

### Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão  
Nilson Garrido Cardoso

### Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho  
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

### Delegacias Regionais

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

### Delegados Regionais

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

### Representações

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

### Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica  
Tel: (21) 3923-5817  
Email: redacao@copeditora.com.br  
Diagramação: Raphael Corrêa (raphael.correa@gmail.com)  
Fotografias desta edição: arquivo Susep, 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

### MERCADO

6



Primeira mulher a assumir a direção da superintendência de seguros privados (Susep) desde a criação do órgão regulador, há 53 anos, Solange Paiva Vieira arregaçou as mangas assim que chegou à autarquia e, em menos de três meses no cargo, já implementou algumas mudanças importantes. Aqui, previdência & seguros apresenta as ideias manifestadas pela executiva, que deseja ajudar o mercado a ser mais eficiente, reduzir custos e ter o foco sempre voltado para o consumidor e a livre concorrência.

### TECNOLOGIA SERÁ A MAIOR ALIADA DO CORRETOR

18

O futuro é promissor para quem souber aproveitar adequadamente as ferramentas tecnológicas que estão sendo disponibilizadas. O recado é direcionado por especialistas e lideranças para o corretor de seguros, que enfrenta o rápido avanço da tecnologia e ainda busca a melhor trilha para seguir em frente nesse novo mundo.

O assunto é tão controverso – e gera tanta preocupação para os corretores – que tem sido discutido em praticamente todos os eventos que entidades do setor promovem.

### ENSINO

24

A atuação da Diretoria de Ensino do Sincor-RJ supera expectativas e já se consolida como uma referência nacional na gestão educacional dos corretores de seguros.

### EVENTO

28

O Sincor-RJ promoveu em Volta Redonda o 1º Debate de Corretores de Seguros do Sul Fluminense. Evento reuniu 72 profissionais da região, que debateram o tema “Potencial, Oportunidade, Sucesso - Venda mais Seguros”.

### SERVIÇOS

29

O Sincor-RJ tem mais uma importante novidade para os corretores de seguros do Rio de Janeiro. O Sindicato vai criar uma ouvidoria, visando a oferecer um novo canal de conciliação entre os corretores, seguradoras, consumidores e a própria entidade.

### NOTAS

32

Até abril, o mercado de seguros faturou mais de R\$ 81 bilhões (sem considerar o ramo saúde e o DPVAT), com crescimento de 4,9% em comparação ao primeiro quadrimestre de 2018. Os destaques foram os seguros marítimos e aeronáuticos (52,5%), crédito e garantias (38,4%), patrimoniais (16,1%) e planos de risco em cobertura de pessoas (14,8%). Os dados são da CNseg.

# A tecnologia deve ser vista como aliada

Foto: Mirian Fichtner



As intensas e rápidas mudanças que atingem o mercado de seguros, a reboque das inovações tecnológicas, preocupam o corretor, que teme perder espaço e não ter recursos suficientes para acompanhar tais alterações e manter a sua carteira de negócios.

Não há dia em que não se ouça ou leia algo a respeito do crescimento das insurtechs, dos investimentos em aplicativos, da aposta das seguradoras no modelo de “corretor digital”, dos planos da Susep para facilitar a venda por meios remotos e do avanço das corretoras online. Aliás, todos temas tratados nesta edição da revista.

É claro que tantas informações sobre esse mundo novo assustam e causa apreensão, principalmente ao pequeno corretor, que não tem tanta disponibilidade para investir.

Contudo, há boas razões para enxergar a tecnologia como uma aliada, uma ferramenta que vai ajudar o corretor a alavancar seus negócios e ter mais tempo para explorar novos nichos de mercado e novos clientes.

Há muito espaço para ser ocupado em um país que tem dimensões continentais e mais de 200 milhões de habitantes, mas mantém um dos mais baixos índices de penetração do seguro, mesmo se comparado a nações até mais pobres, inclusive vizinhos da América Latina.

Portanto, siga em frente e assuma um compromisso consigo próprio e confie no seu taco. O Sincor-RJ está apto a oferecer as ferramentas necessárias para a fundamental e indispensável capacitação do corretor. O nosso centro de ensino é o mais equipado do mercado em todo o país e não vamos deixar você na mão.

Invista na tecnologia, mas não esqueça que mais importante ainda é manter o foco no conhecimento, na informação de qualidade. Assim, poderá surpreender o cliente, fazê-lo enxergar os seus serviços como algo indispensável para a proteção dos negócios, o amparo à família e a garantia de um futuro tranquilo.

A concorrência está acirrada e ficará ainda mais com o avanço tecnológico. Então, é importante e plenamente possível conquistar o consumidor com um atendimento qualificado e inovador.

Una a criatividade a novas práticas, que sempre agradam ao cliente, especialmente os mais jovens, que

exigem respostas rápidas e concisas e de ter opções adequadas para as suas necessidades pessoais.

Pois, ninguém aceita mais um pacote pronto, com coberturas e serviços impecáveis.

A tecnologia deve ser usada para facilitar o relacionamento e a comunicação com o cliente que, em geral, passa boa parte do dia conectado. Isso sem deixar de lado o atendimento “olho no olho”, que permanecerá sendo muito relevante no processo de conquista da confiança do segurado.

Mas, use as ferramentas tecnológicas para oferecer a esse mesmo cliente um atendimento online, 24 horas do dia. As redes sociais não exigem tanto investimento e suprem essa necessidade perfeitamente.

Por fim, não seja apenas simpático e bem informado sobre produtos e serviços oferecidos pelas seguradoras. Acima de tudo, é preciso ser convincente, confiante e ágil para indicar as melhores opções ao cliente.

Os cursos e palestras do SINCOR-RJ estão disponíveis para ajudar o corretor. A receita de sucesso que leva à desejada recompensa nos negócios virá para quem trabalhar com foco e dedicação.

*Henrique Brandão*

**PRESIDENTE**

# TÁ COM MÉDICO NA TELA TÁ COM TUDO

Cliente SulAmérica Saúde pode falar por vídeo com um pediatra pelo App.\*

- Perfeito para tirar as dúvidas do dia a dia
- Atendimento onde o cliente estiver
- Mais uma inovação SulAmérica

**Ofereça  
SulAmérica  
para os seus  
clientes.**



ACESSE: [SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR](http://SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR)

**SulAmérica**  
Saúde

ANS Nº 000240 ANS Nº 410401

Consulte as regras do serviço, planos elegíveis e quando usar o Médico na Tela em [www.sulamericasaudeativa.com.br](http://www.sulamericasaudeativa.com.br) > Serviços > Médico na Tela ou consulte seu corretor ou consultor. O Médico na Tela não é uma obrigação contratual e a SulAmérica Saúde obedece à legislação que regulamenta os seguros e às condições contratuais, que devem ser lidas previamente à sua contratação. \*O atendimento poderá ser realizado aos beneficiários de até 12 anos, limitado a dois atendimentos por ano-calendário, mediante aceitação das regras do serviço no aplicativo SulAmérica. Este anúncio contém informações resumidas que poderão sofrer alteração sem aviso prévio. Os benefícios aqui descritos poderão sofrer alterações ou serem descontinuados, a exclusivo critério da SulAmérica. Para mais informações, consulte o seu corretor, consultor ou acesse [sulamerica.com.br](http://sulamerica.com.br). Razão Social: Sul América Companhia de Seguro Saúde - CNPJ: 01.685.053/0013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A. - CNPJ: 02.866.602/0001-51. SAC: 0800-722-0504. Ouvidoria: 0800-725-3374 - Horário de atendimento: das 8h30 às 17h30 (tenha em mãos o protocolo de atendimento).

# Susep quer produtos inovadores e mais concorrência

Primeira mulher a assumir a direção da Superintendência de Seguros Privados (Susep) desde a criação do órgão regulador, há 53 anos, Solange Paiva Vieira arregaçou as mangas assim que chegou à autarquia e, em menos de três meses no cargo, já implementou algumas mudanças importantes, deixando alinhavadas várias outras de igual relevância, que serão publicadas nos próximos meses.

Objetiva, Solange Vieira optou a não conceder entrevistas exclusivas para a imprensa especializada neste começo de gestão, preferindo falar em uma “coletiva” que reuniu quase uma dezena de veículos, em São Paulo. Aqui, a Previdência & Seguros apresenta as ideias manifestadas pela executiva, que deseja ajudar o mercado a ser mais eficiente, reduzir custos e ter o foco sempre voltado para o consumidor e a livre concorrência. “A Susep não deve agir apenas como agente de fiscalização, mas auxiliar o mercado nas mudanças necessárias”, adianta.

Veja o que pensa e o que pretende fazer Solange Vieira, no comando da Susep:

## CORRETORES

A categoria desempenha um papel importante no setor, principalmente em processos mais complexos, como negócios de grandes riscos e resseguros. Queremos crescer em operações



*Solange Vieira, superintendente da Susep*

sofisticadas. Acredito que, com a tecnologia, novos serviços sejam desenvolvidos. Nesse sentido, talvez haja uma mudança no perfil dos corretores, que devem mudar para um perfil mais complexo.

## PROTEÇÃO VEICULAR

A Susep regula as seguradoras. Quem não é seguradora e opera como se fosse seguradora está cometendo um crime. Mas, não é função da Susep fiscalizar essas empresas. A autarquia deve, sim, denunciar isso para o Ministério Público e para a Polícia Federal.

**“A IDEIA É CRIAR UM ESPAÇO (SANDBOX) ONDE EMPRESAS NASCENTES PODERÃO ESTAR DENTRO DE UM AMBIENTE PROTEGIDO, COM EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS MENOS RÍGIDAS, PARA QUE POSSAM TESTAR AS INOVAÇÕES”**

## SUSEP

A Susep passa por uma fase de reestruturação administrativa e organizacional e serão criadas cinco diretorias.

A autarquia precisa orientar o mercado, ser rápida, ágil e independente. Não podemos ter tendências.

Sou pragmática. A estrutura é minimalista, mas gosto de desafios. Vou discutir no Ministério da Economia, porque precisamos investir em tecnologia para sermos mais produtivos.

Eu enxergo um papel na Susep e gostaria que desse um passo a frente. Foi muito executor de normas, um agente de fiscalização. A Previc também. Precisamos sair disso, pensar o setor e propor mudanças. Pensamos criar diretorias de previdência, de produtos massificados, outra de resseguro, de seguros associados a valores mais elevados.

## UNIÃO COM A PREVIC

A proposta já está sob a análise no Ministério da Economia. A Casa Civil decidirá se essa mudança virá através de um projeto de lei ou de Medida Provisória.

Se for por medida provisória, estimamos algo em torno de um a dois meses. Se for por projeto de lei, dependerá do Congresso. Podem ser seis meses ou dois anos.

Temos passado a mensagem para todos dentro da Susep que estamos em crise fiscal e que produtividade é a tônica mundial. Com a fusão dos órgãos, fomos avisados que não tem concurso nem orçamento. Temos de nos virar com o que temos.

Mas, eu gosto de desafios. Certamente vou precisar de investimento em tecnologia para rever processos, assunto a ser discutido no início do próximo ano.

## TECNOLOGIA

Acreditamos na revolução tecnológica e queremos estar com o setor nesse processo.

A gente quer fazer nascerem mais empresas no mercado.

A ideia é criar um espaço (sandbox) onde empresas nascentes poderão estar dentro de um ambiente protegido, com exigências regulatórias menos rígidas, para que possam testar as inovações. O sandbox vai funcionar como uma aceleradora de pequenas empresas do setor. Isso permitirá que empresas nascentes tenham liberdade por um período de tempo para entrarem no mercado, se desenvolverem e não serem compradas por outras empresas.

