



Revista
**Previdência &
Seguros**



CAPACITAÇÃO

O profissional do futuro

Atualização deve ser prioridade
para o corretor de seguros se
adaptar ao mundo da tecnologia



#aprendendobaliza

A vida é cheia de previstos.

Uma hora seus Clientes irão precisar de ajuda com o carro. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o seguro auto certo para cada um deles.

- Assistência Dia & Noite.
- Serviço de guincho, chaveiro, pane elétrica e mais.
- Centros Automotivos com equipe ágil e especializada.

Ofereça um Bradesco Seguro Auto para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2757 / 0800 701 2757
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
Ouvidoria - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 7877



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros

Com Você. Sempre.



Esta Edição

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 / Fax.: 2253.6977 • E-mail: sincorj@imagelink.com.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva

Presidente: Henrique Jorge Duarte Brandão
Vice-presidente: José Wanderley Cavalheiro
Secretário Geral: Mauro Baccherini dos Santos
2º Secretário Geral: Alfonso d'Anzicourt e Silva
Diretor Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
2º Membro: Emilio Rodrigues Gomes
3º Membro: Fernando Antônio Moraes Monteiro de Castro
4º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
6º Membro: Ozir Zimmenmann Vieira

Conselho Fiscal

1º Membro: Aldo Rodrigues de Araújo
2º Membro: Osmar Marques
3º Membro: Pedro Paulo Thimóteo

Suplentes do Conselho Fiscal

1º Membro: Erika Cristina Araújo Brandão
2º Membro: Rosana Fátima Fernandes de Souza

Delegado Representante - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor

Nilson Garrido Cardoso

Delegacias Regionais

Baixada: Francisco da Silva Negreiros Filho (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)

Subdelegacias Regionais

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

Representações

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • **Itaboraí:** Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Jacarepaguá, Barra e Recreio:** Luiz Carlos Barreto • **Macacé:** Marcelo de Almeida Vianna Reid • **Magé:** Adilson Pessoa • **Maricá:** Francisco de Sá Pinto • **Nilópolis:** Ivo Ferreira da Silva Leal • **Nova Friburgo:** Marcelo Araújo Santos • **Rio Bonito:** Márcio Lúcio Moreira Soares • **São Gonçalo:** Jefferson do Carmo Oliveira • **Três Rios:** Jonas Daniel Marques • **Volta Redonda:** Luiz Henrique S. Souza • **Campo Grande e Bangú:** Fernando Antonio M.M. de Castro

Redação

Coordenação editorial: VIA TEXTO
 Tel. (21) 2262.5215

E-mail: viatexto@viatexto.com.br

Jornalista Responsável:

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

Repórteres: Bianca Rocha, Francisco Luiz Noel, Leticia Nunes, Luciana Calaza e Luiz Lourenço

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação
Fotografias: Ari Versiani, Arquivo P&S, Arquivo Sincor-RJ, Dalvino Santino, Divulgação Empresas, Imagens Google e Oliveira Jr.

Publicidade: Farnezi & Associados

Tel.: (21) 2548-7778 • antonio.farnezi@aafcom.com.br

Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

SINCOR-RJ PREPARA O CORRETOR DO FUTURO

A CORRETAGEM DE SEGUROS, COMO MUITAS PROFISSÕES DE OUTROS SEGMENTOS DA ECONOMIA, CAMINHA A PASSOS RÁPIDOS PARA NOVAS FORMAS DE ATUAÇÃO, IMPULSIONADA PELA UTILIZAÇÃO CADA VEZ MAIOR DAS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS COMO FERRAMENTA DE APOIO E DE QUALIFICAÇÃO NO ATENDIMENTO AO CLIENTE. POR SEU LADO, O CONSUMIDOR ESTÁ MAIS EXIGENTE E CIENTE DE SEUS DIREITOS, EXIGINDO ATENDIMENTO RÁPIDO E QUALIFICADO. MAIS DO QUE NUNCA, O CORRETOR PRECISA DE ORIENTAÇÃO PARA SABER COMO GARANTIR SEU ESPAÇO NESSE NOVO CENÁRIO. A DIRETORIA DO SINCOR-RJ, ATENTA A ESTA NECESSIDADE, ESTÁ DESENHANDO UM LEQUE DE CURSOS PRÁTICOS E RÁPIDOS, INCLUSIVE A DISTÂNCIA, QUE SERVIRÃO DE ATALHO PARA O PROFISSIONAL CHEGAR LÁ.

06

III Debate Lagos

Cerca de cem corretores participaram do encontro em 25 de maio, em Cabo Frio, que debateu o tema "Transforme problemas em oportunidades", enfatizando a importância da qualificação profissional, do acesso às inovações tecnológicas e da busca por novas estratégias alinhadas às ofertas de produtos diferenciados. O evento, que contou com a presença das principais seguradoras do país, debateu sugestões para melhorar o desempenho profissional dos corretores e transformar desafios em novos negócios.

12

Planejamento de cursos e palestras

Para atender à filosofia do Sincor-RJ de investir constantemente no aprimoramento do corretor, a Diretoria de Ensino está elaborando um planejamento estratégico de cursos e palestras. O objetivo é ampliar e democratizar o acesso dos profissionais à qualificação, oferecendo inclusive a modalidade de ensino a distância, que beneficiará principalmente aqueles que vivem fora da Região Metropolitana do Rio.

15



OLIVEIRA JR.

Entrevista

LUIZ ANTONIO GONÇALVES PEREIRA (90 ANOS) E HÉLIO BANAL (80), HOMENAGEADOS PELO SINDICATO POR SEREM OS DOIS MAIS ANTIGOS CORRETORES DE PETRÓPOLIS AINDA NA ATIVA, FALAM SOBRE O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO, A IMPORTÂNCIA DA QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL, O RELACIONAMENTO COM AS SEGURADORAS E O CENÁRIO ATUAL DO MERCADO DE SEGUROS, EM MEIO ÀS NOVIDADES TECNOLÓGICAS E A CRISE ECONÔMICA.

18

Reforma Trabalhista

A insegurança jurídica criada pelo retorno à vigência integral da Lei 13.467 (resultado da caducidade da MP 808, que esclarecia corrigia pontos da reforma, mas não foi votada pelo Congresso no prazo legal) espalha preocupação no mundo do trabalho.

26

Violência impacta seguro de Auto

A violência em alta impacta diretamente o preço dos seguros de automóveis, que no Rio subiu em média 60% desde 2016. Há regiões em que o prêmio do seguro pode custar quase 25% do valor do veículo. Em meio ao caos, cresce a procura pela chamada proteção veicular, que não tem respaldo legal e pode representar uma dor de cabeça para o segurado na liquidação de sinistros.

28

Projeto deixará corretor apto a enfrentar novos desafios

O Sincor-RJ está concluindo um projeto ambicioso que objetiva oferecer todas as condições para que o corretor de seguros do estado do Rio de Janeiro seja um dos mais bem preparados do Brasil, principalmente do ponto de vista tecnológico. E o melhor: gratuitamente para os associados do sindicato, que não terão que desembolsar nada para ter acesso a todas as informações sobre as novas tecnologias que podem ajudá-los, tanto na administração de sua empresa, quanto nas diferentes etapas do relacionamento com os clientes. A maioria dos cursos e treinamentos será oferecida a distância. Assim, os profissionais poderão estudar e treinar no horário em que melhor lhe convier, sem sair do ambiente de trabalho ou de suas residências.

O Sindicato tem uma equipe de apoio, formada por profissionais e consultores altamente qualificados, pronta para elaborar um material didático de qualidade e de fácil entendimento, mas amplo o suficiente para deixar o corretor apto a aproveitar as diferentes janelas de oportunidades que vêm surgindo, mesmo em um cenário de instabilidade econômica, que já dá sinais de que vai passar logo.

O projeto será lançado no segundo semestre, entre julho e agosto, e certamente agradecerá a todos. A diretoria trabalha duro para prestar um bom atendimento a todos os corretores, especialmente àqueles que não dispõem de recursos financeiros para arcar com os altos custos dos cursos de excelência que oferecem um bom conteúdo.

“HÁ UM PROCESSO IRREVERSÍVEL BATENDO À PORTA DO CORRETOR E NÃO HÁ ALTERNATIVA SENÃO ENTENDER O CENÁRIO ATUAL E SE ADEQUAR A ELE COM A RAPIDEZ QUE AS MUDANÇAS TRAZIDAS PELA TECNOLOGIA EXIGEM.”

ARI VERSIANI



Essa é a missão do Sincor-RJ e é também a principal prioridade da atual diretoria, cuja maior preocupação é equipar o corretor para que ele possa ser, de fato, um gerador de informações de qualidade para a sociedade. Para tanto, os corretores devem ter pleno conhecimento dos diferentes tipos de seguros já disponibilizados pelo mercado, podendo, assim, oferecer o que for mais adequado para atender às reais necessidades de seu cliente.

Dessa forma, o corretor de seguros terá condições de se adequar e assegurar seu espaço no novo ambiente que surge diante do comportamento do consumidor atual, particularmente os mais jovens, que não gostam de perder tempo, têm pressa e estão conectados 24 horas por dia, mas pouco conhecem sobre os produtos do mercado de seguros.

Há um processo irreversível batendo à porta do corretor e não há alternativa senão entender o cenário atual e se adequar a ele com a rapidez que as mudanças promovidas pela tecnologia exigem. A diretoria do Sincor-RJ não medirá esforços para facilitar a adaptação dos corretores de seguros do Rio de Janeiro aos novos tempos que se anunciam.

Henrique Brandão

PRESIDENTE



SEU CLIENTE JÁ TEM

SULAMÉRICA AUTO?

TÁ COM TUDO!

AINDA NÃO TEM?

TÁ NA HORA!

Cliente SulAmérica Auto

conta com serviços que facilitam o seu dia a dia.

Motorista Amigo, que leva seu cliente e seu carro para casa com segurança.

Aplicativo Auto:

- Acompanhamento do guincho em tempo real;
- Serviços com desconto para lavagem e reparo do carro;
- Histórico e regularização de pagamento;
- Acompanhamento do sinistro.

A SulAmérica tem o seguro ideal, que deixa seu cliente protegido.



Ofereça SulAmérica para o seu cliente.
Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

O registro deste plano SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.


SulAmérica
Auto

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

O corretor de seguros no admirável mundo da tecnologia

POR **LUIZ LOURENÇO**

O corretor de seguros brasileiro deve estar um tanto cansado de ouvir termos como disrupção e resiliência, quando o assunto em pauta é o futuro da categoria. Por mais que esses neologismos soem bonito nos debates de eventos do mercado, o que o corretor precisa mesmo é de orientação sobre como pode ser, digamos, disruptivo e resiliente, a tempo de garantir seu espaço nesse novo mercado apregoado por diferentes especialistas como o final dos tempos para quem não estiver devidamente preparado.

A diretoria do Sincor-RJ detectou essa necessidade e vem oferecendo, através da Diretoria de Ensino, inúmeros cursos práticos e rápidos, que servem de atalho para o profissional chegar lá, e acompanha atenta o que as seguradoras, a Susep e outras instituições do mercado estão fazendo ou pretendem fazer para ajudar a categoria, principalmente os profissionais com menor poder de investimento em novas tecnologias ou que sentem maior dificuldade para se adaptar a este novo cenário.

