



Revista
**Previdência &
Seguros**

ANO 76 • Nº 652 • NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2016

 SINCOR-RJ



VI ENCONSEG

**EVENTO CONCLAMA OS CORRETORES
A APRENDER, VENDER E VENCER**

Campanha Talento de Seguros.

UMA MARÉ DE NOVAS OPORTUNIDADES RUMO AO SUCESSO.

A Bradesco Seguros está ao seu lado em mais uma edição da Campanha Talento de Seguros. Com você, Corretor, vamos superar os desafios e comemorar mais um ano de vitórias porque juntos somos mais fortes.

Confira o regulamento no site talentodeseguros.com.br ou no Site Assessorias, em bradescoseguros.com.br



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros

É melhor ter.



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
Secretário Geral: José Wanderley Cavalheiro
2º Secretário Geral: Mauro Baccherini dos Santos
Diretor 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: Emilio Rodrigues Gomes
4º Membro: Fernando Antônio Moraes Monteiro de Castro
5º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
6º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
7º 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: Renato dos Anjos Braga
3º 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
Terésopolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • **Itaboraí:** Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Macaré:** Marcelo de Almeida Vianna Reid • **Magé:** Carlos Pedro Egger • **Maricá:** Francisco de Sá Pinto • **Nilópolis:** Ivo Ferreira da Silva Leal • **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 • **Região dos Lagos:** Marcos Vinícius da Silva Nogueira

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, Ciça Guedes, Francisco Luiz Noel, Gabriel Oliven e Luiz Lourenço

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação
Fotografias: Agência Brasil, Ari Versiani, Arquivo P&S, Factual Comunicação, Freeimagens, Mirian Fichtner, Rosane Bekierman e divulgação empresas
Publicidade: Farnezi & Associados
Tel.: (21) 2548-7778 • antoniofarnezi@ig.com.br
Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

VI ENCONSEG

A SEXTA EDIÇÃO DO EVENTO PROMOVIDO PELO SINCOR-RJ, EM OUTUBRO, REUNIU AS PRINCIPAIS LIDERANÇAS DO MERCADO DE SEGUROS E DE ÓRGÃOS REGULADORES NA MESA DE ABERTURA, MOSTRANDO A IMPORTÂNCIA DOS CORRETORES PARA O DESEMPENHO DO SETOR. O PAPEL QUE CABE A ESSES PROFISSIONAIS NA RETOMADA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS DEU O TOM AOS DEBATES, QUE VERSARAM SOBRE O TEMA "APRENDER, VENDER E VENCER. VAMOS JUNTOS?". A OBJETIVIDADE DAS PALESTRAS E A SELEÇÃO CRITERIOSA DOS DEBATEDORES ATRAÍRAM UMA PLATEIA ATENTA, QUE LOTOU O AUDITÓRIO DO CENTRO DE CONVENÇÕES DA SULAMÉRICA.

06

Expectativas 2017

APÓS UM LONGO PERÍODO DE INSTABILIDADE POLÍTICA E ECONÔMICA, A CHEGADA DE 2017 INSPIRA CAUTELA E OTIMISMO MODERADO. MAS ESPECIALISTAS VEEM SINAIS DE QUE A RECUPERAÇÃO GRADUAL ESTÁ A CAMINHO.

12

Recadastramento

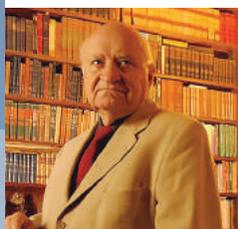
CAMPANHA DO IBRACOR PREDENDE DIFUNDIR ENTRE CORRETORES E EMPRESAS DE CORRETAGEM A IMPORTÂNCIA DE A ATIVIDADE SER AUTORREGULADA, PARA VALORIZAR BOAS PRÁTICAS PROFISSIONAIS E APRIMORAR O SETOR.

16

Educação em Seguros

CNSEG LANÇA O PROGRAMA DE EDUCAÇÃO EM SEGUROS, UM CONJUNTO DE AÇÕES QUE AMPLIAM A PERCEPÇÃO SOBRE SEGUROS E SUA IMPORTÂNCIA PARA A SOCIEDADE. AS AÇÕES VÃO AJUDAR A NORTEAR A TOMADA DE DECISÕES DO CONSUMIDOR.

18



Ex-presidentes

UMA HISTÓRIA DE LUTAS EM DEFESA DA VALORIZAÇÃO DO CORRETORES E DO DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS MARCOU A PASSAGEM DE CHRISTOVÃO DE MOURA, PAULO GYNER E NILSON GARRIDO NO COMANDO DO SINCOR-RJ.

20

Venda on-line

A COMERCIALIZAÇÃO DE SEGUROS POR MEIO ELETRÔNICO TEM DOMINADO AS DISCUSSÕES NO MERCADO. A POLÊMICA AUMENTOU COM O SURGIMENTO DA YOUSE SEGUROS E A RECENTE PUBLICAÇÃO DE NORMA DA ANS REGULAMENTANDO A COMERCIALIZAÇÃO DE PLANOS DE SAÚDE PELA INTERNET.