Será dado um prazo para que a startup possa se desenvolver,

com regras mais flexíveis do que as exigidas das seguradoras tradicionais. Ainda não foi definido esse prazo, que pode ser de 36 ou 48 meses.

**“A SUSEP VAI INCENTIVAR A CONCORRÊNCIA E O CRESCIMENTO DO SETOR. O SETOR PÚBLICO ESTÁ NO MERCADO PARA ISSO: CONDICIONAR O CRESCIMENTO DA ECONOMIA E, COMO CONSEQUÊNCIA, GERAR EMPREGO E DESENVOLVER O PAÍS”**

## CONCORRÊNCIA

A Susep vai incentivar a concorrência e o crescimento do setor. O setor público está no mercado para isso: condicionar o crescimento da economia e, como consequência, gerar emprego e desenvolver o País. A produtividade deve ser a tônica dos próximos anos.

É preciso aumentar a participação do seguro no PIB e reduzir custos administrativos do setor, para que o preço final ao consumidor também caia. Estamos revisitando o marco regulatório para saber se este alto custo acontece por falhas na regulação ou por pouca concorrência.

## DPVAT

É uma prioridade nossa. Já identificamos alguns problemas. Ele tem um índice de irregularidades

muito elevado, funciona sobre uma estrutura de monopólio, o que nos dá uma sensação de desconforto. Estamos pensando em como podemos regular um novo modelo que atenda melhor a população. É preciso ver também que a indenização está baixa.

## NOVOS PRODUTOS

Novos produtos podem contribuir para a expansão do mercado, incluindo a permissão para que fundos de pensão e empresas de saúde comprem resseguros e que seguradoras ofertem renda vitalícia para fundos, além de seguros digitais para atender a necessidade de proteção para bicicletas, celulares e equipamentos eletrônicos, entre outros.

## PREVIDÊNCIA

A proposta de Reforma da Previdência só é positiva. Faz menção ao sistema de capitalização. Se for implementado, a gente precisa estar preparado para a regulação.

## LIBERDADE

Somos muito cartoriais na parte de autorização de produtos e de dirigentes e a Previc também. Gostaria muito de ver uma liberdade maior. Assim, somente quando for atestado algo que não foi adequado, podemos rever. Isso dá agilidade para o processo. Mas, precisamos estudar o marco regulatório.

## INTERVENÇÕES

Eu entendo que já tem bastante intervenção, que dura tempo demais. Isso me incomoda tanto na Susep quanto na Previc. Pois vão depauperando o patrimônio que é do consumidor.

# Indenizações somam R\$ 3,3 bilhões em 120 dias

O mercado de seguros consolidou, no primeiro quadrimestre do ano, a sua missão de proteger as pessoas e amparar as famílias. De acordo com dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), que representa 68 seguradoras e entidades abertas de previdência complementar no país, o setor devolveu para os segurados de janeiro a abril, sob a forma de indenizações, mais de R\$ 3,3 bilhões. Isso representa uma média de aproximadamente R\$ 2,75 milhões de indenizações pagas por dia, ou ainda R\$ 11,5 milhões desembolsados a cada hora, incluindo finais de semana e feriados.

Segundo a Fenaprevi, em comparação ao primeiro quadrimestre do ano passado, as indenizações aumentaram 8,4%.

A federação apurou ainda que as contratações de seguros para proteção pessoal cresceram 14,8% entre os dois períodos comparados, somando R\$ 13,7 bilhões de janeiro a abril.

Esse segmento engloba seguros de vida, acidentes pessoais,

viagem e educacional, entre outras modalidades de proteção.

## DESTAQUE

Na análise por modalidade de produto, o seguro de vida foi o grande destaque, com receita de prêmios da ordem de R\$ 5,1 bilhões acumulada nos primeiros quatro meses do ano. Esse valor é 9,4% maior que o montante apurado de janeiro a abril de 2018.

Em termos percentuais, o avanço mais expressivo foi apurado no seguro prestamista, que cobre o pagamento de parcelas realizadas em compras a prazo, no caso de morte ou invalidez do segurado. Essa modalidade registrou R\$ 4,4 bilhões em prêmios, com crescimento de 26,7%.

O seguro viagem também apresentou resultado bastante positivo, com expansão de 19,2% entre os dois períodos comparados. Até abril, a receita acumulada nessa carteira atingiu R\$ 187,6 milhões.

A FenaPrevi destacou também o seguro de vida resgatável (dotais), que apresentou evolução da ordem

de 19,2%, com receita de prêmios de R\$ 957,4 milhões.

Já a receita apurada com a comercialização do seguro que oferece cobertura para doenças graves cresceu 15%, gerando um total de prêmios de R\$ 308,6 milhões.

## AUXÍLIO

O seguro auxílio funeral também figurou entre as modalidades mais contratadas. Nessa modalidade, a receita apurada de janeiro a abril somou R\$ 224,08 milhões, com crescimento nominal de 11,2%. “O maior interesse dos brasileiros pelo seguro auxílio funeral deve-se ao conforto que proporciona aos familiares em situações adversas”, informou a FenaPrevi, em comunicado distribuído para a imprensa.

O seguro de acidentes pessoais, que oferece coberturas em caso de morte e invalidez permanente (total ou parcial) e outros riscos causados por acidentes involuntários, provocando lesões físicas ou até mesmo falecimento, registrou crescimento pouco abaixo de 7,3%, com prêmios de R\$ 1,97 bilhão.



**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**

# Modelo de capitalização está fora da reforma

A Reforma da Previdência avança no Congresso Nacional. No início de julho, a comissão especial criada na Câmara para analisar a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) enviada pelo Governo aprovou parecer do relator, deputado Samuel Moreira (PSDB-SP), e alguns destaques de bancadas. Outros 99 destaques protocolados individualmente foram rejeitados em bloco.

Um dos tópicos da proposta que mais interessavam ao mercado de seguros ficou de fora, ao menos por enquanto. A proposta que instalava o modelo de capitalização, pelo qual cada trabalhador pode fazer a própria poupança, em geral nas empresas de seguros ou de previdência complementar, foi retirada do relatório.

Além disso, inicialmente foram excluídos também as mudanças nas regras de aposentadoria de servidores estaduais e municipais; e os dispositivos que retiravam da Constituição as regras que definem idade e tempo de contribuição mínimos, o que permitiria futuras mudanças feitas por meio de projeto de lei, com quórum menor do que uma PEC.

Igualmente ficou de fora do parecer a proposta referente ao Benefício de Prestação Continuada (BPC),

que, hoje, é pago, no valor de um salário mínimo, a pessoas com deficiência e idosos de baixa renda, a partir de 65 anos.

O governo propunha aumentar de 65 para 70 anos a idade mínima para o recebimento do BPC, com a possibilidade de pagar R\$ 400,00, a partir dos 60.

## TRAMITAÇÃO

A reforma ainda terá um longo caminho de tramitação pela frente. Isso porque, a proposta terá que ser votada em dois turnos no plenário da Câmara. Para tanto, serão necessários os votos de, ao menos, 308 dos 513 deputados.

Depois, se for aprovada, a PEC seguirá para o Senado, onde também será avaliada em dois turnos.

A Reforma da Previdência é apontada pela equipe econômica como a base para o saneamento das contas públicas. O Governo espera obter com essa reforma um reforço no caixa da ordem de R\$ 1 trilhão em 10 anos.

Vale lembrar ainda que os novos critérios serão integralmente válidos somente para aqueles que ainda não estão no mercado de trabalho. Todos os trabalhadores que contribuem para o INSS ou

para o setor público poderão seguir regras de transição.

## SINCOR-RJ

A diretoria do Sincor-RJ apoia a proposta de Reforma da Previdência. Em várias ocasiões, o presidente do Sindicato, Henrique Brandão, tem destacado a importância dessa medida para toda a sociedade e também para o mercado de seguros.

Na visão de Henrique Brandão, essa reforma é uma “oportunidades de ouro” para se manter a crença no futuro. “Para os corretores de seguros, as mudanças nas regras da aposentadoria descortinam um leque de possíveis novos negócios”, afirma o presidente do Sincor-RJ.

Ele explica que as mudanças poderão ajudar a categoria a acelerar a captação de clientes no segmento de previdência complementar, abrindo uma ampla janela de oportunidade para os corretores.

Brandão lembra que o país enfrenta a questão da longevidade, tendo um aumento expressivo de idosos, o que dificulta o sustento dessa camada da população na aposentadoria. “A reforma é necessária e urgente, virá mais cedo ou mais tarde. O futuro da previdência privada será promissor”, acentua.



## Empresários apoiam reforma

No final de maio, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) anunciou a entrega ao presidente Jair Bolsonaro de uma carta aberta manifestando total apoio à proposta da reforma da Previdência.

Assinaram o documento os presidentes da CNseg, Marcio Coriolano; e da Confederação Nacional de Indústria (CNI), Paulo Afonso Ferreira; e representantes de mais sete confederações.

Todos estiveram reunidos com o presidente da República, Jair Bolsonaro, no Palácio do Planalto.

Segundo a CNseg, o documento afirma que o estrangulamento fiscal do Estado brasileiro é “em grande medida provocado por um modelo previdenciário insustentável e injusto, assevera desigualdades sociais e é a principal causa da estagnação econômica”.

Na visão das lideranças dessas entidades, o cenário de “desafios” enfrentado pelas atividades empresariais leva à “certeza de que o País não pode mais prescindir de uma Nova Previdência”.

Em outro trecho, o documento revela que as confederações signatárias, que representam o amplo espectro das atividades produtivas, entendem ser o modelo proposto um caminho indispensável para “o destravamento de investimentos públicos e privados - única rota em direção ao desenvolvimento sustentável”.

As entidades assinalam ainda que “reconhecem” o valor técnico da proposta apresentada pelo governo ao Congresso, “fruto de estudos e soluções”.

*Além de CNseg e CNI, também foram signatários do documento a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA); a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a Confederação Nacional da Comunicação Social (CNCOM), a Confederação Nacional das Cooperativas (CNCOOP), a Confederação Nacional do Transporte (CNT), e a Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF).*

# Fique atento às regras para a portabilidade

O Sincor-RJ promoveu evento para orientar os corretores de seguros do Rio de Janeiro que operam no ramo saúde sobre como os seus clientes devem proceder para fazer a portabilidade de carências, caso queiram ou sejam obrigados a mudar de plano ou de operadora. As novas regras estabelecidas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), entraram em vigor no dia 3 de junho e alcançam a todos os tipos beneficiários, incluindo os de planos de saúde coletivos empresariais.

Para falar sobre o assunto, o Sindicato convidou a diretora do Grupo Assim, Carla Cravo, tida como uma das principais especialistas em saúde complementar do mercado.

Na palestra “Novas Regras de Portabilidade nos Planos de Saúde”, ela esclareceu dúvidas dos corretores presentes, principalmente sobre um aspecto que causava, até então, muita confusão: quem pode fazer a portabilidade? “A ANS determinou que a portabilidade é personalíssima. É o indivíduo que faz a portabilidade, não a empresa. É o indivíduo que sai de planos empresariais tem o direito de exercer a portabilidade”, esclareceu.

Carla Cravo disse ainda que mudou também o prazo para portabilidade, que antes era

de até quatro meses após aniversário do contrato. Essa janela acabou e, agora, esse direito pode ser exercido a qualquer tempo.

Houve mudança ainda sobre a compatibilidade de coberturas. Pelas regras vigentes até maio, a portabilidade era limitada a planos correspondentes. Assim, quem era segurado de plano ambulatorial, só poderia ir para planos ambulatoriais.

Agora, quem tem planos com coberturas mais restritas pode ir para planos com assistências mais amplas, mediante condições específicas, com o cumprimento de carências.