O ponto de partida é a certeza de que a corretagem de seguros, como tantas outras profissões em todos os segmentos da economia, caminha a passos rápidos para novas formas de atuação. E não há como adiar mais a

utilização das inovações tecnológicas como ferramenta de apoio e de qualificação no atendimento ao cliente. Por seu lado, o consumidor está cada mais exigente e demanda respostas rápidas mesmo para questões que exigem tempo maior para análise, maturação

e solução. É urgente, portanto, a necessidade de reflexão sobre o futuro dos negócios e o papel que caberá à categoria no futuro próximo.

Cursos a distância – Dentro desta filosofia, o Sincor-RJ anunciou o lançamento no segundo semestre de uma série de cursos a distância para atender aos corretores de seguros que têm urgência para se familiarizar com as novas ferramentas tecnológicas, como informou o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, no editorial desta edição. A intenção é permitir que o corretor possa escolher o momento mais apropriado em sua agenda para se dedicar aos estudos – seja no seu escritório ou na residência.

A base do aprendizado oferecido é um material extremamente didático, amplo e de fácil entendimento, que vem sendo preparado por uma equipe formada por profissionais e consultores altamente qualificados. “A intenção é atender especialmente os corretores de seguros que vivem fora da capital e têm dificuldade para frequentar cursos presenciais de qualidade” explica Brandão.

Outra iniciativa é o recém-criado Comitê de Tecnologia do Sindicato, que promove uma série de encontros para que os corretores possam discutir essa questão e esclarecer suas dúvidas. Esses encontros são coordenados pela Diretoria de En-

ARQUIVO P&S



“A INTENÇÃO (DOS CURSOS A DISTÂNCIA) É ATENDER ESPECIALMENTE OS CORRETORES DE SEGUROS QUE VIVEM FORA DA CAPITAL E TÊM DIFICULDADE PARA FREQUENTAR CURSOS PRESENCIAIS DE QUALIDADE.”

HENRIQUE BRANDÃO



sino da entidade, que tem à frente o professor da Escola Nacional de Seguros Arley Boullosa.

A iniciativa trará muitos frutos também para os corretores de seguros que já participaram desses encontros. “Esse comitê demonstra o quanto as tendências tecnológicas estão presentes no cotidiano do mercado, ditando regras e facilitando o processo administrativo, agregando soluções positivas para os negócios”, afirma o diretor da Proevo Soluções Tecnológicas, Mauricio Mello. “Sem a tecnologia, não há a menor condição de se trabalhar hoje em dia e de dar continuidade às atividades profissionais. O corretor de seguros precisa acessar apólices, transmitir arquivos e gerenciar seu negócio por meio de um sistema simples e eficaz”, sentencia.

Venda mista – Arley Boullosa tem o desafio de dirigir a diretoria que, em

síntese, prepara o corretor de seguros para o futuro. Com mais de 20 anos de atuação no mercado, ele é um dos especialistas que apostam na chamada venda online mista, que começa com a coleta de dados na internet pelo cliente (para comparar preços e buscar mais informações) e finaliza a transação com o corretor profissional, que orienta o cliente sobre o produto que melhor vai atender às suas expectativas.

Convencido de que vender seguro é muito diferente de vender um livro, um celular ou um fogão na internet, por exemplo, Boullosa até defende a captação de clientes na web, mas ressalta que o mercado não está preparado para a contratação de seguros por vias 100% online. “Seja por motivos culturais ou por conta do processo de contratação dos produtos do mercado de seguros, o fato é que

ainda é necessária a intervenção humana nesse processo”, reforça.

E ele não está sozinho, muito pelo contrário. Proprietários e executivos de corretoras de seguros virtuais também entendem que o mercado não está suficientemente maduro para este salto tecnológico e que o cliente não tem conhecimento suficiente dos produtos para prescindir da consultoria de um profissional.

Um bom exemplo é a Minuto Seguros, criada há sete anos. Embora reconhecida no mercado como uma das maiores corretoras de seguros digitais do mercado brasileiro, a empresa jamais realizou uma venda 100% online. “Nós até tentamos, porque haveria redução de custos, mas o processo não deslanchou. As vendas de seguros exigem a interação humana”, revela Marcelo Blay.

O mercado já presencia o surgimento de



IMAGEM FOTOLIA

Startups prometem alavancar a eficiência do mercado

A onda tecnológica que invadiu o mundo também trouxe para o universo do seguro as insurtechs (junção do termo insurance (seguro em inglês) e technology (tecnologia), startups que utilizam novas tecnologias e inovações em constante evolução para alavancar a eficiência do atual modelo da indústria de seguros global. Vistas com desconfiança pelos corretores do mercado brasileiro, num primeiro momento, elas podem ser importantes aliadas no futuro.

Segundo estudo da consultoria e corretora de seguros Aon, lançado em novembro do ano passado, o mercado global de insurtechs é representado por 550 startups e já movimentou US\$ 14 bilhões em investimento. No Brasil, há 40 startups dedicadas ao mercado de seguros, segundo levantamento do Comitê das Insurtechs da camara-e.net.

A burocracia que ainda impera em vários segmentos da economia brasileira impõe seus obstáculos também ao mercado de seguros na corrida pela tecnologia. Mas há iniciativas que pretendem encarar e vencer esses desafios. A Susep, órgão que regulamenta o setor, montou recentemente um grupo de trabalho para entender como as insurtechs funcionam e como será possível flexibilizar as regras do mercado para que essas empresas se desenvolvam no país.

DIVULGAÇÃO MINUTO SEGURO



“NÓS ATÉ TENTAMOS (FECHAR VENDAS 100% ONLINE), PORQUE HAVERIA REDUÇÃO DE CUSTOS, MAS O PROCESSO NÃO DESLANCHOU. AS VENDAS DE SEGUROS AINDA EXIGEM A PARTICIPAÇÃO DO CORRETOR.”

MARCELO BLAY

corretoras online especializadas em determinados nichos, como é o caso da BemMaisSeguro (BMS), cujo foco de atuação está direcionado para o seguro de celulares e eletrônicos. A aposta vem dando certo: no ano passado, a corretora registrou crescimento de 80% nas vendas e de 126% da receita. Segundo a gerente de Marketing Digital, Helena Alves, 60% das vendas são finalizadas via site. “É um reflexo do desejo do consumidor de poupar tempo e energia”, diz a executiva.



Iniciativas sindicais – Vários outros sindicatos dos corretores de seguros do país, alinhados com a iniciativa do Sincor-RJ, vêm investindo forte em projetos para tornar mais fácil a adaptação dos profissionais e ao tecnológico mundo novo. Um deles é o Sincor-SP, que criou a Comissão de Inovação, coordenada por Marcelo Blay. “A ideia é prover soluções tecnológicas e inovadoras do mercado para os corretores de seguros associados. Essa questão tem muita relevância para a diretoria”, diz o presidente do sindicato, Alexandre Camillo, que integra o grupo.

No Nordeste, a exemplo do que já foi feito no Rio de Janeiro, o Sincor-SE apresentou aos corretores sergipanos o aplicativo MySeg, que ajuda o profissional a fidelizar sua base de clientes e a conquistar novos entrantes. Com o aplicativo, o consumidor de seguros passa a dispor em seu celular, de forma rápida e simples, das principais informações relacionadas aos seguros contratados junto a seu corretor de confiança, que terá sua marca projetada na tela do smartphone de seus clientes. O

“SEJA POR MOTIVOS CULTURAIS OU POR CONTA DA METODOLOGIA DE CONTRATAÇÃO DOS PRODUTOS DO MERCADO DE SEGUROS, O FATO É QUE AINDA É NECESSÁRIA A INTERVENÇÃO HUMANA NESSE PROCESSO.”

ARLEY BOULLOSA

corretor também pode, por meio do aplicativo, entrar em contato com seus clientes.

Entidades representativas do mercado de seguros nacional também acompanham de perto o processo de adaptação do corretor aos novos tempos, propondo ações de orientação para a categoria. A terceira edição do Estudo Socioeconômico das Corretoras de Seguros (ESECS) foi direcionada recentemente para apurar como as sociedades corretoras de seguros estão vivenciando seus negócios e clientes na era digital.

O resultado indicou que 90% das corretoras de seguros ainda utilizam o telefone para se comunicar com seus clientes no dia a dia. Mas houve avanço na utilização das redes sociais nos últimos anos. Em 2015, 55% das corretoras de seguros utilizavam o Facebook, contra apenas 43%, em 2013. Hoje, 85% das empresas de corretagem já lançam mão da plataforma regularmente e 80% utilizam sistemas de e-mails.

Na gestão dos negócios, a ferramenta tecnológica mais usada pelas corretoras de seguros é a planilha eletrônica (apontada em 65% das respostas). No caso dos softwares, o tamanho das corretoras faz diferença na escolha do produto. Em média, 45% têm softwares adquiridos e apenas 25% têm softwares exclusivos.

A Escola Nacional de Seguros atualizou o conteúdo programático dos cursos de habilitação de corretores de seguros para se adequar aos novos tempos. Neste ano, a grade curricular traz novidades, como as disciplinas ‘Gerenciamento de Riscos’ e ‘Operações de Seguros’, agora mais voltadas para o aspecto prático da profissão, além de novos conteúdos sobre Empreendedorismo. O material didático passou a ser totalmente digital e pode

DIVULGAÇÃO SINCOR-SP



“A IDEIA É PROVER SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E INOVADORAS DO MERCADO BRASILEIRO PARA OS CORRETORES DE SEGUROS ASSOCIADOS. ESSA QUESTÃO TEM MUITA RELEVÂNCIA PARA A NOSSA DIRETORIA.”

ALEXANDRE CAMILLO

ser acessado em múltiplas plataformas, como notebooks, celulares e tablets.

Aliadas de peso – As seguradoras igualmente investem forte para ajudar o corretor de seguros nessa corrida contra o tempo e as novidades tecnológicas que surgem a cada dia. Na Bradesco Seguros, essa ajuda muitas vezes passa também pela oferta de serviços diferenciados para o consumidor, como o aplicativo ‘Dirija melhor’, já instalado por 250 mil segurados em seus celulares. Por meio dele, a seguradora e os corretores podem saber quem trafega de

maneira segura e quais motoristas oferecem mais risco, abusando das acelerações e freadas bruscas, por exemplo. A intenção é premiar os condutores mais responsáveis.

Outra iniciativa envolveu a criação do site '100% Corretor', ambiente exclusivo, prático e simples que possibilita o acesso a serviços de qualquer lugar e a qualquer hora do dia, proporcionando maior controle e agilidade e aumentando ainda mais seu potencial de negócios. O site está segmentado em seis grandes áreas: Geral, Auto, Residencial, Saúde, Vida e Previdência, a partir do cardápio principal.

Na SulAmérica, o 'Portal do Corretor' oferece uma gama de serviços como atendimento online, 24 horas por dia, além de disponibilizar o conteúdo da newsletter 'Corretor News'. A seguradora também colocou em operação uma central única para atendimento aos 30 mil profissionais parceiros, que unifica o atendimento e amplia o horário de recebimento das chamadas, agora das 8h às 19h, de segunda a sexta-feira. A Diretoria de Tecnologia e Atendimento da companhia ainda permite que o corretor escolha livremente se quer se relacionar com a seguradora por e-mail, Portal do Corretor ou presencialmente.

**“SEM TECNOLOGIA,
NÃO HÁ A MENOR
CONDIÇÃO DE SE
TRABALHAR HOJE EM
DIA. O CORRETOR
PRECISA ACESSAR
APÓLICES, TRANSMITIR
ARQUIVOS E GERENCIAR
SEU NEGÓCIO POR MEIO
DE UM SISTEMA
SIMPLES E EFICAZ.”**

MAURICIO MELLO

Rio reúne 10% dos corretores de seguros do país

O banco de dados da Susep indica que, no final de maio, havia 9.581 corretores de seguros aptos a operar no mercado do estado do Rio de Janeiro. Esse universo representa pouco mais de 10% do total de 88.393 profissionais em plena atividade no país. O levantamento indica ainda que a soma dos profissionais que atuam no mercado fluminense é superada apenas por aqueles sediados no estado de São Paulo, que totalizam 38.713. Os números comprovam a relevância do mercado local no contexto do setor de seguros no Brasil.

Vale destacar ainda o grande número de empresas corretoras de seguros em atividade no Rio de Janeiro. Na capital e no interior do estado, há 4.125 corretoras, das quais 3.394 atuam em todos os ramos e 731 estão habilitadas a operar apenas nos segmentos de Vida, Capitalização e Previdência Complementar. Há ainda 5.456 corretores de seguros pessoas físicas operando no estado, dos quais 4.231 em todos os ramos e 1.225 em Vida, Previdência e Capitalização.

A participação de corretoras de seguros do sexo feminino no mercado local está dentro da média nacional,

indicando também que há muito espaço para o crescimento da presença das mulheres nesse segmento. Segundo levantamento da autarquia, do total de 14.838 corretoras em plena atividade no mercado, 1.595 (10,7%) trabalham no Rio de Janeiro. Também neste caso, apenas São Paulo supera o Rio, com 6.938 corretoras do sexo feminino em atividade.

Esses números não incluem os corretores de seguros que tiveram os seus pedidos de recadastramento indeferidos pela Susep, que, segundo a Ibracor, eram mais de 10 mil profissionais em todo o país no final de maio. A autorreguladora não detalha o número por estado. Esses profissionais permanecerão sem registro até que regularizem sua situação na autarquia, o que depende de uma nova solicitação de recadastramento.



O SEU CLIENTE RESOLVEU FORMAR UMA FAMÍLIA?

O Seguro Tokio Marine Vida Resolve
o que precisa pra ele ter tranquilidade
pra curtir os melhores momentos da vida
ao lado de quem mais importa.

Fale com o seu Gerente Comercial.

 /TokioMarineSeguradora

 @tokiomarine_cor

 tokiomarine.com.br

Uma Seguradora
completa pra você ir
mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Evento em Cabo Frio debate a importância da qualificação

POR **ELIANE MENDONÇA**

Qual é o papel do corretor de seguros no futuro? Como transformar as oportunidades em negócios? E como melhorar a performance? Esses foram os principais questionamentos do III Debate Lagos, que ocorreu dia 25 de maio, em Cabo Frio, promovido pelo Sincor-RJ. Cerca de cem corretores participaram do encontro, que enfatizou a importância da qualificação profissional, do acesso à inovação e às novas tecnologias e da busca por novas estratégias alinhadas às ofertas de produtos diferenciados das seguradoras. O evento contou com a presença de representantes das empresas patrocinadoras: Allianz, Bradesco Seguros, HDI, Liberty Seguros, Mapfre, Porto Seguro, Sompo, SulAmérica e Sura (veja box).

Os participantes debateram o tema “Transforme problemas em oportunidades” e apresentaram sugestões para melhorar o desempenho profissional dos corretores, como a qualificação permanente. “O aprendizado será sempre um aliado dos corretores, que precisam saber ouvir e entender as demandas do cliente, para oferecer o melhor produto para suas necessidades. A diretoria do Sindicato vem oferecendo uma gama de cursos para

qualificar os profissionais”, ressaltou o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, na abertura dos debates.

Longevidade – O aumento da expectativa de vida da população e as oportunidades que a longevidade traz para o mercado foram foco da palestra do presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon, Nilton Molina, convidado especial do Sincor-RJ, que destacou os produtos destinados aos idosos nos segmentos de vida e previdência.

“As pessoas estão vivendo mais e é preciso saber atender a esta faixa da

população com produtos apropriados. A tendência é que os idosos permaneçam na vida ativa por mais tempo e se aposentem cada vez mais tarde”, informou.

No mercado há cerca de 50 anos, Molina elogiou a iniciativa de aproximação do Sindicato com os corretores do interior. “O futuro da atividade econômica, incluindo o seguro, estará cada vez menos nas capitais e mais no interior. É importante entender o que acontece nestas regiões e traçar estratégias mais apropriadas”.

 DALVINO SANTINO



■ **Da esq. p/ dir.:** Leonardo Pettersen (Allianz Seguro), Pablo Guimarães (Bradesco), Karla Meireles (HDI), Sabrina (Liberty), Ricardo Garrido (mediador dos debates pelo Sincor-RJ), Marcos Antônio Ferreira (Mapfre), Marco Lo Russo (Azul Seguros), Alvanir Macedo (Sompo), Solange Zaquem (SulAmérica), Ricardo Vaz (Sura)



Seguradoras se aproximam dos parceiros comerciais

“Os eventos são uma boa oportunidade para que as seguradoras possam se aproximar dos corretores e debater temas relevantes, que agreguem no dia a dia. Essa edição foi excelente. Ajuda a reciclar a atividade e quanto mais preparado estivermos, melhor.”

ALVANIR MACEDO

Gerente da Filial Niterói da Sampo Seguros

“O corretor é o agente que está na ponta e sabe o que acontece. Por isso, essa troca proporcionada pelos debates nos ajuda a aprimorar, a mostrar mais a companhia e ampliar nosso quadro de parceiros. Ou seja, é também uma oportunidade de negócios.”

SABRINA JESUS

Gerente das filiais Niterói e Região dos Lagos da Liberty Seguros.

“No primeiro ano que participei, perguntei quem conhecia a Sura e menos de 5% disseram que sim. Este ano, cerca de 80% dos corretores já conheciam a companhia e eram parceiros. A chance de expor a marca e os produtos foi muito válida. Queremos fortalecer essa parceria.”

RICARDO VAZ

Diretor Comercial Brasil da Sura Seguros.

“O encontro foi muito positivo, porque pudemos nos reunir com vários corretores do interior, o que para as seguradoras é difícil, e as palestras abordaram temas pertinentes ao momento atual do mercado. O Sincor-RJ deve continuar estimulando essa aproximação.”

PABLO RODRIGUES GUIMARÃES

Superintendente-executivo RJ/MG/ES da Bradesco Seguros.

“Fica o desafio de mudar, de fato, o modelo atual de distribuição feita hoje pelos corretores, para que eles possam ampliar mais suas carteiras e fazer negócios com novos produtos. Não dá para fazer sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes.”

MARCOS ANTONIO FERREIRA

Diretor Regional Rio de Janeiro da Mapfre.

As seguradoras que participam dos debates têm a chance de mostrar o diferencial de seus produtos e de ficar mais próximas de seus parceiros comerciais, o que sempre pode reverter em novas oportunidade de negócios.

“Muito importante a iniciativa do Sincor-RJ de promover esses encontros, dando oportunidade às seguradoras de apresentarem suas inovações e dos corretores de se especializarem cada vez mais em produtos e serviços que atendam aos nossos segurados.”

MARCO LO RUSSO

Diretor da Azul Seguros.

“Realmente o evento foi muito bem-sucedido, casa cheia, corretores bem antenados e à vontade para tirar dúvidas com as seguradoras. Num contexto geral, avalio que esta edição do debate, bem planejada e estruturada, foi um marco para a Região do Lagos.”

LEONARDO MOREIRA

Gerente de Filial da Região dos Lagos e Niterói da SulAmérica.

“Foi a primeira participação da Allianz e achei a ação muito importante. Esses encontros são essenciais para o compartilhamento de experiências e a apresentação de produtos novos, como o Vida Digital, criado para facilitar o processo de comercialização dos corretores.”

LEONARDO PETTERSEN

Gerente Comercial - Interior RJ da Allianz.

“A HDI participou de todos os debates promovidos pelo Sincor-RJ na Região dos Lagos e todos superaram as expectativas do mercado. Os palestrantes convidados e os conteúdos abordados foram incríveis! Parabenizamos o Sindicato pela excelente iniciativa!”

KARLA OLIVEIRA

Gerente da Filial Niterói da HDI.

Olhar diferenciado – O consultor Contábil do Sincor-RJ, Affonso d’Anzicourt, ressaltou que o eSocial, a partir de julho, alcançará as empresas de pequeno e médio portes e as optantes pelo Simples. “Todas as informações inseridas serão criptografadas e não haverá chances de fraude. É a tecnologia a serviço da eficiência.”

As mudanças provocadas pela tecnologia também nortearam a palestra do diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa, que focou em planejamento, estratégia e metas. “Os corretores e suas equipes precisam de aprendizado constante, pois os avanços da


DALVINO SANTINO


tecnologia exigem um olhar diferenciado. Eles devem se preparar para atender bem o consumidor e ter noção do tamanho de seu negócio.”

■ **Audiência.** *O público compareceu em peso ao evento que debateu as oportunidades do mercado*

A importância da integração do mercado

“O evento reforçou a importância do corretor de seguros como agente de desenvolvimento. Os temas debatidos nos incentivam a estar prontos para resolver situações adversas”

ANDRÉ GOMES

Caratiero Corretora de Seguros/Araruama

“Ingressei no setor há pouco tempo e foi bom conhecer outros métodos de trabalho e de planejamento. A iniciativa do Sincor-RJ nos dá acesso a informações importantes.”

MARCOS MESQUITA

Próxima Corretora de Seguros/Macaé.

“Os debates nos dão oportunidade de aprender mais e de relacionar com as seguradoras, conhecendo os produtos que oferecem. O Sincor-RJ está fazendo seu dever de casa.”

KELLY PINHEIRO

KRD Corretora de Seguros/Iguaba Grande.

“O mercado na região ainda é muito centrado em seguros de automóvel e ter ciências de produtos como previdência e vida, abordados por Molina, nos chamam a atenção.”

MATHEUS OLIVEIRA

Kephas Seguros/Cabo Frio

“É gratificante contar com um sindicato que vem ao interior ouvir as necessidades dos corretores da região e proporcionar conhecimento para que possamos crescer.”

TATIANA CUNHA

Ariel’s Prev Corretora de Seguros/Cabo Frio

“Os debates sempre trazem um olhar novo, principalmente em relação à tecnologia. O corretor precisa se reciclar e se preparar para atender melhor os seus clientes.”

WANDERLEY PEREIRA LOPES

WPL Corretora de Seguros/Rio de Janeiro

“Elogio a diretoria do Sincor-RJ pela iniciativa, na pessoa do Osir Zimmermann, que sempre se preocupa em levar conhecimento aos corretores. O Sindicato tem se mobilizado para isso.”

LENORA MILESI

Corretora de Duque de Caxias



Planejamento estratégico de cursos e palestras

POR **LUIZ LOURENÇO**

Dando continuidade à filosofia de investir constantemente na qualificação do corretor de seguros, que sempre norteou as ações da atual gestão do Sincor-RJ, a Diretoria de Ensino está elaborando o planejamento estratégico de cursos e palestras. O objetivo é democratizar a qualificação dos corretores de seguros e alcançar cada vez mais profissionais, oferecendo inclusive a modalidade EAD (Ensino a distância), que será disponibilizada em breve, beneficiando principalmente os profissionais que vivem fora da Região Metropolitana do Rio.

“Entre os diversos benefícios oferecidos pelo Sincor-RJ, trabalhar pela ampliação e reciclagem do conhecimento dos corretores é carro-chefe das ações do Sindicato, uma linha de atuação tratada com muito carinho e afincado pela Diretoria”, informou o diretor Financeiro, Jorge Mariano.