Ficou mais fácil também apurar essa compatibilidade. Basta gerar um arquivo eletronicamente. O próprio beneficiário pode fazer o filtro e gerar o protocolo. Antes, era necessário entrar no site da ANS e imprimir um documento.

Contudo, há uma condição para a portabilidade, que, em geral, somente deve ser feita para um plano com preço inferior. Esse valor deve ter como base as notas técnicas dos planos registrados na ANS. A agência informa os preços por faixa etária e avaliação de ajustes. “As operadoras não estão obrigadas a praticar este preço e sim aos da sua tabela de comercialização, que podem ser diferentes, obedecendo

às regras de variação da nota técnica”, explicou Carla Cravo.

Carla Cravo informou também que o site da ANS ([www.ans.org.br](http://www.ans.org.br)) disponibiliza os números dos planos, valores de referência na nota técnica, nomes das operadoras e coberturas desejadas. “É possível acessar o site e ver o que se pode fazer. Mas, não é tão simples”, observou a diretora da Assim.

Ela enfatizou ainda que o contrato de origem deve estar ativo e com a fatura em dia, sem inadimplência. Mesmo se o plano tiver sido cancelado há apenas um dia, não será possível exercer a portabilidade.

Em casos gerais, o beneficiário deverá ter 2 anos no plano atual para a primeira portabilidade e caso se trate de portabilidade com acréscimo de cobertura, por exemplo de um plano ambulatorial para ambulatorial e hospitalar, o beneficiário deverá cumprir o prazo de 180 dias para internação. No entanto, se não houver mudanças será exigido o prazo de 1 ano para a segunda portabilidade.

Além disso, se o beneficiário sair de plano ambulatorial para um hospitalar, a operadora pode exigir o cumprimento da carência de 300 dias para parto e 180 dias para internação e aplicação de cobertura parcial temporária para as doenças pré-existentes.

A palestrante revelou que não há idade para exercer portabilidade. São considerados apenas os prazos e produtos.

A operadora de destino terá prazo de 10 dias para responder se o beneficiário cumpriu ou não os requisitos para a portabilidade.

De acordo com a diretora da Assim, a intenção da ANS ao adotar essas novas regras foi adaptar o mercado à nova realidade do mercado de trabalho. “Há um cenário econômico desfavorável para empresas, com índice alto de desemprego. Muitas empresas que tinham planos de saúde há anos, deixaram de oferecer esse benefício. Além disso, funcionários demitidos se viam no

mercado sem nenhuma opção”, assinalou.

Carla Cravo acrescentou que esses beneficiários excluídos dos planos corporativos precisavam de respaldo, cobertura e assistência e o limite de quatro meses não era suficiente. Isso porque eles precisam recorrer à operadora de origem e muitas vezes não conseguiam uma solução imediatamente. “Não era racional para o beneficiário migrar para plano completo e ser obrigado a cumprir todas as carências que já havia cumprido na operadora anterior”, argumentou.

Sincera, ela admitiu que a maior parte das operadoras tende a enxergar as novas regras como um

risco, pois não está fazendo receita e não considerou a necessidade de cobertura imediata na formação do preço. Carla Cravo lembrou que ainda há pacientes crônicos com custos elevados. “Ninguém usará as mudanças feitas como oportunidade para novos negócios”, assegurou.

A executiva deixou transparecer que a portabilidade foi algo imposto pela agência e que não há interesse das operadoras em fomentar a portabilidade. “Seria “desumano” acreditar que as operadoras têm interesse nisso. Carência é fundamental em qualquer modalidade. A resolução normativa tem quase mais dispositivos definindo multas do que artigos”, assinalou.





# Mercado investe forte para proteger empresas

A Federação Nacional dos Seguros Gerais (FenSeg) promoveu, em junho, o workshop “Riscos Cibernéticos – A Lei Geral de Proteção de Dados e os Impactos nos Diversos Produtos”. São temas que, cada vez mais, preocupam o mercado, e não por acaso. Relatório recente da Zurich indicou que de cada 10 executivos oito acreditam que os ataques de hackers vão aumentar significativamente até o próximo ano. De acordo com o estudo, os ataques cibernéticos e fraudes ou roubos de dados já figuram entre os cinco principais riscos que podem impactar os negócios nos próximos anos.

No encontro da FenSeg, o especialista em seguros para riscos cibernéticos, Gustavo Galvão, disse que o mercado para esse tipo de produto está bastante aquecido. “A demanda já tem crescido bastante por conta da LGPD e as expectativas são de que esse crescimento significativo venha de maneira bem rápida”, assinalou o executivo, fazendo menção à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), sancionada em agosto de 2018 e que entrará em vigor em fevereiro do próximo ano.

Ele acrescentou que esse movimento vem em linha com as

exigências da nova lei e “alinha também em uma maior celeridade na cultura e criação desse mercado”.

Na avaliação do especialista, há um crescimento expressivo de ataques de hackers, assunto que é tratado com destaque na imprensa. Esse tema, somado ao recente endurecimento das leis de proteção de dados, passou a causar apreensão entre segurados e seguradoras. Tanto assim que inúmeras pesquisas de mercado já indicam os riscos cibernéticos como uma das maiores preocupações da atualidade.

## DESAFIO

No mesmo evento, o diretor da FenSeg, Luiz Fonseca, alertou para a necessidade de o mercado se adequar às rápidas mudanças que ocorrem a reboque das inovações tecnológicas.

Segundo ele, esse é um desafio que obriga o setor a pensar em novos produtos. “Há um ritmo intenso de mudanças. Nossos produtos precisam evoluir e ter cada vez mais dinamismo para lidar com novos cenários, entre eles, o de riscos cibernéticos”, argumentou.

Já o especialista Flávio Sá, mediador do painel sobre riscos

cibernéticos, apresentou uma visão otimista, assinalando que o avanço da tecnologia e dos meios digitais geram novos desafios, mas também criam oportunidades para o setor de seguros.

Ele lembrou, porém, que o Brasil já é o quinto país do mundo em ataques cibernéticos, o que demanda respostas rápidas do mercado. “Proteger esses dados e saber como proceder para criar apólices é ponto chave”, assinalou.

Os palestrantes também foram unânimes em afirmar que a LGPD exige mais investimentos, pois é preciso estar adaptado à nova legislação até meados do próximo ano (até 20 de agosto de 2020, todas as empresas deverão se enquadrar à LGPD).

Nesse sentido, os especialistas sugeriram que as apólices passem a prever danos decorrentes de riscos cibernéticos em razão da própria evolução tecnológica e “robótica”. Para tanto, será fundamental o mapeamento dos riscos em cada carteira de seguros, para que se possa realizar as mudanças necessárias. “Estar numa conduta adequada à lei ajudará na proteção de ataques hackers”, sintetizou o presidente da AIG Seguros, Fabio Protasio Oliveira.

## Estudo aponta riscos que terão maior crescimento

O estudo da Zurich teve como base entrevistas feitas com aproximadamente mil empresários, executivos e empreendedores que participaram do World Economic Forum (WEF), na Suíça.

O relatório, que engloba dados do Global Risks Report 2019, produzido em parceria com a Marsh Corretora de Seguros, revela que quase 70% dos entrevistados apontam os riscos associados a notícias falsas e o roubo de identidade como os mais preocupantes e com maior possibilidade de crescimento até o final de 2019.

Para os executivos ouvidos pela Zurich, apenas os riscos ambientais (que incluem eventos climáticos extremos, entre outros) preocupam mais.

Mesmo assim, os riscos cibernéticos já são vistos como aqueles que não estão mais restritos a uma preocupação da área de TI, nem limitados a poucos setores de uma organização. "Para proteger a integridade e a confiabilidade do ciberespaço, é preciso que haja união de forças entre governos, setor privado e sociedade", advertiu o Head de Linhas Financeiras da Zurich no Brasil, Fernando Saccon.

## Nova lei muda comportamento dos empresários

A Lei Geral de Proteção de Dados trouxe efeitos imediatos. Assim que a LGPD foi sancionada, a procura por seguro que cobre vazamentos de dados e ataques hackers passou a crescer rapidamente. No caso da AIG Seguros, que tem forte atuação nesse segmento, a receita dobrou desde o segundo semestre de 2018.

De acordo com a companhia, os empresários estão em alerta e cada vez mais conscientes da importância do Seguro de Riscos Cibernéticos.

As empresas que atuam no mercado internacional são as que mais procuram esse produto. Isso porque quem tem transações de dados e negócios nos Estados Unidos e Europa já estava a par da necessidade de proteção contra possíveis multas, desde o início da vigência da nova Regulação Geral e Proteção de Dados (GDPR) em maio do ano passado.



# Desastres ambientais preocupam seguradoras

O Século XXI tem sido marcado por um aumento expressivo dos desastres ambientais, que estão não apenas mais frequentes, mas também bem intensos no Brasil, particularmente no Sul e Sudeste, incluindo o Rio de Janeiro. Segundo dados do Atlas Brasileiro de Desastres Naturais, o problema começou a ficar mais sério na primeira década deste século. Entre 1991 e 2012, esses eventos saltaram de 773 para 3,8 mil ocorrências, o que representa um crescimento de 391%, ou seja, praticamente quintuplicaram.

O mercado de seguros está atento a isso e estuda como minimizar os danos causados a segurados. A boa notícia é que, segundo especialistas, é possível evitar ou, ao menos, reduzir os impactos.

O professor de Oceanografia da UFRJ, David Zee, especialista em desastres ambientais, por exemplo, garante que a precisão na avaliação dos riscos, a partir de estudo de cenários e estatísticas, pode levar à redução ou até à eliminação dos danos.

Contudo, essa percepção dos riscos em relação à evolução das ameaças climáticas aumenta apenas quando ocorrem as catástrofes, o que impede a instalação de medidas mitigadoras e de contingência. “O que não se consegue dimensionar é transferido ao seguro. Mas, sem um estudo técnico, esses riscos



poderão ser inviáveis até mesmo para as seguradoras”, afirmou o especialista, durante evento realizado pela Schalch Sociedade de Advogados (SSA), em São Paulo.

Zee revelou que, na verdade, os desastres naturais vêm aumentando no País há algum tempo. Ele citou o Rio de Janeiro, onde o evento de maior frequência é o temporal, com 109 registros entre 1991 e 2016.

Além disso, as ressacas e ventanias (furacões e ciclones) também estão mais frequentes. Ambas se formam nos oceanos devido ao acúmulo de energia solar, provocando alterações bruscas na morfologia (erosão e assoreamento), enchentes e colapso das edificações costeiras. “As cidades costeiras são um grande exemplo dos riscos que enfrentaremos nas próximas décadas”, disse o professor.

Ele sugeriu que, para combater o problema, se faça um diagnóstico para identificar a vulnerabilidade do empreendimento. Em seguida, será preciso alterar ou minimizar a exposição. Esse estudo deve ser feito antes da construção do empreendimento. Caso já esteja instalado, o melhor é adotar medidas para conter ou segregar a exposição. “Em Nova Orleans, para evitar os impactos do aumento do nível do mar, foram construídos muros ao longo do canal do rio”, exemplificou.

Zee também analisou a evolução dos acidentes com óleo no mar, as ressacas no litoral do Rio de Janeiro. Atualmente, 90% do volume de petróleo extraído no Brasil vêm do mar, de águas profundas, em área sujeita a instabilidade climática. “Essa condicionante potencializa os riscos de acidentes e deve ser considerada nos cálculos de seguro”, alertou.

# Susep suspende recadastramento

POR LUIZ LOURENÇO

A diretoria da Superintendência de Seguros Privados (Susep) decidiu suspender o recadastramento das empresas corretoras de seguros. A decisão foi formalizada através da Circular 588/19, publicada no Diário Oficial da União, em 26 de junho.