O diretor de Ensino Arley Boullosa, responsável pelo planejamento, ressalta que as seguradoras costumam definir seus orçamentos no mês de outubro de cada ano e que a busca por patrocínio deve constar na lista de projetos a serem contemplados com a alocação dos recursos. A proposta continua sendo a de despertar o interesse dos corretores de seguros pelos cursos e palestras,

IMAGEM GOOGLE



três, que sempre abordam temas atuais e buscam trazer novas perspectivas de negócios para a categoria.

“Queremos investir na qualificação tanto dos corretores quanto de suas equipes de trabalho e, para isso, já estamos fechando duas turmas para o Curso Básico de Seguros, que terão início em junho. Com o apoio das seguradoras, poderemos contratar mais professores e também implementar o ensino a distância, tornando o ensino de fácil acesso para todos os profissionais do estado”, informou Boullosa.

Visão de futuro – Uma iniciativa voluntária da Diretoria de Ensino também conta com o apoio do Sincor-RJ é uma parceria com a Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), que tem o propósito de levar o ensino do seguro a menores carentes, para introduzi-los no merca-

do. O Núcleo de Estudo e Ação sobre o Menor (NEAN), programa social da universidade voltado para educação desses jovens, existe há 37 anos, ensinando Português, Matemática, Física, Inglês básico e Excel, entre outros.

A ideia inicial é dar início ao curso de seguros no período de 16 a 27 de julho, quando os jovens estarão em recesso escolar. As aulas sejam ministradas de segunda a sexta-feira, das 9hs às 12h ou de 14h às 17h, totalizando uma carga horária de 30 horas.

Depois da conclusão, a Diretoria de Ensino vai criar um banco de currículos para encaminhar os menores a corretoras e seguradoras que solicitarem indicações de aprendizes. A iniciativa pretende contar com a ajuda de empresas do mercado para custear transporte e alimentação. O trabalho é voluntário.



Cadastro Positivo pode gerar crédito para 20 milhões de brasileiros

POR **LUCIANA CALAZA**

Adotado em 120 países, o Cadastro Positivo (tema do Projeto de Lei Complementar 441/17) deve passar em definitivo na Câmara dos Deputados e depois segue para nova análise no Senado. O recurso é defendido pelos bancos e órgãos de proteção ao crédito sob a alegação de que seria uma solução para baixar os juros no Brasil, com redução da inadimplência e aumento da concorrência. Já as entidades de defesa do consumidor dizem que não há garantias de que a ampliação da lista de bons pagadores resulte num corte das taxas e veem a possibilidade de violação da privacidade dos consumidores.

Assim como o cadastro de inadimplentes, o Cadastro Positivo é mantido por empresas como Serasa Experian, SPC Brasil e Boa Vista SCPC. O banco de dados é montado a partir das operações de crédito existentes e permitem que empresas e bancos o consultem a fim de saber, através dessa consulta ao cadastro, se o consumidor é um bom pagador.

De acordo com a nova lei, que está sob a relatoria do deputado federal Walter Ihoshi (PSD/SP), quem é bom pagador terá seu nome e dados pessoais como RG, CPF, nome dos pais, data de nascimento, endereço, telefone e e-mail colocados em uma espécie de banco de dados. Com base no seu histórico de crédito, além do pagamento de contas de prestadores de serviços, o consumi-

dor terá uma nota ou “score”. A ideia é que, com base nessa nota, ele possa ter acesso a taxas de juros diferenciadas.

Inclusão automática – Com a nova regra, a adesão passa do modelo *opt-in* para *opt-out*, o que significa que todos os consumidores serão automaticamente incluídos no cadastro, mas será possível solicitar a exclusão: o consumidor será informado e terá 30 dias para dar (ou não) seu aval. Quando o consumidor avisar a um dos gestores de crédito que quer ter seu nome excluído, todos os outros deverão ser informados imediatamente e excluí-lo do cadastro.

“Temos enfrentado no país situações delicadas na economia por conta da crise financeira. O projeto do Cadastro Positivo vai permitir que o mercado gire cada vez mais, dando oportunidade para o bom pagador e, assim, fomenta o desenvolvimento econômico através do consumo”, ressalta o relator Ihoshi.

Uma das preocupações das entidades de proteção ao consumidor é que os dados pessoais dos consumidores poderão ser obtidos pelas empresas de serviços continuados, como concessionárias de serviços públicos, operadoras de TV a cabo, celular e outras. Os bons pagadores, então, poderão sofrer assédio das empresas interessadas em atraí-los para seus produtos ou serviços. Além disso, há receio de que, com vazamento de dados, a nota também seja usada de forma prejudicial, como vetar a pessoa em um emprego, por exemplo.

DIVULGAÇÃO



“O PROJETO VAI PERMITIR QUE O MERCADO GIRE CADA VEZ MAIS, DANDO OPORTUNIDADE PARA O BOM PAGADOR E, ASSIM, FOMENTE O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO ATRAVÉS DO CONSUMO.”

WALTER IHOSHI

“É inadmissível que, numa época em que o mundo todo está discutindo o caso Facebook e a falta de proteção de dados pessoais, o Legislativo coloque 120 milhões de brasileiros em bases de cadastro positivo, sem a devida proteção a seus dados”, questiona



Rafael Zanatta, advogado e pesquisador em direitos digitais do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), referindo-se ao vazamento de dados de 87 milhões de usuários da rede social para a empresa de marketing político Cambridge Analytica, que atuou na campanha eleitoral de Donald Trump.

Informações liberadas – A proposta também altera a lei de sigilo bancário, permitindo que as informações positivas sobre o consumidor sejam liberadas para os bancos, como já acontece com o cadastro negativo – assim, o fornecimento desses dados não vai configurar quebra de sigilo. Para os críticos da proposta, o risco de invasão de privacidade

dos usuários do sistema bancário cresce com a mudança na lei.

O Cadastro Positivo existe desde 2011, mas entrou efetivamente em operação em 2013. Hoje tem pouco mais de 7 milhões de integrantes. A inclusão na lista até agora era opcional e o processo para entrar, burocrático. Com a lei, serão incluídos 120 milhões de consumidores (100 milhões de pessoas físicas e 20 milhões de empresas).

Na Argentina, segundo a Associação Nacional dos Bureaus de Crédito (ANBC), a lista diminuiu o calote em 75%; nos EUA, dobrou o número de pessoas com acesso ao crédito, de 40% para 80%. No Brasil, a previsão é que a oferta de crédito cresça em R\$ 1,1 trilhão.

IMAGENS GOOGLE



■ **Defensores da nova regra** alegam que ela pode baixar juros, mas a possibilidade de violação de dados preocupa entidades de defesa do consumidor

Medida pode impulsionar seguros de baixa renda

O maior benefício do projeto é dar crédito a 20 milhões de brasileiros, hoje “excluídos” por não terem histórico bancário. Como a lista também incluirá os pagamentos feitos em dia das contas de luz e água, pessoas de baixa renda vão poder mostrar que são bons pagadores.

“Há no Brasil um número grande de pessoas que não têm conta bancária, o que as impossibilita de ter crédito aprovado. O que propomos no texto-principal foi uma forma de democratizar o crédito”, acrescenta o deputado Walter Ihoshi.

No setor de seguros, a medida poderia impulsionar o mercado a criar novos produtos adequados ao perfil e à realidade das classes D e E, avalia o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. Ele esclarece que, do ponto de vista da redução da inadimplência, o Cadastro Positivo não tem impacto sobre a indústria de seguros, pois o cliente do setor perde o direito ao seguro quando não paga o valor do prêmio.

“Mas hoje o mercado não está atento à população de baixa renda. Pode ser que o Cadastro Positivo, que vai mostrar que essas pessoas têm capacidade de pagamento e são adimplentes com suas responsabilidades, leve o setor a olhar com mais atenção para este nicho de mercado.”

A experiência do passado a serviço do futuro

POR **LUIZ LOURENÇO**

Depois de fazer um levantamento entre os corretores de seguros de Petrópolis para saber quais eram os profissionais mais antigos em atividade na região, a diretoria do Sincor-RJ preparou uma homenagem especial aos dois selecionados: Luiz Antonio Gonçalves Pereira (90 anos de idade e 72 de atuação como corretor) e Hélio Banal (80 anos, com 60 de experiência acumulada no exercício da profissão).

O evento ocorreu durante almoço na Churrascaria Lago Sul, ao lado do Hotel Quitandinha, que tem uma das vistas mais bonitas da cidade, com a presença do presidente do Sindicato, Henrique Brandão, dos diretores Jorge Mariano, Nilo Rocha e Mauro Baccherini, do delegado sindical de Petrópolis, Cláudio Cristiano (responsável pelo levantamento), e de familiares dos dois homenageados.

Luiz Antonio e Hélio, que testemunham os fatos históricos ocorridos desde a segunda metade do século passado, receberam uma placa especialmente confeccionada pelo Sincor-RJ e se emocionaram durante a comemoração. Exemplos de luta e vitalidade, eles tiveram a trajetória profissional e a homenagem contadas em reportagem publicada no jornal Tribuna de Petrópolis. A seguir, eles

OLIVEIRA JR



“ANTIGAMENTE, A GENTE CHEGAVA NA SEGURADORA E ERA ATENDIDO PELO DIRETOR E, EM ALGUNS CASOS, ATÉ MESMO PELO PRESIDENTE. ERA TUDO MUITO MAIS FÁCIL E MELHOR.”

LUIZ ANTONIO

contam um pouco de suas histórias e falam das expectativas em relação ao futuro da atividade de seguros no país.

O que representa essa homenagem para o senhor?

Luiz Antonio: Sinceramente, eu não esperava. Foi uma surpresa muito emocionante. É um reconhecimento por tantos anos de trabalho, afinal, estamos na ativa até hoje. Mas acho que nos homenagearam não só porque somos os corretores mais antigos da região, mas também os mais altos, pois temos mais de 1,80m de altura (risos).

Hélio Banal: Fiquei muito feliz e emocionado, principalmente porque estava

acompanhado por quase toda a minha família, incluindo meus dois filhos, que também são corretores de seguros. Para mim, é um reconhecimento importante, pois tenho 60 anos de atuação como corretor de seguros, profissão que exerço com muito orgulho até hoje, aos 80 anos.

Como vê o mercado de seguros no cenário atual?

Luiz Antonio: A rotina da profissão mudou bastante. Não há mais o contato pessoal, hoje tudo é feito por computador e o corretor só fala com os atendentes das seguradoras. Eu tenho 90 anos e trabalho como corretor de seguros há 72 anos. Hoje, fico em casa, mas ainda gerencio meus con-



tratos de seguros. Resolvo tudo pelo telefone e por e-mail.

Hélio Banal: Tudo mudou muito. Na minha idade, posso afirmar que sou testemunha de todas as mudanças que atingiram o mercado nas últimas seis décadas. Eu perdi muitos negócios, por exemplo, quando o seguro de Acidentes de Trabalho foi estatizado, no final dos anos 1960. Tinha uma boa carteira nesse ramo, pois Petrópolis sediava muitas indústrias que precisavam do seguro para os seus funcionários. Depois, fui atingido também pela entrada dos bancos no mercado de seguros, uma concorrência desleal, pois pressionavam os correntistas a contratar seguros com os gerentes. Neste caso, dei a volta por cima, me aproximando dos gerentes. Muitos deles até hoje são meus segurados. Atualmente, há muita dificuldade para aceitação de riscos das indústrias e a maioria das seguradoras quer mesmo é focar seus negócios no ramo Auto. Mais recentemente, começaram a negar riscos em determinadas áreas do Rio de Janeiro, onde é grande o número de roubos de veículos. Mas, tudo passa e muda com o tempo. É natural.

O que mudou no relacionamento com as seguradoras?

Luiz Antonio: Exatamente essa questão do atendimento. Antigamente, a gente chegava na seguradora e era atendido pelo diretor e, em alguns casos, até mesmo pelo presidente. Era tudo muito mais

 OLIVEIRA JR



“TUDO MUDOU MUITO.
NA MINHA IDADE,
POSSO AFIRMAR QUE
SOU TESTEMUNHA DE
TODAS AS MUDANÇAS
QUE ATINGIRAM O
MERCADO NAS ÚLTIMAS
SEIS DÉCADAS.”

HÉLIO BANAL

fácil e melhor. Hoje, somos recebidos por um atendente, o que dificulta muito o trabalho do corretor de seguros. Tudo é muito impessoal.

Hélio Banal: No meu caso, não vejo muitas mudanças. Temos duas corretoras de seguros e trabalhamos com as maiores seguradoras do país. As portas dos principais executivos dessas empresas sempre estiveram abertas para mim e para meus filhos. Isso ocorre há 30 ou 40 anos.

Na sua opinião, como deve ser a formação do corretor de seguros?

Luiz Antonio: Não havia um curso de formação de corretor de seguros quando iniciei minha carreira. Aprendi tudo na prática. Mas eu considero muito importante o preparo, a formação. De qualquer forma, aconselho os jovens – além de participar desses cursos – a ficar atentos e a se informar sobre todos os assuntos. Eu sempre

tive a preocupação de ler jornais e revistas e de acompanhar os noticiários na TV. Assim, acumulava o conhecimento necessário para conversar com os consumidores sobre qualquer assunto. Isso facilita nosso trabalho, pois o cliente precisa confiar no corretor. Então, sugiro que se mantenham atualizados, sempre.

Hélio Banal: Eu entendo que a formação do corretor de seguros é muito benfeita no Brasil. E o nível dos corretores também é muito bom. Tanto minha filha quanto o meu filho têm cursos universitários, boa cultura, estudaram nos Estados Unidos e ambos optaram por seguir a carreira de corretor de seguros. Sem dúvida, está melhor do que na época em que comecei a trabalhar como corretor, no final dos anos 1950.

Planos de saúde poderão ter franquia e resseguro

POR **LUCIANA CALAZA**

Marco da saúde suplementar, a Lei nº 9.656 está completando 20 anos. A regulação deste segmento do mercado de seguros vem sendo aperfeiçoada pela progressiva implementação de novos temas estratégicos para a construção de um ciclo virtuoso. Estão em pauta, por exemplo, a normatização na adoção de franquias e coparticipações para reduzir custos para consumidores, a regulação de preços dos planos coletivos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e a possibilidade de os planos contratarem resseguro.

Um dos temas que vem ganhando destaque é a regulamentação do limite a ser pago a título de franquia. A nova norma, que está em fase final de análise pelo departamento jurídico da ANS e deverá entrar em vigor entre o final deste ano e o início de 2019, regulamenta também a coparticipação – quando o cliente arca com uma parte dos custos do procedimento toda vez que usa o plano de saúde.

Ambas as modalidades, franquia e coparticipação, já estavam previstas em resolução do setor de 1998, mas não tinham regras bem definidas. Atualmente, cerca de 50% dos usuários têm planos de saúde com coparticipação, mas apenas 1% deles com fran-

ARQUIVO SINCOR-RJ



“A FRANQUIA E A COPARTICIPAÇÃO MODERAM O USO DO CONVÊNIO. O INTUITO NÃO É EVITAR QUE AS PESSOAS USEM O PLANO, MAS CONSCIENTIZÁ-LAS SOBRE O CUSTO DOS PROCEDIMENTOS.”

NILO ROCHA

para os gastos extras do cliente com franquia e coparticipação.

Contenção de custos – Segundo a ANS e as operadoras, esses mecanismos são importantes para conter os custos excessivos e evitar a realização de procedimentos desnecessários por parte dos beneficiários. Eles não serão obrigatórios, mas os planos que contarem com coparticipação ou franquia terão mensalidade mais barata do que os demais – o que já vem acontecendo.

“A franquia e a coparticipação moderam o uso do convênio. O intuito não é evitar que as pessoas usem o plano, mas conscientizá-las sobre o custo. Um exemplo: uma família que tem três filhos, um está doente, então os pais aproveitam que vão levar a criança ao pediatra para fazer consultas para os outros dois também. Isso vai sobrecarregando o custo. Já se você vai pagar uma taxa para os três, vai pensar se aquilo é realmente necessário. Por outro lado, isso implica numa mensalidade mais baixa, porque estatisticamente o plano com coparticipação tem utilização menor”, explica o diretor Social do Sincor-RJ, Nilo Rocha.

quia. A partir da publicação da nova norma, a parte a ser paga pelo cliente no somatório do ano terá como teto o mesmo valor que ele pagou nos 12 meses. Por exemplo: se o valor total pago no ano for de R\$ 6 mil (mensalidade de R\$ 500), este será o limite

A FenaSaúde também considera positivo que a ANS permita e regulamente a venda de planos com franquia, destaca o superintendente de regulação da FenaSaúde, Sandro Leal. “É uma forma de racionalizar o comportamento das pessoas no uso dos serviços da





■ **Serviços médicos.** Nos últimos três anos, houve redução de 3,1 milhões de usuários de planos de saúde, causada pelo desemprego e queda na renda

área da saúde e é mais um produto na prateleira para o consumidor”, informa.

Na visão de entidades de defesa do consumidor, a coparticipação e a franquia trazem, na maioria das vezes, prejuízo aos consumidores, principalmente aos que usam os serviços de saúde com mais frequência, como idosos e pacientes com doenças crônicas ou graves. Mas, segundo a ANS, o consumidor estará protegido pelo teto estipulado pela agência e também pela isenção de alguns procedimentos que não terão cobrança extra, como consultas com médico generalista, exames preventivos, pré-natal e tratamentos para doenças crônicas, como hemodiálise.

Planos coletivos – Outro projeto de lei que está em tramitação na Comissão de Assuntos Sociais (CAS) do Senado pode mudar a forma como são reajustados os pla-

nos de saúde coletivos, que representam a maior parte do mercado. Hoje, o reajuste é feito por meio da livre negociação entre empresas e operadoras. A proposta é que eles passem a ser controlados pela ANS, que regula os aumentos dos planos individuais.

Os planos coletivos são aqueles oferecidos por empresas a seus funcionários ou contratados por meio de entidades de classe, como conselhos profissionais, sindicatos e associações (nesse caso, são chamados de coletivos por adesão). O argumento para a falta de regulamentação seria o de que a negociação é feita entre duas pessoas jurídicas, o que permitiria paridade de forças.

O principal nó da questão está no teto para reajuste do plano individual, que é regulamentado, e em 2017 ficou em 13,55%. Nos planos coletivos, que representam 81% dos contratos do setor, o per-

centual chegou a 40%. Mas, para Sandro Leal, da FenaSaúde, a medida seria um tiro no pé. O desinteresse por parte das operadoras de planos de saúde em oferecer planos individuais – que correspondem a uma fatia de apenas 19% do mercado – seria generalizado.

“Todas as experiências de controle de preços no Brasil e no mundo fracassaram. O controle de preços é antiquíssimo e a consequência disso sempre foi a redução da oferta. Não tenho dúvidas de que é isso que iria acontecer. O controle tenta proteger as pessoas de um nível de preço acima da realidade. Só que a realidade acaba se impondo. Se o teto do reajuste for abaixo do custo, por que as empresas irão oferecer esses planos? Ninguém é obrigado a operar tendo prejuízos subsequentes. A operação tem que ser viável”.

FALTA CRÉDITO



“A FRANQUIA É UMA FORMA DE RACIONALIZAR O COMPORTAMENTO DAS PESSOAS NO USO DOS SERVIÇOS DA ÁREA DE SAÚDE E É MAIS UM PRODUTO NA PRATELEIRA PARA O CONSUMIDOR.”

SANDRO LEAL

Falsos coletivos – Por outro lado, para alguns especialistas, essa seria uma forma também de coibir os chamados “falsos coletivos”, perfil de plano em que as pessoas são convidadas a se associar a entidades com as quais não têm relação ou a declarar vínculo com um CNPJ, muitas vezes oferecido pelo próprio vendedor, para pagar preços mais baixos, já que um coletivo sai mais barato que um plano individual, explica Nilo Rocha.

“É uma forma de moralizar porque fica proibitivo para as seguradoras vende-

Parcerias podem trazer mais estabilidade

Para alguns especialistas, as parcerias podem trazer benefícios de mercado e operacionais, além de prover maior estabilidade, capital político e capacidade de ação neste cenário de transição – nos últimos três anos, houve redução de 3,1 milhões de usuários de planos de saúde, mas o mercado começa a se recuperar. Atualmente, 70,7 milhões de consumidores têm plano de saúde, o que representa 23% da população brasileira, com faturamento de R\$ 179 bilhões em 2017, uma alta de 11% quando comparado ao desempenho de 2016.

No entanto, Sandro Leal, da FenaSaúde, explica que existe uma discussão jurídica, com argumentos que permitiriam e que não permitiriam às operadoras de plano de saúde fazerem a

contratação direta de uma seguradora. Segundo ele, o setor aguarda mais clareza na definição das regras pelo órgão regulador. “A FenaSaúde não tem uma posição unificada sobre o assunto. O resseguro saúde é muito útil para a administração do risco – ele não elimina o risco, mas é mais uma alternativa”.

Pelo entendimento da Susep, a Lei Complementar 126 limita às seguradoras especializadas em saúde a possibilidade de contratar diretamente o resseguro – para as operadoras de planos de saúde, isso seria vetado. Procurada, a Susep informou, por meio de sua assessoria de imprensa, “que o assunto está em análise e estudo para emissão de parecer jurídico por parte da Procuradoria Federal junto à entidade”.

rem seguro individual, em função das correções que são regulamentadas, enquanto nas apólices por adesão são aplicadas outras regras. É um problema crônico”, diz o diretor do Sincor-RJ. Para o diretor da FenaSaúde, no entanto, essa é uma outra agenda, que exige um debate à parte.

Por último, a contratação de resseguros vem sendo discutida desde o início

do ano, quando entrou em vigor a Resolução 430 da ANS, que regulamenta o compartilhamento de riscos no setor. O resseguro ajudaria o setor de saúde suplementar de três maneiras: contribuindo para estabilizar financeiramente as empresas, auxiliando na entrada em outras regiões de atuação e protegendo contra catástrofes (no caso, epidemias).

50%

de desconto no
Porto Seguro Auto
para quem tem
o Sem Parar¹.



Iev1arclTBWA

Cliente **Sem Parar** já tem benefícios como passar pelo pedágio sem pegar fila e estacionar o carro em shoppings, aeroportos e outros estabelecimentos, sem perder tempo. E agora, com o **Porto Seguro Auto**, conta com mais um: desconto na contratação ou renovação do seguro.

Aproveite essa e outras vantagens, como **assistência 24 horas**, guincho ilimitado com acompanhamento em tempo real e serviços emergenciais a residência, como reparos hidráulicos, elétricos, em eletrodomésticos de linha branca, entre outros.