Até o fechamento desta edição da revista, a autarquia ainda não havia justificado a razão dessa medida, nem fez projeção sobre o novo prazo para o recadastramento das corretoras de seguros.

De acordo com a Circular 584, editada pela Susep em janeiro deste ano, o recadastramento das corretoras de seguros começaria em 1º de julho e prosseguiria até 31 de dezembro de 2019.

Essa não foi a primeira vez que o recadastramento foi suspenso ou adiado. Antes, as empresas corretoras de seguros deveriam se recadastrar a partir de 1º de março do ano passado, prosseguindo até 30 de agosto. Mas, na véspera do início do processo, o recadastramento foi suspenso.

Na ocasião, a direção da autarquia alegou que eram necessários alguns ajustes no sistema. Foi prometido ainda que seria desenvolvido um sistema totalmente novo e definitivo para os corretores de seguros, o qual, além do recadastramento, faria também o registro de novas empresas e eventuais alterações.

No início deste ano, foi fixado, então, um novo prazo, que acabou sendo suspenso no final de junho.

Vale destacar ainda que o último recadastramento completo de corretores de seguros (pessoas físicas ou jurídicas) foi realizado há 11 anos.

## CORRETORES

No caso dos corretores de seguros pessoas físicas, os últimos dados sobre o recadastramento realizado no segundo semestre de 2018, divulgados no site do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor), indicam que 56.824 profissionais apresentaram pedidos.

Desse total, 45.336 foram deferidos. Mas, outros 11.022 não foram

aprovados pela Susep. Além desses, 172 caíram em exigência.

## RIO DE JANEIRO

No momento, estão em atividade no Rio de Janeiro 4,3 mil empresas corretoras de seguros.

A diretoria do Sincor-RJ recomenda que, quando for definido um novo prazo para o recadastramento, os sócios dessas empresas a recastrem o quanto antes para evitar problemas, inclusive o risco de serem impedidas de realizar novos negócios e receberem comissões.

Isso porque, de acordo com a legislação aprovada para o recadastramento, pedidos indeferidos, em exigência ou não finalizados podem ser cancelados e, alguns casos, os registros suspensos.



# Tecnologia será a maior aliada do corretor

POR LUIZ LOURENÇO

Não há o que temer, pois o futuro é promissor para quem souber aproveitar adequadamente as ferramentas tecnológicas que estão sendo disponibilizadas. Em suma, é esse o recado que especialistas e lideranças passam para o corretor de seguros, categoria que enfrenta o rápido avanço da tecnologia e ainda busca a melhor trilha para seguir em frente nesse novo mundo.

O assunto é tão controverso – e gera tanta preocupação para os corretores – que tem sido discutido em praticamente todos os eventos que entidades do setor promovem.

As seguradoras estão atentas a isso e muitas companhias já vêm oferecendo os instrumentos necessários para facilitar a vida do “corretor digital”.

A Bradesco Seguros, por exemplo, está reformulando o portal “100% Corretor”. As mudanças foram sugeridas pelos próprios corretores de seguros, através de pesquisa coordenada por uma consultoria internacional, que ouviu aproximadamente três mil profissionais.

A nova versão será lançada ainda este ano, por determinação do presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz, que tem pressa para entregar uma companhia

ainda melhor para os corretores e um portal que os ajudem a realizar seus negócios e aprimorar o atendimento aos clientes.

Segundo o diretor do grupo, Leonardo Freitas, os corretores também devem apostar nas redes sociais como aliadas importantes na conquista do consumidor. “É preciso mudar o mindset, pensar mais no cliente e menos no produto”, enfatizou o executivo, durante painel sobre o futuro da corretagem de seguros, no 2º CQCS Insurtech & Inovação, realizado em São Paulo.

No mesmo evento, o vice-presidente Comercial e de Marketing da SulAmérica, André Lauzana, enfatizou a importância de o corretor perceber e acompanhar o novo comportamento do consumidor. “Hoje, temos uma sociedade do ser, e não mais do ter. Empresas que já entenderam isso passam a recrutar pessoas pelas experiências de vida, que podem agregar algo em uma sociedade cada vez mais colaborativa e conectada”, destacou.

Para ajudar seus parceiros comerciais, a SulAmérica promove ações como a possibilidade de o corretor gerar um vídeo personalizado no qual o ator e cantor Tiago Abravanel, estrela da nova campanha “Tá com Tudo”,

o indica para os clientes e novos segurados. A ação está disponível para todos os profissionais que operam com a SulAmérica no País. “É uma oportunidade para que os nossos parceiros conquistem ainda mais clientes, tendo em mãos uma ferramenta totalmente digital e o apoio do garoto-propaganda mais carismático do momento”, explica Lauzana.

Há também quem alerte que o corretor de seguros precisa estar preparado para apresentar as alternativas digitais oferecidas pelas seguradoras. É o caso do diretor Comercial Regional II da Tokio Marine, José Luís Ferreira da Silva, para quem não se pode confundir tecnologia com venda direta. “Haverá clientes analógicos e digitais durante anos e o corretor precisa estar pronto para atender todos”, aconselha.

Seja como for, a figura do corretor de seguros não irá desaparecer. É o que assegura o vice-presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro, Bruno Garfinkel.

Na avaliação dele, o corretor deve, contudo, se empenhar para identificar os nichos de mercado que mais exigem a presença de um consultor qualificado. “É necessário deixar o papel de vendedor e conseguir ser um

consultor. As relações humanas oferecem um grau maior de confiança para o consumidor que não deseja ter surpresas com contratos complexos”, argumenta Garfinkel.

### **CORRETORAS**

Para executivos das corretoras de seguros online, o segredo do sucesso é investir forte em tecnologia. “A transformação vai doer. Vai custar dinheiro. Não tem como fazer transformação digital sem gastar dinheiro”, ressalta o criador da Minuto Seguro, Marcelo Blay, que também participou do evento sobre inovação na capital paulista.

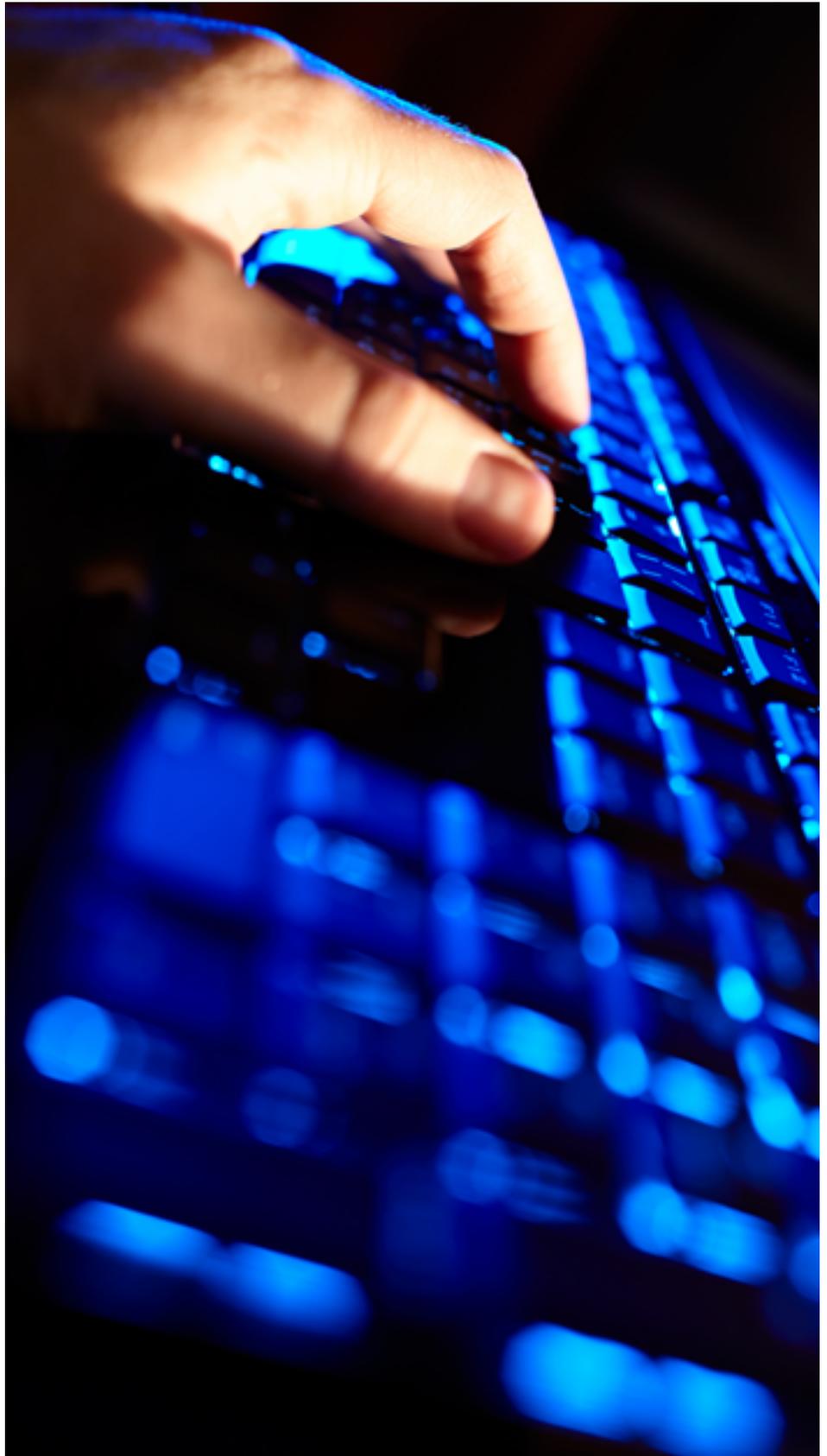
Segundo ele, o corretor precisa estar pronto para atender o cliente com “simplicidade e velocidade”, tendo em mente que o consumidor moderno quer “o menor preço e quer comparar”.

### **SINCOR**

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, também acena com boas oportunidades de negócios para o corretor de seguros que enxergarem a tecnologia como uma aliada e não como inimiga. “A tecnologia pode ajudar o corretor a alavancar seus negócios, pois ganhará mais tempo para prospectar em novos nichos de mercado”, afirma Brandão.

Na opinião dele, há bastante espaço para ser ocupado pelo corretor de seguros em todo o País. Até porque permanece muito baixo o índice de penetração do seguro no Brasil.

Nesse contexto, ele garantiu que o Sincor-RJ pode oferecer as ferramentas necessárias para a fundamental e indispensável capacitação do corretor de seguros.



# O futuro do mercado já chegou. Você está pronto?

POR LUIZ LOURENÇO

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) promoveu, na primeira quinzena de junho, em São Paulo, a “Trilha de Seguros”, realizada durante a edição 2019 do tradicional CIAB Febraban, o congresso de tecnologia da informação voltada para instituições financeiras. E o resultado foi surpreendente.

Especialistas presentes afirmaram que serão muitas as oportunidades que irão surgir para as seguradoras e os corretores de seguros. Mas, será elevado também o volume de desafios e de riscos que todos terão pela frente, a partir de agora. “O consumidor está superconectado, opera em multicanais e não quer mais a oferta de apenas uma empresa”, alertou o diretor de Marketing Science do Facebook na América Latina, Daniel Arantes.

Segundo ele, nesse contexto, não é mais tarefa fácil dimensionar o desafio de entender o consumidor, ainda mais no caso do mercado de seguros, uma vez que passa de 2,2 bilhões o número de usuários mensais do Facebook e de um bilhão, os que estão todo o tempo conectados no Instagram.