**Se você ainda não tem, consulte o seu Corretor.
Saiba mais em www.portoseguro.com.br/sem parar**

1 – O desconto é aplicado pela Porto Seguro apenas para o cliente titular do Sem Parar, e ele precisa ser o segurado ou o condutor do veículo para ter o desconto concedido quando contratar o Porto Seguro Auto. Ao adquirir o Sem Parar no Centro Automotivo Porto Seguro, é necessário realizar o cadastro e a ativação no Sem Parar para ter direito ao desconto de 5% no seguro. A adesão pelo Corretor acontece somente no momento da contratação ou renovação do Porto Seguro Auto, e o segurado ganha 3 mensalidades gratuitas. Consulte todas as condições de contratação no site: portoseguro.com.br/sem parar. Para mais informações, consulte seu Corretor. Porto Seguro Auto – CNPJ: 61.198.164/0001-60. Processo Susep: 15414.100.233/2004-59. Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. 0800 727 2766 (SAC – cancelamento, reclamações e informações, 24 horas) | 0800 727 8736 (SAC – atendimento exclusivo para deficientes auditivos, 24 horas) | 0800 727 1184 (Ouvidoria, das 8h15 às 18h30, de segunda a sexta-feira, exceto feriados).

**SEM
PARAR**



**PORTO
SEGURO**



Seguro entrou em campo antes de a bola rolar nos estádios russos

POR **LETICIA NUNES**

O maior evento esportivo do mundo já está começando, mas antes de a bola rolar nos gramados da Rússia, o mercado de seguros já entrou em campo, garantindo que jogadores e espectadores aproveitem a Copa do Mundo nas melhores condições – e, com cobertura para eventuais riscos. Uma estratégia nada simples, se levarmos em consideração que o Departamento de Estado dos Estados Unidos considera a Rússia um país no nível três em termos de alerta de perigo, ou seja, recomenda reconsiderar as viagens pelo risco de terrorismo. “O terrorismo é um potencial de risco inédito”, diz Marcelo Blanquier, diretor da Corretora e Consultora de Riscos JLT no Brasil.

Ataques terroristas podem criar o pior cenário, mas uma Copa do Mundo envolve tantas pessoas e tanto dinheiro que as seguradoras precisam de muita agilidade para conseguir dar conta da demanda. Estima-se que a Copa de 2018 terá investimentos da ordem de US\$ 100 bilhões para sua realização e um impacto líquido positivo de US\$ 31 bilhões na economia da Rússia. Em 2017, o segmento de esportes e entretenimento emitiu US\$ 350 milhões de prêmios de seguros na Europa. Para este ano, a projeção é de um crescimento de quase 30%, chegando

a cerca de US\$ 450 milhões, no continente, apenas por causa da Copa do Mundo, sem, porém, levar em conta os seguros relacionados ao terrorismo ou à perda de vidas.

“O mercado de seguros tem papel fundamental na proteção desses investimentos. Alguns riscos são evidentes, como os relacionados à construção de novos estádios e à reforma dos existentes, dos aeroportos e das vias de rodagem. Outros são menos óbvios, como desistências de países no último momento, acidentes que podem afetar equipes ou ataques terroristas”, observa o economista Lauro Faria, do Centro de Pesquisa e Economia do Seguro, da Escola Nacional de Seguros.

Nicho subexplorado – No Brasil, este setor de esportes e lazer ainda é subexplorado, e gira em torno de R\$ 50 milhões e R\$ 60 milhões por ano. Hoje, o mercado oferece produtos para cobertura de grande variedade de riscos envolvidos em eventos esportivos deste porte. São apólices de riscos de engenharia, de acidentes pessoais ou de responsabilidade civil, que cobrem desde a saúde dos atletas e segurança dos espectadores até impactos negativos sobre os lucros dos investidores, devidos ao não comparecimento de protagonistas, o chamado “no show”. Sem falar na proteção relacionada a atrasos por imprevistos climáticos ou até ao cancelamento do evento.

“AS PERDAS PODEM SER BILIONÁRIAS E COMO NÃO HÁ NO MUNDO SEGURADORA COM CAPACIDADE PARA AVALIZAR PLENAMENTE RISCOS DESSA MAGNITUDE, É PRECISO RECORRER AO RESSEGURO.”

LAURO FARIA

Na Rússia, como em qualquer evento de grande porte, o primeiro seguro contratado estava relacionado ao cancelamento, adiamento e interrupção de eventos. Normalmente, esse tipo de apólice também protege contra condições climáticas adversas e pode valer por um dia ou por todo o período. Em seguida, os organizadores acertam a proteção de responsabilidade civil, que cobre prejuízos eventualmente causados por perdas ou por acidentes com terceiros, como espectadores e vizinhos dos estádios.

Cabe lembrar que, em termos macro, os seguros também são contratados pelas empresas participantes e pelos patrocinadores. As seguradoras nacio-



nais costumam sentir o impacto positivo gerado pelas obras de infraestrutura e prova disso são os prêmios arrecadados com o Seguro Garantia, que objetiva assegurar o cumprimento integral de contratos privados, públicos ou de licitações. Nas semanas que antecedem a Copa, cresce a procura por seguros de acidentes pessoais e de viagens, aí já por conta do movimento dos torcedores.

“As perdas podem ser bilionárias e como não há no mundo seguradora com capacidade para avalizar plenamente riscos dessa magnitude, é preciso recorrer ao resseguro. As seguradoras também exigem estratégias de mitigação de riscos. Geralmente, as companhias fazem inspeções rigorosas e obrigam o contratante a eliminar causas comuns de sinistros em grandes

eventos” afirma Lauro Faria, numa referência à instalação de equipamentos de proteção e combate a incêndio, de construção alternativa de escape, em caso de sinistros, e de contratação de equipes médicas e paramédicos – ou seja, ações que facilitem a intervenção em caso de um problema qualquer.

Proteção para torcedores – Do ponto de vista do espectador, além da camisa canarinho, é fundamental levar um seguro saúde na bagagem: só tem acesso ao atendimento básico quem possui uma apólice desse tipo. No mercado, os planos variam entre R\$ 58 e R\$ 2,5 mil, de acordo com o número de dias da viagem e do tipo de cobertura que se deseja.

Algumas corretoras oferecem planos até com assistência odontológica, farmacêuti-

DO PONTO DE VISTA DO ESPECTADOR, ALÉM DA CAMISA CANARINHO, É FUNDAMENTAL LEVAR UM SEGURO SAÚDE NA BAGAGEM: SÓ TEM ACESSO AO ATENDIMENTO BÁSICO QUEM POSSUI UMA APÓLICE DESTE TIPO

IMAGEM GOOGLE



■ **São Petesburgo.** Na segunda maior cidade da Rússia e uma das mais bonitas, a Arena tem capacidade para receber 68.134 e vai sediar sete jogos, entre eles uma semifinal

ca e fisioterápica. Para grupos acima de 40 passageiros, O Ita Seguro Viagem, por exemplo, propõe uma avaliação médica prévia, identificando eventuais problemas e apontando soluções antes da viagem. “Nossa ideia é atuar preventivamente, para evitar que problemas simples, como resfriados ou indisposições alimentares, evoluam durante a viagem, prejudicando a estadia”, diz o CEO do ITA, Agnaldo Abrahão.

Ao seguro saúde, pode-se acrescentar um seguro viagem, aquela proteção especial quando as malas não aparecem na esteira de bagagens dos aeroportos. Este tipo de apólice varia bastante, incluindo desde o atraso na entrega das malas, até roubo ou dano. Cabe conferir também se o seguro contratado complementa o que a companhia aérea paga até o valor da apólice ou se a seguradora paga o valor total, independentemente do ressarcimento da empresa de aviação.

MP que modificou lei trabalhista caduca e gera incertezas

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Mais de seis meses depois da entrada em vigor da Lei 13.467, que modificou diversos dispositivos da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a reforma trabalhista vem saindo do papel em meio a indagações de empresas e de empregados. A incerteza quanto à aplicação das mudanças cresceu no mercado em 23 de abril, quando expirou, no Congresso Nacional, o prazo de votação da MP 808, enviada pelo governo para esclarecer e corrigir pontos da reforma.

A caducidade da MP restabeleceu o texto original da Lei 13.467. Editada em 14 de novembro, três dias após o início da vigência da reforma, a medida provisória havia tido a validade prorrogada por dois meses pelo Congresso, em fevereiro. Entre os itens que tiveram nova regulamentação estavam o trabalho insalubre de grávidas e gestantes, os contratos de trabalho intermitente e a indenização por acidente de trabalho. Com a volta das dúvidas que a MP sanava, o governo estuda editar outra ou fazer as mudanças por decreto.

Contratos anteriores – A insegurança jurídica criada pelo retorno à vigência integral da Lei 13.467 espalha preocupação no mundo do trabalho. Pesquisador da FGV/Ibre, Bruno

Otoni disse que com a caducidade da MP, ninguém sabe se a reforma vale ou não para contratos anteriores a ela. O Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) defende que sim, mas o entendimento não tem força de lei, pois não consta do texto original. Otoni pondera: “Se a redução do número de ações trabalhistas se confirmar, será um grande avanço. Havia um nível elevado de litigiosidade, que trazia incerteza para o empregador.”

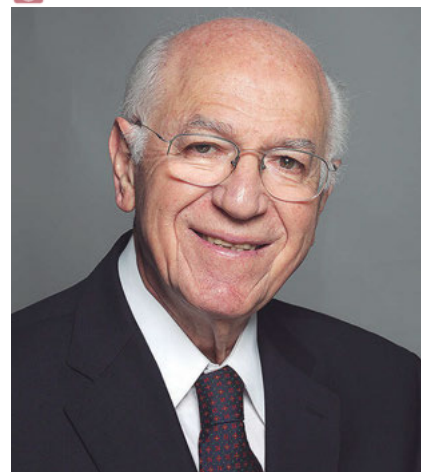
Na avaliação do economista José Pastore, presidente do Conselho de Emprego e Relações do Trabalho da Fecomércio-SP, o Tribunal Superior do Trabalho (TST) deve ter o mesmo entendimento do MTE. “Precisamos de tempo para testar as mudanças. “Em todos os países é assim: reformas levam tempo para ser compreendidas e implementadas”.

Trabalho intermitente – Em março e abril, 8.523 brasileiros foram admitidos por meio de contratos de trabalho intermitente, principalmente em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, de acordo com o Caged/MTE. No mesmo período, 1.725 pessoas que estavam contratadas por este regime foram desligadas.

No plano sindical, o fim da obrigatoriedade da contribuição anual (equivalente a um dia de trabalho do empregado) continua gerando insatisfação. “Os sindicatos laborais e patronais perderam grande parte da receita com a reforma e resistem à adoção

de sistemas voluntários de contribuição”, observa José Pastore. Ele prevê que a nova regra levará anos para ser absorvida pelo mundo sindical, e que muitos sindicatos serão fechados ou fundidos a outros e vários terão que reinventar formas de financiamento.

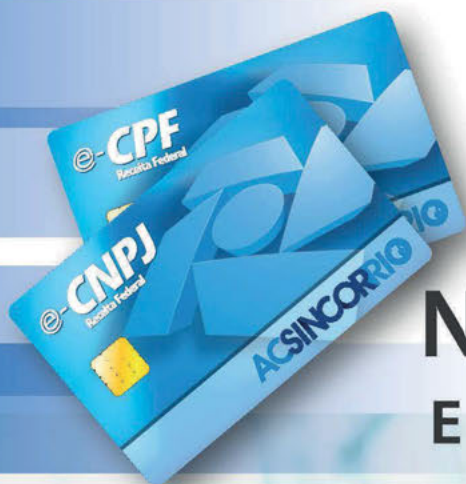
FECOMÉRCIO SP



“OS SINDICATOS
LABORAIS E PATRONAIS
PERDERAM GRANDE
PARTE DA RECEITA COM
A REFORMA E RESISTEM
À ADOÇÃO DE SISTEMAS
VOLUNTÁRIOS DE
CONTRIBUIÇÃO.”