A dica, na avaliação do executivo do Facebook, pode ser o foco no relacionamento com o público por meio das redes sociais, as quais podem ser utilizadas também para “vender produtos e serviços”.

O CIO da Porto Seguro, Marcos Sirelli, corroborou essa visão, acrescentando que a rede social pode ser um atalho para conectar as seguradoras com outras redes e, a partir daí, dar uma nova configuração aos produtos e serviços comercializados pelo mercado de seguros.

Para Sirelli, o setor ainda tem muito a explorar para chegar a um produto personalizado. “Mas, certamente a rede social será o caminho. Ela é muito poderosa”, observou o executivo da Porto Seguro.

Ele ressaltou, contudo, que, por enquanto, é necessário entender como fazer isso sem que as pessoas se sintam invadidas em sua privacidade. “Essa troca tem de ser trabalhada no campo da ética. A própria sociedade tem muito a aprender”, salientou.

## EXTERIOR

No mercado internacional, essa tendência avança a passos largos. Foi o que deixou claro o indiano Venugopal Shivram, consultor sênior Estratégico de Analytics e Big Data da Tata Consultancy Services (TCS).

Ele revelou que, no futuro, será comum a utilização de tecnologias como Inteligência Artificial (IA), Machine Learning (ML) e Automação Cognitiva para trabalhar os dados que permitam a oferta de uma subscrição personalizada.

Enquanto esse “futuro” não chega, o mercado utiliza os dados para aprimorar os processos e criar novos negócios. “Temos muitos exemplos da vida real. Uma seguradora de vida nos Estados Unidos, por exemplo, oferece cotações de seguro de vida com base em uma selfie”, exemplificou.

Já o diretor de TI e Operações da Bradesco Seguros, Curt Zimmermann, admitiu que o mercado brasileiro ainda está engatinhando, embora já utilize as tecnologias no mesmo ritmo que países mais desenvolvidos. “Conseguimos, de alguma forma, até pela presença de empresas globais, avançar em passos parecidos com os países desenvolvidos”, assegurou.

Na avaliação dele, a tecnologia vai mudar a forma de comercialização. Contudo, essas mudanças deverão ser mais claras e efetivas na prestação de serviços.

Ele também aposta na personalização das ofertas de produtos e serviços. No entanto, entende que ainda há muito que aprender sobre como precificar essa personalização. “Muitas vezes vemos que o preço não faz sentido para muitas pessoas dentro de um grupo. Temos muito a aprender”, admitiu.

## INSURTECHS

No segundo dia da “Trilha de Seguros”, o tema central dos debates girou em

torno dos investimentos cada vez mais intensos que vêm sendo feitos nas startups de seguros, conhecidas como insurtechs.

Segundo pesquisa apresentada pela empresa de consultoria Everis, a maior parte desses investimentos é direcionada para a América do Norte (60%). Outra fatia de 24% segue para a Europa e 8% para a Ásia e Pacífico.

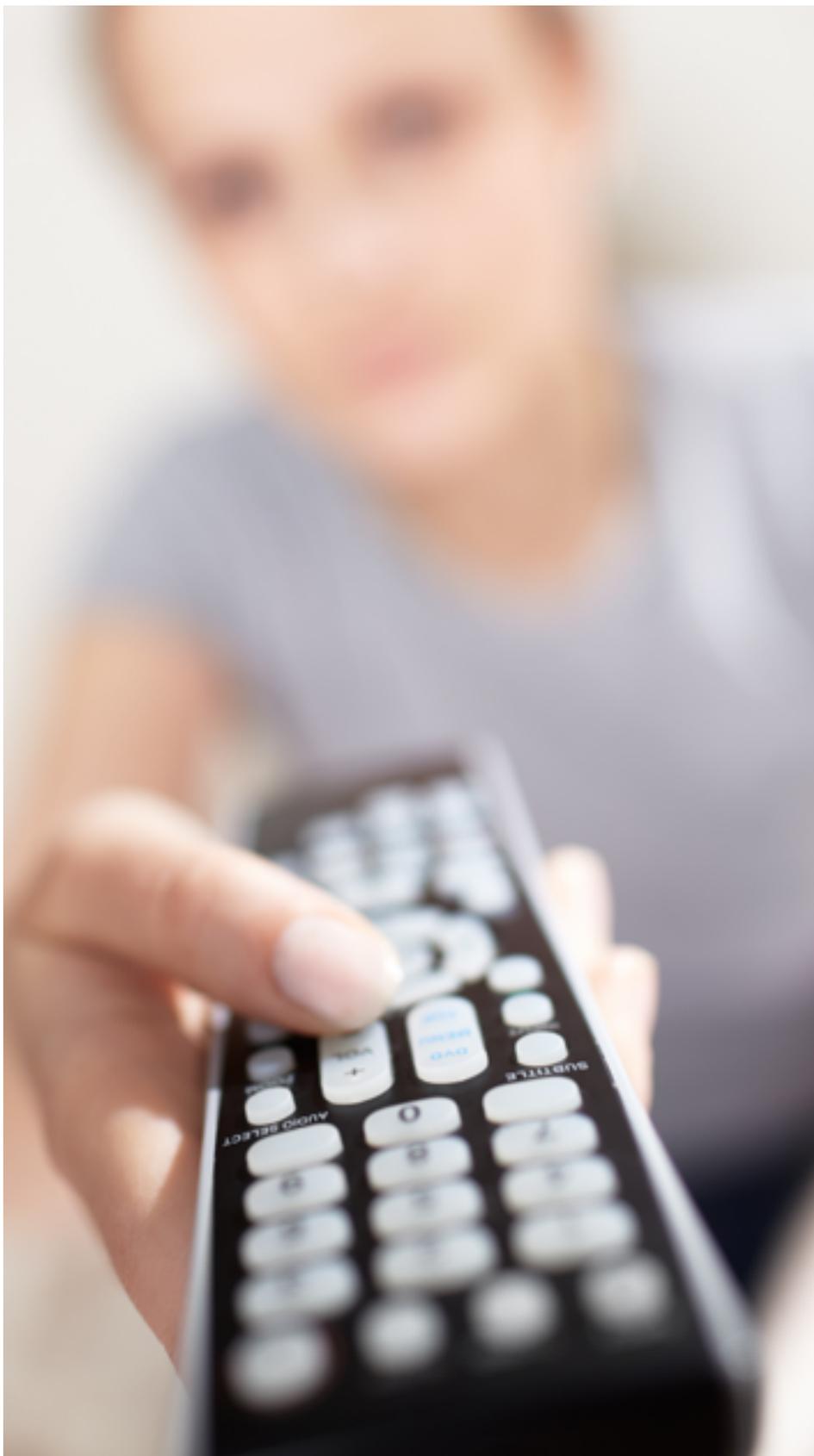
A América Latina recebe apenas 2% desses valores. “Temos inovação no Brasil, mas falta fluxo de capital para as empresas brasileiras, pois não temos fundos de investimento gigantes atuando no País” revelou o executivo Roberto Ciccone, sócio da Everis que responde pelo setor de Seguros na região das Américas.

Ele acrescentou que o Brasil vem registrando um crescimento das insurtechs, que já passam de 80 em território nacional.

Por sua vez, o diretor Técnico e de Estudos da CNseg, Alexandre Leal, assinalou que o fato de as inovações trazidas pelas insurtechs serem incrementais, em um primeiro momento, leva a um alívio porque agregam valor ao negócio. “Mas, por outro lado, o disruptivo não manda sinais. Quando ele vem, pode ser tarde para se adequar”, alertou Leal.

## **NETFLIX**

Para o presidente da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg, Alex Körner, em breve, o cliente vai querer contratar um seguro da mesma forma que utiliza para comprar o plano de assinatura da Netflix. “Se não mudarmos, vamos ficar para trás. A minha preocupação não é com o avanço das bigtechs no mercado de seguros, mas sim com elas conseguirem oferecer um processo de compra de seguro mais atraente do que o nosso”, advertiu Körner.



# Eventos valorizam o papel da mulher no mercado

POR KAREM SOARES



A presença cada vez mais intensa de mulheres trabalhando no mercado de seguros, seja como corretoras, técnicas ou executivas de seguradoras, se reflete nos eventos realizados pela Comissão Feminina do Sincor-RJ, cada vez mais lotados.

Em 2019, até junho, já foram realizados cinco encontros, o que representa uma média de um evento a cada 36 dias, uma marca na luta pelo empoderamento da mulher e sua inserção no mercado de seguros.

O primeiro evento dessa comissão em 2019 ocorreu no dia 20 de fevereiro, com palestra da especialista em Seguros de Vida,

Simone Magalhães, que fez um balanço dessa modalidade, que está entre as carteiras que vêm se destacando no mercado nos últimos anos.

No dia 20 de março, a Coach e psicóloga, especialista em desenvolvimento de carreira, Marília Costa, e a executiva de Contas da Sampo Seguros, Pauline Santana, falaram sobre o tema "Mulher, um ser que nasceu para brilhar", em palestra emocionante.

Em abril, no dia 24, foi realizado encontro sobre o tema "Mulher e o espetáculo da vida", no qual a fonoaudióloga especialista em voz e coach vocal de alta performance,

Dra. Tatiana Medeiros e a Gerente Comercial da Unimed Seguros, Adriana Abrantes, ministraram palestras para uma atenta plateia formada, em sua grande maioria, por corretoras de seguros, no auditório do Sindicato.

No mês de maio, em comemoração ao "Dia das Mães", o Sincor-RJ promoveu um almoço para as associadas e a comissão feminina organizou todos os detalhes do evento, que aconteceu no restaurante "Assador" e contou com mais de 200 participantes. Na ocasião, a coach e especialista em Ouplacement e LinkedIn, Vera Lorenzo, deu dicas sobre como localizar pessoas na rede social profissional mais indicada para fazer negócios e mencionou a

## Veja quantas corretoras de seguros atuam no estado

Dados recentes indicam que estão em plena atividade no Rio de Janeiro 1.779 mulheres corretoras de seguros.

Esse número equivale a 30% do total de profissionais habilitados a atuar no estado.

Os homens ainda são a grande maioria: 4.213 corretores de seguros operam no Rio de Janeiro.

importância do networking para as mulheres.

Ainda em maio, no dia 29, o tema “Mulher de bem com a vida: seu papel no mundo atual” teve destaque na palestra da coach de Carreira e especialista em Recursos Humanos, Eliana Arruda e da Diretora Comercial do Grupo Assim Saúde, Carla Cravo.

Por fim, no dia 26 de junho, um novo evento foi realizado, desta vez para tratar do tema “Mulheres no poder e a alegria de se viver”. Nesse encontro, a palestra ficou a cargo das sócias da Proofing Parceria Administrativa, Renata Borges e Silvia Ávila e da executiva de Seguros, Andréa Pacheco Bagaza de Souza.

De acordo com a presidente da comissão, Ana Claudia Fontenele, a criação desse espaço voltado para as mulheres é uma iniciativa que, além de compartilhar conhecimento e experiências do dia a dia, visa

a criar um ambiente harmônico, ampliando o relacionamento entre as participantes.

Para Ana Claudia, é muito importantes para as mulheres do mercado de seguros esse feedback. “A inserção feminina está cada vez maior no mercado de seguros. Há a quebra de paradigmas e dos estereótipos. Atualmente, muitas mulheres assumem cargos de liderança”, frisa.

Assim, durante os eventos da comissão, é dada prioridade para os temas que auxiliam não só no lado profissional, mas, principalmente, naquilo que diz respeito a toda a rotina das mulheres, na maioria das vezes, bem corrida.

O Presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, dá apoio a todas as iniciativas da comissão. “Se a gente for parar para avaliar, percebemos a presença das mulheres no setor em corretoras, seguradoras, empresas prestadoras de serviços

e estão sempre dispostas a trabalhar em prol do melhor para os segurados e colaboradores das grandes corporações. Ter uma Comissão Feminina no Sincor-RJ confirma a importância de todas que atuam no mercado de seguros. Eu e a diretoria estamos sempre ao dispor e prontos para dar todo apoio necessário”, assegura Brandão.

Integram essa comissão a presidente, Ana Claudia Fontenele; a vice-presidente, Cintia Arruda; e as diretoras Aparecida Correa, Iris Sampaio, Rosana Souza, Rosangela Melo, Ingrid Orosa e Patricia Barreto.

As profissionais interessadas em participar dos eventos realizados pela Comissão Feminina podem enviar mensagens para o e-mail [comissaoefeminina@sincor-RJ.org.br](mailto:comissaoefeminina@sincor-RJ.org.br) ou mesmo manifestar essa intenção no site do sindicato [www.sincor-rj.org.br](http://www.sincor-rj.org.br).



# Diretoria de Ensino: foco na qualificação dos corretores

POR KAREM SOARES



*Arley Boulosa, diretor de ensino do Sincor-RJ*

A atuação da Diretoria de Ensino do Sincor-RJ na gestão de palestras e cursos, atrelada à criação de soluções que auxiliam na qualificação do corretor de seguros, seguiu todas as premissas do Planejamento Estratégico elaborado nos últimos dois anos. Os resultados ficaram acima do esperado, consolidando esse projeto como referência nacional na gestão educacional dos corretores de seguros.

Segundo o diretor de Ensino, Arley Boulosa, entre o segundo semestre de 2018 e o primeiro semestre de 2019, foram realizados vinte palestras e seis cursos voltados para

corretores de seguros, funcionários das corretoras e filhos dos corretores.

Isso representa uma média de mais de dois eventos por mês, ou ainda um treinamento oferecido pelo Sindicato para os corretores de seguros do Rio de Janeiro a cada dez dias úteis.

O conjunto de ações com foco na formação dos integrantes do setor de seguros colaborou com a qualificação de cerca de 2.000 participantes nas palestras e aulas realizadas.

Arley Boulosa e os palestrantes e professores convidados ficam responsáveis pelo planejamento de apresentações e das aulas ministradas no decorrer do trabalho.

O acompanhamento das principais tendências para o corretor do futuro obter sucesso nos negócios auxilia em todas as etapas facilitadoras do processo de gestão e no cotidiano do profissional.

O diretor de Ensino diz que essas conquistas são molas propulsoras para o sucesso e a prosperidade dos corretores na comercialização de apólices e que investem em qualificação profissional. "Tenho certeza que estamos no caminho certo. É um trabalho de formiguinha e muita persistência, pois no Brasil não temos o hábito

de continuar estudando após a formação tradicional", destaca Boulosa.

Ele comemora o fato de o Sincor-RJ conseguir mostrar para os corretores a importância de continuar se atualizando em um momento difícil da economia. "Como avançar e nos tornar mais competitivos sem qualificação? Não existe nenhuma possibilidade de sermos mais eficientes e produtivos sem darmos um salto de ruim para ótimo com urgência", acrescenta.

Os resultados estão surgindo rapidamente e o Sindicato tem, hoje, o reconhecimento do mercado em função do trabalho sério e de qualidade que vem sendo realizado. "É bastante gratificante ouvir corretores dizendo que melhoraram suas operações e seus resultados depois que passaram a frequentar nossos cursos e palestras. Alguns mudaram inclusive seus modelos de negócios", observa o diretor do Sincor-RJ.

O foco agora é partir para a renovação da categoria. Nesse processo, será preciso transformar a atividade em algo mais profissional e que realmente consiga atrair gente nova para o setor, inclusive profissionais de outros mercados, que passam a ver uma corretora de seguros como algo atrativo, que

oferece a possibilidade de negócio para o futuro.

Para que isso aconteça, é preciso reforçar a imagem de profissionalismo da categoria, apontando exemplos e cases de sucesso que atraiam outras pessoas qualificadas.

O diretor de Ensino do Sincor-RJ aponta o evento “Corretor do Futuro” como uma vitrine desses novos tempos, ao apresentar durante um dia inteiro corretores de seguros que estão fazendo a diferença. “Isso inspira outros corretores e também mostra para as seguradoras que estamos caminhando para a profissionalização do nosso negócio”, observa Boulosa, adiantando que, no próximo evento, seis corretores irão falar sobre o sucesso obtido nos negócios em plena crise econômica,

além de quatro painéis com convidados.

A intenção é fazer com que os corretores saiam desses eventos com a certeza que precisam se reinventar de verdade, colocando em prática, de forma objetiva, o que foi apresentado. “Inovar, hoje, para os corretores é muito mais que investir em tecnologia. Precisamos é de crescimento profissional e isso só vem através do ensino”, explica.

Assim, o foco da Diretoria de Ensino é mostrar ao corretor de seguros que ele precisa se adaptar a um novo ambiente de trabalho.

Nesse contexto, durante as palestras, são enfatizadas as características que contribuem para o sucesso do “corretor do futuro” e as diversas oportunidades de negócios que

naturalmente irão surgir para o profissional qualificado e preparado aumentar sua rentabilidade e obter sucesso na profissão.

Há ainda advertências claras para quem ainda não investe no conhecimento e em habilidades específicas. Boulosa alerta que, para esses profissionais, haverá dificuldades. “Como as seguradoras lançam produtos e novas tendências a cada dia que passa, a informação de cada uma delas é atualizada constantemente. Para isso, a qualificação profissional é essencial para aumentar as chances de conseguir vender e produzir cada vez mais. Quem tiver mais preparado e mais qualificado, obterá mais possibilidades de almejar o sucesso na trajetória profissional”, conclui o diretor de Ensino do Sincor-RJ.



# Rio terá seguro obrigatório para patinetes

Veículo que rapidamente vem ocupando espaços por toda a cidade, ajudando na mobilidade urbana, as patinetes vão se transformar em mais um nicho para o mercado de seguros. Isso porque o prefeito do Rio de Janeiro, Marcelo Crivella, publicou decreto tornando obrigatória a contratação de seguro pelas empresas que alugam patinetes elétricas nas ruas do município.

Assim, no momento em que alugar o equipamento, o usuário será informado que o custo de locação inclui o seguro de responsabilidade civil.

O seguro cobrirá a responsabilização do usuário nas esferas civil, penal e administrativa, caso a lei seja desrespeitada.

As empresas operadoras serão responsabilizadas pelos danos causados por acidentes apenas se não for comprovada a culpa exclusiva do usuário ou de terceiros. "As reparações por eventuais danos, de qualquer natureza, ao município, aos usuários ou a terceiros, salvo em caso de culpa exclusiva destes, serão suportadas pela empresa operadora do sistema, a qual deverá obedecer às normas e cautelas pertinentes, especialmente as relativas à segurança no trânsito, cabendo-lhe orientar os usuários sobre o seu cumprimento", estabelece o decreto.

## REGRAS

De acordo com o decreto, somente maiores de 18 anos poderão usar o veículo. Além disso, será proibido ultrapassar o limite de velocidade de 20km/h.

O uso em calçadas também será proibido. Mas, está liberada a utilização em ciclovias, ciclo faixas, parques urbanos, praças públicas, vias fechadas ao lazer e faixas compartilhadas em calçadas.

O decreto veta a circulação da patinete em ruas cujo limite de velocidade regulamentado seja superior a 40 km/h.

Os adeptos das patinetes não terão que usar capacete. Mas, a utilização desse equipamento deverá ser recomendada pelas empresas.

Para maior controle, todos os veículos deverão estar equipados com limitadores e indicador de velocidade, campanha, sinalização noturna, dianteira, traseira e lateral.

## PROJETO

Em Minas Gerais, projeto de lei apresentado pelo deputado estadual Alencar da Silveira Júnior (PDT/MG) estabelece seguro obrigatório por parte das empresas administradoras do serviço de aluguel de patinetes.

Esse seguro, se aprovado, funcionará nos moldes do DPVAT, oferecendo cobertura por morte; invalidez permanente, total ou parcial; reembolso por despesas médicas e suplementares; e por afastamento do trabalho por prazo superior a cinco dias.

A capital de São Paulo também tornou obrigatória a contratação de seguro de responsabilidade civil para indenizar terceiros.

Além disso, as empresas do setor deverão promover campanhas educativas, manuais de condução defensiva e informar mensalmente o número de acidentes envolvendo as patinetes.

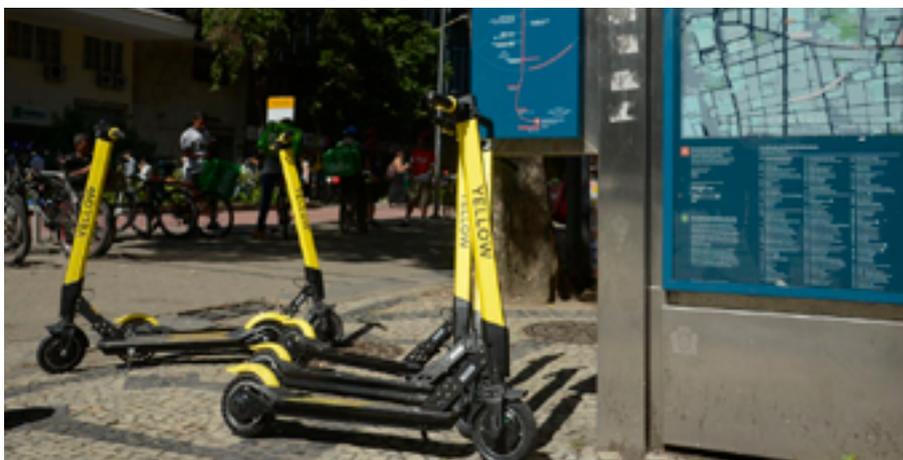


Foto: Tomas Silva | Agência Brasil

# Novo seguro pode revolucionar o mercado

Uma nova resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) promete revolucionar a comercialização de seguros no mercado brasileiro. A Susep divulgará a norma até o final do ano. Antes, contudo, a autarquia optou por, mais uma vez, recolher sugestões de corretores de seguros, seguradores e outros atores do setor, através de consulta pública encerrada no dia 11 de julho.

A expectativa é grande. Isso porque a minuta da resolução abre espaço para que o mercado possa estruturar seguros com vigência reduzida de contrato e coberturas intermitentes.

A partir da vigência da norma, as seguradoras passarão a oferecer apólices vigentes por meses, dias, horas ou até minutos.

Entre os seguros que irão surgir nesse novo cenário possivelmente irão

constar os seguros de automóveis com coberturas intermitentes, que poderão ser válidas de forma descontinuada, com previsão de interrupção e recomeço mesmo durante o período de vigência do contrato. Haverá ainda as coberturas com vigência apenas em determinadas áreas de grandes regiões metropolitanas ou mesmo nas estradas.

A resolução do CNSP permitirá a venda de seguros individuais ou coletivos com vigência reduzida.

As regras deverão ser claras e objetivas quando for definida a interrupção e recomeço da cobertura dos riscos tanto nas propostas do seguro quanto nas condições contratuais, apólices ou certificados, além dos endossos e bilhetes.

Nos seguros com cobertura intermitente não poderá ser aplicada

a tabela de prazo curto. Assim, o cálculo da devolução de prêmio e o ajuste de vigência, quando forem necessários, deverão ser proporcionais ao tempo de cobertura decorrido em função do período de cobertura contratado.

Além disso, as companhias seguradoras serão obrigadas a adotar um nome fantasia que deixe evidente para os segurados que tais produtos têm período de cobertura distinto dos seguros tradicionais.