JOSÉ PASTORE





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Seguro dispara e chega a até 25% do valor do veículo

POR **BIANCA ROCHA**

O Instituto de Segurança Pública (ISP) vem divulgando números recordes sobre roubos de carro no Rio de Janeiro, que alcançou a marca de sete veículos por hora, em média. A violência em alta impacta diretamente o preço dos seguros de automóveis, que no Rio subiu em média 60% desde 2016, e virou uma dor de cabeça para proprietários e corretores, que viram sua renda despencar.

Entre as áreas mais perigosas e aonde, por consequência, os valores do seguro dispararam de forma estratosférica, destacam-se o município de São Gonçalo e bairros da Zona Norte: Pavuna, Vila da Penha e Honório Gurgel. Nos municípios da Baixada, principalmente Belford Roxo e São João de Meriti, a situação é ainda mais crítica. Nessas regiões, o prêmio do seguro de um carro de R\$ 50 mil pode custar hoje R\$ 12 mil, quase 25% do valor do veículo, o que acaba inviabilizando a contratação de uma apólice. Há casos também de seguradoras que chegaram a cancelar a venda de seguros de automóveis em alguns desses locais.

Gato por lebre – Neste cenário caótico, a chamada proteção veicular, oferecida por cooperativas não regulamentadas, acabou ganhando espaço no

DIVULGAÇÃO TOKIO MARINE



“HÁ OPÇÕES 50% MAIS BARATAS DO QUE AS TRADICIONAIS, COM PARCELAS ATRATIVAS E FLEXIBILIDADE NA INCLUSÃO DE COBERTURAS E SERVIÇOS, DE ACORDO COM A NECESSIDADE DO CLIENTE.”

LUIZ PADIAL

mercado, vendendo ao consumidor ‘gato por lebre’. Os preços oferecidos por elas são geralmente tentadores, ainda mais na situação atual de explosão da violência, em que os valores do seguro de automóvel sobem de maneira expressiva.

A proteção veicular segue o conceito de mutualismo: o grupo é responsável por repor o prejuízo de um eventual sinistro. No entanto, esse modelo de negócio não tem os mesmos cálculos atuariais e estatísticos que uma seguradora precisa apresentar para fechar negócio. Além disso, trata-se de uma atividade irregular, ao contrário do setor de seguros, regulamentado por um órgão público, a Susep.

Apesar de ser vendida como seguro pelas cooperativas, não é um seguro de fato, mas apenas uma proteção veicular, como o nome já diz. Não por acaso, houve uma multiplicação de consumidores ludibriados nos últimos meses: casos de prejuízos não ressarcidos ou de carros consertados com peças de sucata não são raros entre aqueles que optam por esse tipo de produto.

Divulgação intensa – O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, afirma que o setor de seguros tem pouco a fazer diante dessa situação, além do que já fizeram seguradoras e corretores para minimizar o problema. Segundo ele, foi feito um trabalho intenso de divulgação para alertar os consumidores sobre os riscos de contratar a proteção veicular.

“No que diz respeito à violência, vivemos um momento de calamidade pública. Temos que ter uma resposta efetiva do poder público para essa situação, que chegou a um nível insustentável



para seguradoras, corretores e a sociedade em geral. No momento, não há alternativa: ou as seguradoras aumentam o preço do seguro de automóvel em certas regiões ou correm o risco de fechar as portas”, alertou.

O cenário é preocupante, mas a batalha do setor de seguros não está perdida, acredita Brandão. Em maio, foi aprovada pela Comissão Especial da Câmara o Projeto de Lei 3139/2015, de autoria do deputado Lucas Vergílio (SD-GO), que tem o objetivo de criminalizar a atuação de associações e cooperativas que comercializam proteção veicular como seguro. O PL seguiu para aprovação no Senado.

Para o presidente do Sincor-RJ, foi uma grande vitória. Caso a lei entre em vigor, as cooperativas terão que cumprir obriga-

ções fiscais, o que, na opinião do dirigente, contribuirá para que os preços da proteção veicular não sejam mais tão competitivos frente aos praticados pelas seguradoras.

De olho no problema – Outras entidades, além do Sincor-RJ, acompanham de perto a situação. O Clube dos Corretores de Seguros (CCS-RJ) promoveu, em maio, um evento em parceria com a Associação dos Corretores da Baixada Fluminense (ACBF) para debater e propor soluções com o objetivo de retomar as atividades de seguradoras nas regiões de alto risco do estado: Baixada Fluminense, Zonas Norte e Oeste e Região Metropolitana. O encontro reuniu mais de 200 corretores e as principais seguradoras que atuam com seguro auto na Baixada Fluminense (Bradesco, Porto Seguro, SulAmé-

rica e Tokio Marine), além do Sindicato das Seguradoras RJ-ES.

Segundo o presidente da CCS-RJ, Jayme Torres, uma comissão de corretores foi formada para redigir um documento propondo sugestões às companhias. A Mapfre foi a primeira a receber a lista contendo sete propostas dos corretores. Jayme não quis entrar em detalhes sobre o documento, mas apontou duas sugestões que entraram na lista.

“Uma delas é a criação de produto ou aumento do desconto nos prêmios quando o segurado optar por porcentagem da Tabela Fipe igual ou inferior a 90%. Outra seria nas renovações sem sinistro, limitar reajuste do prêmio em até 20%, ainda que seja necessário o aumento da franquia, e/ou limitação da porcentagem da Fipe em 85%”.

Cenário desafiador – As seguradoras também estão atentas diante do cenário desafiador no estado do Rio. A Tokio Marine, por exemplo, foca no lançamento de novos produtos que caibam no bolso do consumidor. “Há opções 50% mais baratas do que os seguros tradicionais, com parcelas atrativas e flexibilidade na inclusão de coberturas e serviços, de acordo com a necessidade de cada cliente”, informa o diretor de Automóvel, Luiz Padiá, que reforça a importância da parceria com os corretores.

“O corretor é imprescindível para orientar o consumidor de seguros a adquirir coberturas e serviços adequados à demanda dele”, reforça, acrescentando que o produto Auto Popular da seguradora tem 70% de suas vendas feitas para clientes que antes não faziam seguros.

IMAGEM GOOGLE



Mais de 30 milhões de veículos circulam pelo país sem a proteção do seguro, situação que se agravou com a violência e o aumento dos prêmios

Invalidez por acidente: indenização total ou proporcional?

Recurso Especial nº 1.727.718 - MS (2017/0316538-5) - Neste julgado foi considerado como ponto controvertido a definição se, na garantia securitária de Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente (IPA), o pagamento da indenização deve ser proporcional ao grau de incapacidade do segurado e se foi observado o dever de informação ao consumidor. Um segurado ajuizou ação de cobrança contra a seguradora visando ao pagamento de indenização securitária decorrente da cobertura de IPA.

O magistrado de primeiro grau entendeu que: "(...) restou satisfatoriamente comprovado o acidente sofrido pela parte autora em 01/04/2009, e a lesão permanente daí advinda, conforme documentos de p. 21/29, 31/44 e laudo pericial de p. 322/329. Porém, diferentemente do que postula o demandante, o valor da sua indenização não pode atingir o teto previsto no contrato de seguro" (fl. 365), julgando parcialmente procedente o pedido inicial para "(...) condenar as requeridas ao pagamento da importância equivalente a R\$ 5.953,62, corrigida monetariamente pelo INPC, desde a data do evento danoso, e acrescida de juros de mora de 1% ao mês, a contar da citação.

Inconformado, o segurado interpôs recurso de apelação com a pretensão de um adicional de 200% sobre a cobertura básica paralela à garantia IPA, o qual

foi provido para condenar as seguradoras "(...) ao pagamento da indenização integral prevista para a hipótese de invalidez permanente por acidente" (...), com correção monetária pelo IGPM. Afastada a aplicação da tabela da Susep para graduar o valor indenizatório.

Por sua vez, a seguradora interpôs Recurso Especial e sustentou que, no caso de incapacidade parcial por acidente, não poderia ser "(...) compelida a efetuar o pagamento do valor total do capital segurado, mas apenas proporcional à invalidez apurada pela perícia médica" e conforme o grau estabelecido em tabela formulada pela Susep, sustentando ainda que "(...) não cabe a alegação de que o segurado (...) não tinha ciência dos termos da apólice, pois é obrigação do estipulante fornecer todas as informações necessárias no ato da contratação".

O ministro relator Ricardo Villas Bôas Cueva, da Turma do STJ, fundamen-

tou seu voto na Circular Susep 17/92 e nos arts. 11 e 12 da Circular Susep nº 302/2005, concluindo que "além de previsão contratual e normativa, pelos princípios da proporcionalidade e da razoabilidade, a lesão parcial resultante de um acidente pessoal coberto não pode justificar o recebimento integral do capital segurado."

E, quanto ao dever de informação da seguradora, as garantias contratadas estavam especificadas na apólice e o devido esclarecimento, no Manual do Segurado. Ou seja, as normas consumeristas que impõem o dever de informação visam equilibrar a relação contratual e não desequilibrá-la de forma arbitrária ou desmedida apenas para favorecer a qualquer custo a figura do consumidor.

Esse tem sido o entendimento do STJ no sentido de que "existindo conhecimento da parte contratante sobre a cláusula restritiva de indenização, não é possível ater-se ao formalismo e negar-lhe vigência, uma vez que este Superior Tribunal, ao analisar avenças securitárias, tem dado prevalência ao ajuste entre as partes aos rigores formais do contrato."

Ruth Maria Honório

Texto de autoria da advogada Ruth Honório, Consultora Jurídica do Sincor-RJ

Fonte de consulta: Publicações On-line

ARQUIVO PESSOAL



Prontos para o segundo tempo

Completando dois anos de mandato à frente da Aconseg-RJ, e tendo sido recém-eleito para mais 24 meses de gestão, gostaria de lembrar a trajetória de nossa Diretoria. Desde o início, nossa missão de representar as assessorias de seguros envolveu investir em modernização, comunicação e capacitação. A primeira ação nesse sentido foi lançar um novo site para a entidade, além de reforçar sua presença digital por meio das redes sociais, antes mesmo da posse oficial.

Em seguida, foi a Revista Aconseg-RJ que ganhou uma versão mais moderna, com novos projetos gráfico e editorial. Porta-voz dos novos tempos da Associação, a publicação logo ganhou força – que foi traduzida na inclusão de um novo caderno: mais conteúdo e mais anúncios significaram maior visibilidade para nosso modelo de negócios. Uma das notícias sobre tecnologia veiculadas pela revista chegou a ficar entre os dez destaques da semana no Google.

Nesse meio tempo, estreitamos relacionamento com as seguradoras parceiras das assessorias, promovendo reuniões, homenagens e eventos, mas não só com elas: considero um grande marco desse primeiro mandato o almoço realizado com o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, no qual o titular reconheceu publicamente, na presença das lideranças das

principais operadoras do mercado, a importância da atuação das assessorias para a produção do setor.

Também ganhamos novas associadas. E, pensando principalmente nelas, mas também no desenvolvimento profissional de todo o mercado fluminense, fechamos uma parceria

“UMA DAS NOTÍCIAS SOBRE TECNOLOGIA VEICULADAS PELA REVISTA CHEGOU A FICAR ENTRE OS DEZ DESTAQUES DA SEMANA NO GOOGLE.”