Esses novos produtos deverão ter um custo bem inferior aos seguros tradicionais. Assim, é muito provável que tais seguros possam servir de resposta do mercado legal ao avanço das associações e cooperativas de proteção veicular, que atualmente atuam a margem da lei, principalmente na carteira de automóveis.



# Volta Redonda recebeu 1º Debate de Corretores de Seguros do Sul Fluminense

O Sincor-RJ promoveu em Volta Redonda, no dia 13 de junho, com o apoio do SICOOB Credicor RJ, o 1º Debate de Corretores de Seguros do Sul Fluminense. O evento reuniu 72 profissionais do mercado de seguros local, que debateram o tema “Potencial, Oportunidade, Sucesso - Venda mais Seguros”.

O encontro foi patrocinado pelas seguradoras Capemisa, Liberty, Sulamerica, Mapfre e Porto Seguro, representadas por executivos que fizeram explicações sobre o desafio diário de vendas no segmento.

Além disso, técnicos do Sebrae fizeram uma apresentação com orientações aos profissionais presentes sobre empreendimento.

O 1º Debate de Corretores de Seguros do Sul Fluminense foi aberto pelo diretor de eventos do Sincor-RJ, Osir Zimmermann Vieira, que organizou o encontro em parceria com o representante do Sindicato na região, Luiz Henrique.

Ele destacou a importância da iniciativa para os profissionais do Sul Fluminense: “O evento de hoje vai ao encontro dos objetivos

do Sindicato de aproximar-se de todos os corretores do Rio de Janeiro, não podendo deixar de lado, é claro, aqueles no interior do estado”, acentuou.

Zimmermann acrescentou que o tema ‘Potencial, Oportunidade, Sucesso - Venda mais Seguros’ foi escolhido por remeter a algo suscetível de existir ou acontecer, mas sem existência real no momento, mas que tem tudo para acontecer. “Só depende de nós mesmos. Oportunidade significa circunstância favorável para a realização de algo, ou seja, um momento de fazer a diferença. E sucesso significa resultado positivo ao fim de um momento, o que todos esperam sempre. Potencial, Oportunidade, Sucesso. O momento é agora para vender mais seguros.

Em seguida, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, fez uma rápida saudação aos presentes e reforçou o pioneirismo e a importância do evento na região.

Já o representante do Sincor-RJ na Região, Luiz Henrique, agradeceu a presença de todos e destacou

a importância do evento para os profissionais locais.

Durante o encontro, foram arrecadadas mais de 40 caixas de guaraná natural, doadas para o projeto “Além da Dança”, que atende cerca de 200 crianças com reforço escolar e atividades extracurriculares em Volta Redonda.

## EVENTOS

Segundo Osir Zimmermann Vieira, o Sincor-RJ já assumiu o compromisso de continuar levando o sindicato para o interior do estado. Nesse sentido, o próximo evento será o 1º Debate de Corretores de Seguros do Norte Fluminense, a ser realizado em Julho na cidade de Campos.

Ele assegurou que os preparativos estão a todo o vapor e que, em breve, os detalhes do evento serão divulgados, assim como informações para a inscrição. Esse evento também já tem confirmada a participação das seguradoras Capemisa, Liberty, Sulamerica, Mapfre e Porto Seguro, além do apoio do SICOOB Credicor RJ.

# Sincor-RJ vai criar uma ouvidoria

A diretoria do Sincor-RJ tem mais uma importante novidade para os corretores de seguros do Rio de Janeiro. O Sindicato vai criar uma ouvidoria, visando a oferecer um novo canal de conciliação entre os corretores, seguradoras, consumidores e a própria entidade.

Através dessa ferramenta de diálogo, os corretores de seguros terão a garantia de que suas reclamações, sugestões ou elogios serão ouvidos e terão respostas o mais rápido quanto for possível.

Assim, sempre que houver uma demanda do corretor, a ouvidoria irá convocar as partes envolvidas para encontrar um entendimento,

uma solução conciliatória, que não necessite de um recurso à Susep ou, em casos mais extremos, à Justiça. Há, contudo, a certeza de que a grande maioria dos casos terá solução imediata na própria ouvidoria.

A responsável pela ouvidoria será a corretora de seguros Vera Alves, que, recentemente, participou de evento realizado na Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) sobre esse tema já como parte do treinamento para assumir a nova missão. “A Vera Alves está trabalhando com afinco pra exercer essa função da melhor forma possível”, afirma o presidente do Sincor, Henrique Brandão.



## CVG-RJ completa 53 anos de fundação

Em comemoração aos seus 53 anos, o CVG-RJ realizou, em parceria com a Escola Nacional de Seguros (ENS) e patrocínio da Bradesco Seguros, uma palestra sobre os possíveis impactos da Reforma da Previdência no mercado de seguros.

Coube ao presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser, convidado especial do evento, falar sobre esse tema que, na avaliação dele, “vai despertar a população para a necessidade do planejamento de longo prazo,

além de criar um novo mercado pra benefícios previdenciários”.

Para Jorge Nasser, há a necessidade da reforma, seja por razões conjunturais, administrativas ou estruturais, incluindo o déficit da previdência, que chegará a R\$ 309 bilhões já no final deste ano; a alta carga tributária brasileira; o desemprego de 13 milhões de pessoas; e as discrepâncias entre valores de aposentadorias como a do legislativo, com média de R\$

27 mil em 2017, e a do INSS, de R\$ 1.200.

O executivo explicou que todas as ações semelhantes já realizadas no mundo envolveram o aumento da contribuição e da idade mínima para aposentadoria, bem como a diminuição do benefício. “Não tem como fugir disso”, disse.

Ele falou ainda sobre a “Nova Previdência”, modelo proposto pela Federação em conjunto com a CNseg em parceria com outras entidades.

## PL altera normas para profissão

Está na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara o PL 02441/2019, que altera a regulamentação da profissão de corretor de seguros. A proposta já foi aprovada na Câmara e, depois, no Senado. No entanto, em razão das mudanças aprovadas pelos senadores, voltou para nova análise pelos deputados.

O texto aprovado no Senado prevê que o título de habilitação, concedido pela Susep, deverá ser requerido por meio de entidade autorreguladora. Será preciso ter cadastro nessa entidade. Entretanto, esse cadastro não pode ter como condicionante a associação à autorreguladora.

O corretor já em atividade de sua profissão terá o prazo de um ano para comprovar perante a Susep o seu cumprimento. Os prepostos serão registrados na Susep mediante requerimento do corretor.



### Corretor pode se inscrever em prêmio de Inovação em Seguros

Corretores de seguros e de resseguros, pessoas físicas ou jurídicas, também podem se inscrever na IX edição do Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, organizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O prêmio reconhece projetos inovadores nas áreas de “Produtos e Serviços”, “Comunicação” e “Processos e Tecnologia”. O objetivo é tornar públicas iniciativas que contribuam para a modernização do seguro.

As inscrições podem ser feitas até 27 de setembro neste endereço eletrônico: [www.premioseguero.com.br](http://www.premioseguero.com.br)

Em 2018, foram 115 projetos inscritos e 87 habilitados para a disputa.

### Bradesco investe no relacionamento com o corretor

Homenageado pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), o presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz, afirmou que o grupo almeja ser cada vez mais eficiente nos processos visando a desonerar o corretor de seguros. “Desejamos tornar a vida mais fácil para o corretor de seguros fazer o que tem de melhor, no relacionamento com os clientes”, assinalou Albernaz.

Ele acentuou ainda que há o compromisso de melhorar progressivamente os canais de comunicação para aprimorar cada vez mais o relacionamento com os corretores. “Estamos investindo fortemente nisso”, salientou.

Albernaz observou que há “um grande trabalho pela frente”, que é fazer da Bradesco Seguros uma seguradora ainda mais desejada pelo corretor de seguros.



## Susep: corretor não pode ser representante de seguros

A Susep publicou em seu site uma orientação ao público sobre a relação entre corretores e representantes de seguros.

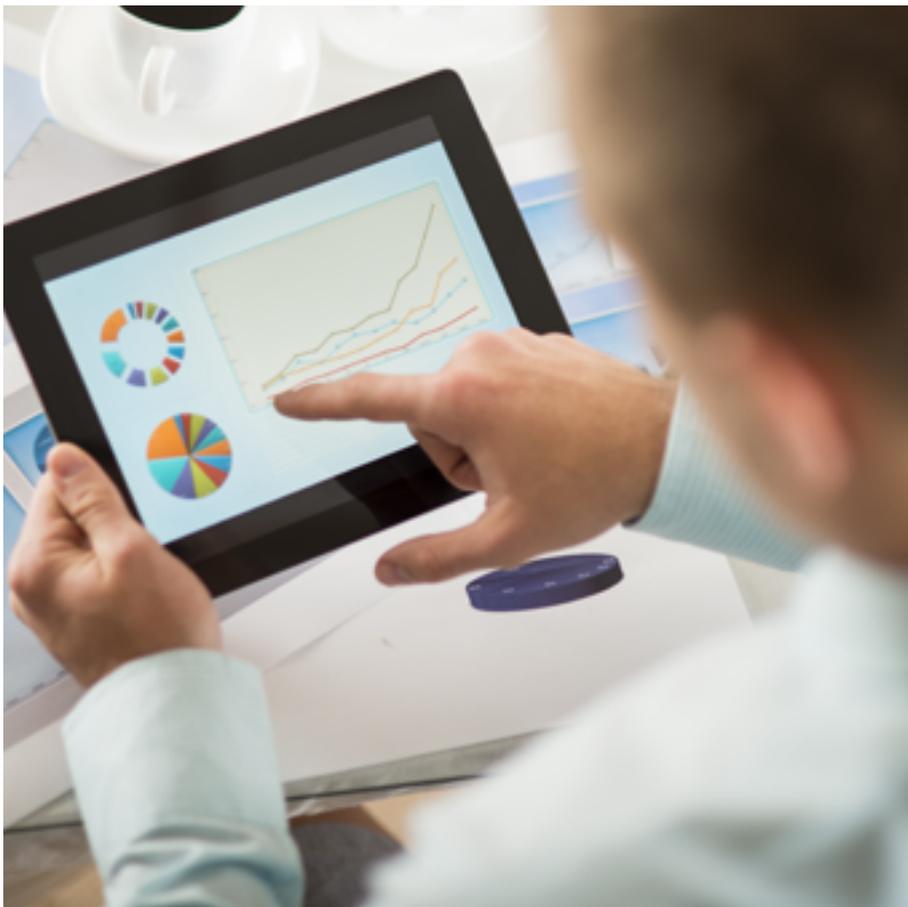
De acordo com a autarquia, é vedado ao representante de seguros o exercício da atividade de corretagem de seguros ou a atuação como estipulante ou subestipulante.

Além disso, o corretor de seguros não pode ser sócio de pessoa jurídica que exerça atividade inerente ao representante de seguros.

A Susep explica ainda que o corretor de seguros não pode também figurar como funcionário, preposto, procurador ou administrador nomeado por pessoas jurídicas caracterizadas como “Representantes de Seguros”.

Mesmo os sócios de corretoras de seguros, que não sejam corretores, não poderão ser sócios de pessoas jurídicas caracterizadas como “Representante de Seguros”.

A Susep esclarece também que é vedada a participação acionária ou administração comum entre sociedades corretoras de seguros e empresas correspondentes de seguros.



### SulAmérica abre novas oportunidades ao corretor no Rio de Janeiro

A SulAmérica lançou, no Rio de Janeiro, o “SulAmérica Direto”, que pode ser ofertado pelo corretor de seguros a empresas com mais de 30 vidas, entre titulares e dependentes, com um custo a partir de R\$ 132,00. A capital carioca e a região metropolitana do Rio são as primeiras a ter acesso ao novo produto, desenvolvido em parceria com a Rede D’Or.

O produto engloba rede completa de hospitais, clínicas e laboratórios. “É a oportunidade perfeita para o corretor entregar uma oferta em Saúde desenhada de forma exclusiva, com prestação de serviço, preço competitivo e ampla conveniência”, destaca o vice-presidente da SulAmérica, André Lauzana.

Os corretores podem ofertar as modalidades com ou sem coparticipação.

### Caixa venderá ações da corretora Wiz

Em entrevista para a imprensa, o presidente da Caixa, Pedro Guimarães, anunciou que o banco estatal irá vender a participação equivalente a 12% que detém na corretora de seguros Wiz, controlada pela Fenaef, a Federação das Associações de Funcionários da Caixa, e pela francesa CNP Assurances.

A intenção é criar uma corretora de seguros própria, utilizando como exemplo o Banco do Brasil.

Segundo Guimarães, “não faz sentido estratégico” a Caixa ser o único banco que não tem uma corretora 100% própria. “Porque o Banco do Brasil tem 100% da sua corretora de seguros e a Caixa não tem?”, questionou.

## Mercado de seguros cresceu 4,9% até abril

Os dados são da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Até abril, o mercado de seguros faturou mais de R\$ 81 bilhões (sem considerar o ramo saúde e o DPVAT), com crescimento de 4,9% em comparação ao primeiro quadrimestre de 2018.

Os destaques foram os seguros marítimos e aeronáuticos (52,5%), crédito e garantias (38,4%), patrimoniais (16,1%) e planos de risco em cobertura de pessoas (14,8%).

De acordo com a CNseg, houve outras modalidades com trajetória na casa de dois dígitos ou perto disso em termos de crescimento, mas sua participação de mercado (market share) não é suficiente para puxar o resultado do setor de forma significativa.

Já os seguros de automóveis e os planos de acumulação em cobertura de pessoas tiveram resultado negativo, com discretas quedas de -0,4% e -0,6%, respectivamente.

A CNseg credita esse resultado discreto a fatores como o baixo crescimento da economia, a taxa de desemprego elevada e o freio nos investimentos. “Prova disso é que, na série de dados de 12 meses móveis, o crescimento que vinha sendo observado desde o início de 2019 foi quase anulado com a inclusão do resultado de abril, atingindo só 0,1% de alta”, diz o comunicado divulgado pela confederação.

## Fiança locatícia: novas regras para o corretor

As novas regras válidas para o seguro de fiança locatícia, estabelecidas pela Circular 587/19 da Susep, obrigam seguradoras e corretores a informarem o percentual e o valor da comissão de corretagem aplicados, sempre que essas informações forem solicitadas pelo garantido ou pelo segurado.

A boa notícia é que, a partir de agora, a seguradora e o corretor de seguros devem ser definidos mediante acordo entre segurado e garantido. Isso significa que as imobiliárias não poderão mais obrigar o locatário a contratar seguros em uma determinada companhia ou corretora.

A norma estabelece ainda que a cobertura de falta de pagamento de alugueis será a cobertura básica do plano de seguro fiança locatícia, sendo de contratação obrigatória.

O seguro de fiança locatícia garante o pagamento de indenização, ao segurado, pelos prejuízos que venha a sofrer em decorrência do inadimplemento das obrigações contratuais do locatário previstas no contrato de locação do imóvel, de acordo com as coberturas contratadas e limites da apólice.

A apólice deverá conter em seu frontispício, além das informações mínimas exigidas por normativo específico, a identificação do garantido, o percentual e o valor da remuneração do estipulante, se houver.

## Susep, BC e CVM anunciam ação conjunta

Susep, Banco Central, Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia irão implantar em comum acordo um modelo de sandbox regulatório para os mercados de seguros, financeiro e de capitais.

A intenção foi manifestada em comunicado conjunto, segundo o qual a iniciativa visa a adequar esses mercados às mudanças que ocorrem a partir do uso de tecnologias inovadoras, que permitem o surgimento de novos modelos de negócio, com reflexos na oferta de produtos e serviços de maior qualidade e alcance.

De acordo com o comunicado, esse cenário impõe aos reguladores o desafio de “atuar com a flexibilidade necessária, dentro dos limites permitidos pela legislação, para adaptar suas regulamentações às mudanças tecnológicas e constantes inovações, de forma que as atividades reguladas mantenham conformidade com as regras de cada segmento, independentemente da forma como os serviços e produtos sejam fornecidos, principalmente sob as perspectivas da segurança jurídica, da proteção ao cliente e investidor e da segurança, hígidez e eficiência dos mercados”.

## **DPVAT: nova campanha traz história de superação**

A nova campanha de mídia do Seguro DPVAT, elaborada pela Seguradora Líder, tem como tema “A superação nos inspira” e visa a ampliar o conhecimento sobre o direito ao benefício social, que protege os mais de 209 milhões de brasileiros em casos de acidentes de trânsito.

As peças apresentam histórias reais de beneficiários do Seguro DPVAT que, apesar das dificuldades pós-acidente, seguiram em frente com ajuda do seguro.

Uma delas é a de Melina Reis, bailarina que voltou a dançar após amputação de parte da perna esquerda.

A dançarina foi vítima de um acidente de trânsito quando a motocicleta na qual estava foi fechada por um automóvel em um cruzamento.

Para continuar a fazer o que mais amava, dançar balé, ela contou com o apoio de um médico de Campinas, que desenvolveu a primeira prótese para balé do mundo.

## **Bradesco lança nova geração do seguro Multiplano**

A Bradesco Vida e Previdência lançou a terceira geração Multiplano, que garante a indenização aos beneficiários em caso de morte do segurado por causas naturais ou acidentais, com a possibilidade de resgate após os períodos de carência previstos em contrato.

O produto é destinado para pessoas físicas com idade entre 18 a 70 anos, com opções de pagamento mensal, anual ou único e enquadramento no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

Diferente da geração anterior, o plano oferece assistência funeral familiar ampliada, sem carência. O serviço garante, de forma gratuita, atendimento referente ao serviço de assistência funeral ao segurado e sua família - cônjuge, dependentes até 24 anos ou portadores de necessidades especiais, sem limite de idade.

## **Veja a variação do preço de planos de saúde individuais**

Estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) indica que os preços dos planos de saúde individuais aumentaram, em média, 382% nos últimos 18 anos. Segundo o Ipea, no mesmo período, a inflação chegou a 208%.

De acordo com o estudo, a diferença é ainda maior em relação à inflação da saúde no período, que ficou em 180% excluídos os reajustes de planos de saúde e cuidados pessoais.

Em nota, o Ipea revela ainda que, em função do aumento do desemprego e da queda da renda, nos últimos quatro anos, “mais de três milhões de pessoas deixaram de ter planos de assistência médica”.

O resultado do estudo foi questionado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar

(ANS). Segundo a entidade, são tecnicamente inadequadas as comparações feitas entre o índice de reajuste dos planos de saúde individuais e índices de preços ao consumidor. Os preços dos serviços de saúde tendem a crescer acima da média dos demais preços da economia”, argumenta a agência em nota.

## **Seguro residencial tende a crescer mais**

O presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Jarbas Medeiros, afirma que o recente crescimento do seguro residencial se deve a maior conscientização das pessoas sobre as coberturas, serviços e benefícios do produto.

Ele destaca ainda o aumento da incidência de eventos climáticos como raios e vendavais, que atingem as residências e causam prejuízos. “Também colabora para isso a maior divulgação do produto pelas seguradoras e intensificação da oferta pelos corretores de seguro”, diz o executivo em entrevista publicada no portal da CNseg.

Medeiros acredita que o seguro residencial vai manter um bom nível de crescimento em 2019, por ser um produto que tem uma baixa penetração no total de domicílios do Brasil, com menos de 15% das residências seguradas.

# Danos morais e corporais, entendimento do STJ

Neste número da Revista Previdência trazemos o entendimento do STJ expresso no Agravo Interno AgInt no REsp Nº 1.536.900 – SC, da 4ª Turma e relatoria do Min. Antonio Carlos Ferreira.

A demanda discutiu, dentre outros pedidos, sobre o valor da indenização por danos morais, em ação de acidente de trânsito, com a morte do companheiro, cuja culpa do segurado foi reconhecida em ação penal, ou seja, o segurado não admitiu a culpa à época do acidente e liquidação do sinistro.

O seguro do veículo do causador do acidente tinha estipulado como importância segurada R\$ 800 mil para danos corporais e R\$ 100 mil para danos morais, o que levou o autor e vítima do acidente a requerer a indenização sobre a soma das importâncias seguradas para efetiva indenização, sob o argumento de que os danos morais são uma espécie de danos corporais e como tal, havendo valor sobrando, o dano moral poderia exceder a quantia de R\$ 100 mil valor este irrisório para reparar a morte de um cônjuge.

O Tribunal de Justiça de Santa Catarina reformou a sentença de 1ª Instância para majorar a indenização de R\$ 232.500 para R\$ 500 mil, indenização esta deduzida das rubricas de danos morais e danos corporais.

Em sede de recurso especial, a Seguradora requereu que sua obrigação indenizatória ficasse limitada à quantia contratada para indenização por dano moral, ou seja, a importância segurada de



Foto: Arquivo pessoal

R\$ 100 mil, até o limite previsto na cobertura securitária, vedando o redirecionamento da verba restante do dano corporal.

O Min. Relator trouxe a jurisprudência já pacificada no STJ de que "(...) Se o contrato de seguro prevê, em cláusula distinta, a cobertura para danos morais, deve a indenização correspondente ficar limitada ao valor contratado a esse título. Somente nos casos em que a cláusula é inespecífica, referindo-se genericamente a danos corporais ou a danos pessoais, é que se pode compreender nela incluso os danos morais." Ficando vencidos os autores, vítimas do acidente.

Havendo previsão explícita e discriminada para cada tipo de cobertura securitária, conclui-se que indenização por danos corporais não abrange os danos morais.

Inclusive, invocou a Súmula 402 do Tribunal: "o contrato de seguro por

danos pessoais compreende os danos morais, salvo cláusula expressa de exclusão".

É necessário que o contrato de seguro tenha, em cláusula distinta, a cobertura para danos morais, devendo a referida indenização correspondente ficar limitada ao valor contratado a esse título. Por outro lado, se a cláusula é inespecífica, referindo-se genericamente a danos corporais ou a danos pessoais, é que se pode compreender que estão nela incluso os danos morais.

E assim concluiu seu voto: no caso concreto, é inconteste que a apólice de seguro previa indenização para danos morais e danos corporais, de modo que a seguradora fica obrigada somente ao pagamento dos danos morais até o limite previsto na cobertura securitária, em observância ao princípio da boa-fé que rege as relações contratuais. Portanto, tem-se que o Tribunal de origem, ao determinar que, atingido o limite para pagamento do dano moral, fosse redirecionado o remanescente à previsão do contratado para dano corporal, decidiu em desconformidade com a jurisprudência desta Corte.

Aplica-se ao caso a Súmula nº 568 do STJ: "O relator, monocraticamente e no Superior Tribunal de Justiça, poderá dar ou negar provimento ao recurso quando houver entendimento dominante acerca do tema."

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

*Fonte de consulta: <https://scon.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/toc.jsp>*

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

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

# MIAMI

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

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

**Icatu**  
SEGUROS

UM SEGURO DE VIDA ADEQUADO PARA CADA PERFIL?

**AÍ EU VI MAPFRE.**

 Seguro Vida

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

**Pede MAPFRE pro seu corretor.**



**MAPFRE**

A seguradora global de confiança