ARQUIVO ACONSEG-RJ

inédita com o Instituto de Desenvolvimento Organizacional e Humano (IndoRH). Passamos a oferecer, em nossa sede, por preços acessíveis graças ao subsídio da Aconseg-RJ, cursos sobre Seguros, Saúde, Excel e Marketing Digital voltado à venda de seguros, entre outros temas de extrema relevância.

Formamos mais de 200 profissionais em menos de um ano, e a programação de 2018 já está a todo vapor. A Aconseg-RJ participou ainda do pioneiro Encontro Magno das Aconseg, que reuniu os presidentes das associações de Minas, Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul e representantes do mercado e das seguradoras locais, em Belo Horizonte. O debate foi sobre a força das assessorias como canal de distribuição de seguros. Em nossa apresentação, procuramos mostrar através de dados e fatos a importância e peso da nossa associação no mercado fluminense.

Com esse saldo positivo, começamos o segundo mandato otimistas e prontos para mais realizações, e com ainda mais certeza da satisfação de nossos associados. Conto com o apoio de Joffre Nolasco (1º secretário), Mário Roberto Santos (1º tesoureiro), Renato Rocha (2º secretário) e Rogério Soucasaux (2º tesoureiro) nessa nova empreitada. Obrigado pela confiança!

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente Aconseg-RJ, economista e corretor de seguros
A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconseg-RJ



Almoço com corretores na região serrana


 DIVULGAÇÃO SINCOR-RJ

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e os diretores Jorge Mariano, Nilo Rocha e Mauro Baccherine, estiveram em Teresópolis, em 9 de maio, para um encontro com os corretores da região, organizado pelo Delegado Sindical do município, Adevaldo de Freitas Filho. Participaram ainda as corretoras de seguros: Boechat, Lorenzi, Kimus Patrimonial, Ethic, Cupello e Di Filippo.

Na pauta do encontro, realizado no Restaurante Recanto dos Pescadores, constaram temas como o momento atual e futuro do mercado de seguros; problemas causados por pagamento de seguros através de débito em conta corrente na CEF, BB e Itaú; futuro da parceria entre a Mapfre e BB; proteção veicular; acordo de venda de seguros entre o Santander e HDI; postos de vistoria na cidade; e a viabilidade de cursos de aperfeiçoamento profissio-



■ **No Restaurante Recanto dos Pescadores**, no Centro de Teresópolis, os corretores de seguros que atuam na região se reuniram com a diretoria do Sincor-RJ para debater assuntos de interesse dos profissionais locais

nal, além do momento econômico e político do estado e do país.

Foram debatidos ainda a promoção de eventos/palestras junto à Associação Comercial e CDL de Teresó-

polis, para valorizar o profissional do município, e a intensificação de campanhas publicitárias, para que os habitantes deem preferência aos corretores locais.

Série de workshops no Rio de Janeiro

A Escola Nacional de Seguros vai promover uma série de workshops para corretores a partir de junho, no Rio de Janeiro. O primeiro será sobre Seguro na Era Digital, em 21/06 (18h30 às 21h45), que pretende ampliar a visão sobre o mundo digital e suas oportunidades para o corretor de seguros, demonstrando a importância do papel da tecnologia neste cenário de transformações. Seguro Garantia Judicial, em 28/06 (18h30 às 21h30) é o tema do workshop cujo foco é discutir as características do seguro utilizado no âmbito de processos que tra-



mitam no Poder Judiciário. Reforma Trabalhista - como afeta as pequenas e médias empresas, em 19/07 (18h30 às 21h45), vai esclarecer, sob o ponto de vista dos empregadores, os principais impactos da Lei 13.467/17, de forma resumida. As aulas serão ministradas na Av. Rio Branco, 277 – salas 201 e 202, Centro. Mais informações: unidadej@ens.edu.br



Habilitação de Corretores

Estão abertas as inscrições para as turmas do segundo semestre do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros – Capitalização, ministrado pela Escola Nacional de Seguros. Este é o primeiro dos três cursos que compõem a formação completa de corretores de seguros. As matrículas podem ser feitas até 30 de junho. Disponível em 17 localidades, o curso é composto por módulo único, com aulas presenciais e online de Capitalização, Teoria Geral do Seguro, Matemática Financeira, Mercado Financeiro de Estratégias de Comercialização de Seguros. Há também a possibilidade de adquirir em conjunto o segundo curso do programa, de Vida e Previdência. A Escola é a única instituição habilitada para oferecer a formação de corretores de seguros no Brasil. O investimento e a data de início das aulas variam de acordo com a opção escolhida. O endereço para mais informações e inscrições é sercorretor.com.br.

Novo marco regulatório para a Capitalização

A Circular Susep nº 569/2018, publicada no início de maio no Diário Oficial da União, estabeleceu um novo marco regulatório para a operação de Capitalização. Com o novo normativo, os títulos passam a ser estruturados em seis modalidades: tradicional; instrumento de garantia; compra programada; popular; incentivo e filantropia premiável. A íntegra da circular está disponível na seção 'Atos Normativos' do site da Susep (www.susep.gov.br). A circular entrará em vigor 120 dias a contar da data de sua publicação.

Encontro em Volta Redonda

 DIVULGAÇÃO SINCOR-RJ



■ **A diretoria do Sindicato** também participou de almoço com os corretores em Volta Redonda, para tratar de temas como o cenário econômico atual, a evolução tecnológica do mercado no país e o Simples Nacional, entre outros

A diretoria do Sincor-RJ também esteve em Volta Redonda, no Sul Fluminense, no dia 16 de maio, onde se reuniu com corretores da região também para debater temas de interesse da categoria. O encontro aconteceu no Hotel Bela Vista, com a participação do presidente Henrique Brandão, dos diretores Jorge Mariano e Nilo Rocha, e do representante do Sindicato no Sul Fluminense, Luiz Henrique da Silva Souza.

Na pauta do evento, estavam assuntos relacionados ao cenário econômico nacional, evolução tecnológica do mer-

cado de seguros no Brasil e no mundo, problemas em relação às seguradoras, Simples Nacional, proposta para realização de workshop envolvendo principais seguradoras (Porto Seguro, SulAmérica, Liberty, Tokio Marine, HDI, Mapfre e Bradesco), domínio dos seguros de benefícios no mercado mundial como oportunidade de crescimento no mercado interno, combate às associações e cooperativas de proteção veicular, desenvolvimento de projeto pelo Sincor-RJ para valorização da atuação dos corretores como agentes de transformação e proteção.

Aprovado PL que trata de cooperativas e associações

Projeto de Lei Complementar, originário do PL 3139/15, de autoria do deputado Lucas Vergílio, que trata da atuação irregular das cooperativas e associações de proteção veicular, foi aprovado na Comissão Especial da Câmara, que analisa a matéria. Depois de o projeto ser aprovado no Senado e sanciona-

do pelo presidente da República, as associações e cooperativas que comercializam a proteção veicular terão um prazo de 180 dias para se regularizar e se adaptar aos novos preceitos legais, deixando de operar à margem da lei e seguindo o marco regulatório aprovado pela Susep e CNSP.

Greve dos caminhoneiros x proteção do seguro

A paralisação dos caminhoneiros em todo o país impactou todos os setores da economia. A falta de entrega de produtos pode ter causado perdas de mais de R\$ 10 bilhões – valor que não inclui mercadorias importadas ou exportadas que não chegaram a seu destino, o que reforça a necessidade de proteção do seguro também para os donos das mercadorias. O Decreto 61.867/67, que regula os seguros obrigatórios no Brasil, prevê a contratação do seguro tanto para o proprietário da carga (que pode ter coberturas adicionais contra greve, por exemplo) quanto para o transportador.



ARQUIVO P&S

Sincor-RJ mantém atendimento a vítimas de trânsito

O Sincor-RJ publicou nota nos Jornais O Globo e Extra no dia 08/06, informando à população do estado do Rio de Janeiro que continua prestando atendimento gratuito e com agilidade às vítimas de trânsito e a seus beneficiários, com vistas ao recebimento do seguro DPVAT. O atendimento está sendo feito tanto na sede do Sindicato, na Rua dos Mercadores 10, no Centro da Capital, quanto nas 18 Delegacias Sindicais que a entidade mantém nas diversas regiões do estado. A indenização do seguro DPVAT é um direito de todo cidadão que seja envolvido em acidentes de trânsito, e o Sincor-RJ entende que, como representante dos corretores de seguros – cuja missão é proteger a sociedade – é seu dever levar esclarecimentos à população. Para isso, mantém uma equipe qualificada que presta atendimento gratuitamente.

Sincor-RJ cria Comitê de Tecnologia

O Sincor-RJ criou recentemente o Comitê de Tecnologia, que conta com três profissionais especializados no assunto, além do Diretor de Ensino, Arley Boullosa: Julio Fazenda (Ibrowse), Maurício Mello (Proevo) e Israel Martins (Dino Marketing Digital). A primeira reunião do Comitê ocorreu em maio com a participação de 16 corretores que se inscreveram para contribuir com os debates. A proposta é criar ferramentas adequadas às reais necessidades da categoria. Na reunião, Fazenda apresentou o robô virtual SOLO,

que utiliza inteligência artificial e será adaptado para o segmento de seguros, inicialmente para auxiliar no ensino e na qualificação profissional dos corretores. Mello apresentou o programa de gestão Proevo para corretoras, que será modulado e finalizado com a participação dos corretores. O sistema servirá para fazer gestão de processos, CRM e gestão financeira. Martins destacou como a internet e as redes sociais podem gerar oportunidades de negócios e facilitar o relacionamento com os clientes.

Susep: novas regras para RC de Automóveis

Nova Circular Susep 570/18, publicada em 24 de maio, estabelece a obrigatoriedade do envio de informações, pelas seguradoras brasileiras, referentes a convênios estabelecidos com seguradoras estrangeiras para operação dos seguros Carta Verde (RC do proprietário e/ou condutor de veículos terrestres em viagem internacional por danos causa-

dos a pessoas ou objetos não transportados; Carta Azul (RC do transportador em viagem internacional por rodovias por danos causados a pessoas ou coisas, à exceção da carga transportada) e RCTR-VI-C (RC do transportador em viagem internacional por danos causados à carga). Veja a íntegra da Circular no site da Susep: www.susep.gov.br



SEU CLIENTE PODE NÃO TER PLANOS PARA O FUTURO, MAS NÓS TEMOS VÁRIOS.

O **Plano de Vida Icatu** oferece seguros de Vida e Previdência que combinam com o seu cliente. São as melhores soluções para a proteção dele e das pessoas que ele ama em todos os momentos da vida.



soluções para cada fase da vida

Entre em contato e conheça as soluções de Vida e Previdência que o **Plano de Vida Icatu** oferece.

icatusseguros.com.br

Icatu
SEGUROS

CRÉDITO CONSIGNADO SICOOB INSS

A oportunidade*
que você queria
para viver o melhor
da vida.

Confira:

- . Parcelas fixas
- . Taxas menores
- . Prazos maiores
- . Sem avalista

Sicoob Creditor RJ

Rua do Rosário, 99-5º andar
Centro – Rio de Janeiro (RJ)
Tel: (21) 2509.1511
sicoobcredicorrj.com.br

Ouvidoria: 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex.: 8h às 20h
www.ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala:
0800 940 0458

*Operação sujeita à análise e aprovação de crédito.