24

É preciso manter o foco e ficar atento às armadilhas

O clima natural de alegria no final de ano não pode mascarar nem fazer os corretores de seguros perderem o foco em questões de extrema relevância, que irão afetar seriamente seus negócios, em um futuro muito próximo. Há, no momento, pelo menos, duas armadilhas que precisam ser desarmadas ou evitadas o quanto antes.

A primeira delas é a recente norma publicada pela ANS que regulamenta a venda de planos de saúde por meio eletrônico. Os corretores de seguros, que perderam o "bonde da história" nesse segmento, no passado – aliás, por culpa própria – não podem nem devem aceitar passivamente agora que, sob uma falsa motivação modernista, a sociedade fique sem a devida orientação de profissionais qualificados no momento da contratação de um produto que servirá para proteger a saúde de sua família.

As autoridades precisam rever essa questão e fazer os ajustes necessários, pois há o sério risco de se aumentar ainda mais a temida judicialização no setor de saúde suplementar, pois consumidores mal orientados não irão pensar duas vezes antes de buscar seus direitos na Justiça.

A outra armadilha é a forma absurda, desrespeitosa e sem compromisso com a ética, utilizada pela Youse para se apresentar ao mercado. Escorada na força política da sua controladora, a Caixa Seguros, essa empresa vem ofendendo, sem pudor, os corretores de seguros e vendem gato por lebre para consumi-

dores desavisados. O pior é que seus dirigentes agem ao arrepio da lei, pois não há a indispensável e necessária autorização do órgão regulador do mercado, a Susep, para a comercialização de seguros pela Youse.

Os seguros vendidos escondem perigosas pegadinhas, como o seguro de vida com carência de 18 meses para a cobertura de morte natural e o seguro de veículos restrito basicamente às perdas totais, que não atendem às reais necessidades do segurado.

Junto com outras lideranças da nossa categoria, estamos trabalhando para frear essa ação temerária de aventureiros. Já

estivemos, inclusive, com o alto comando da Caixa Seguros, advertindo que a boa imagem dessa respeitada instituição está sob sério risco. E propusemos uma agenda positiva para que o problema seja resolvido o quanto antes.

A primeira batalha foi vencida, com a obtenção de liminar na Justiça Federal, que proíbe a Youse de comercializar seguros, renovar apólices vigentes e divulgar seus serviços no site. Mas vamos continuar atuando em todos os campos possíveis para impedir o avanço desse modelo de vendas de seguros apregoado pela Youse, que é altamente prejudicial aos interesses dos consumidores. O que eles propõem é algo como hospitais sem médicos, ou seja, um cenário que aumenta exponencialmente o risco de morte do paciente. Não estamos nos guiando pelo corporativismo – mas estamos cumprindo nossa missão de defender o consumidor.

Feito os alertas, desejo aos corretores e corretoras de seguros do Rio de Janeiro e a seus familiares um final de ano repleto de alegrias. Tenho certeza de que os 12.295 profissionais em atividade neste estado, pessoas físicas ou jurídicas, têm a qualificação necessária para superar eventuais obstáculos e conquistar muitas vitórias no próximo ano.

Feliz 2017!

Henrique Brandão

PRESIDENTE



ARI VERSIANI



SEGUROS



publicis

Chegou a Seguros SURA, a 5ª maior
companhia de seguros da América Latina.

Quando você avança, nós avançamos com você.

Agora você pode contar com a Seguros SURA, uma seguradora com mais de 70 anos de experiência e solidez de mercado. Nós chegamos ao Brasil para acompanhar milhões de clientes que, como você, não deixam de avançar.

SURA, Seguros com Gerenciamento de Tendências e Riscos.

ARGENTINA - BRASIL - COLÔMBIA - CHILE - MÉXICO - EL SALVADOR - PANAMÁ - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAI

SEGUROS SURA S.A. - CNPJ: 33.065.699/0001-27

www.segurossura.com.br

Debates buscaram desenhar um futuro melhor para o corretor

POR **LUIZ LOURENÇO**
E **BIANCA ROCHA**

A sexta edição do Enconseg, promovido pelo Sincor-RJ em 28 outubro, consolidou o perfil de um encontro essencialmente técnico, que busca em fatos passados e no cenário presente os indícios do que poderá ocorrer no futuro, sempre sob a ótica do corretor de seguros. O auditório do Centro de Convenções da SulAmérica, no Centro do Rio, mais uma vez ficou lotado por uma plateia atenta, que se dedicou com atenção aos debates que pretenderam ajudar a desenhar um rumo melhor para o setor.

“OS CORRETORES TÊM PAPEL FUNDAMENTAL NA RETOMADA DO CRESCIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS. PARA ISSO, DEVEM INVESTIR NA QUALIFICAÇÃO CONTÍNUA E ASSIM CONTRIBUIR DE FORMA RELEVANTE PARA A OFERTA DE PRODUTOS MAIS ADEQUADOS.”

JOAQUIM MENDANHA
SUSEP

“A EXPANSÃO CONTÍNUA DO MERCADO DE SEGUROS É FUNDAMENTAL PARA UM SISTEMA QUE TEM O MUTUALISMO COMO PRINCÍPIO. NESSE SENTIDO, A CRESCENTE PARTICIPAÇÃO DOS CORRETORES NESTE PROCESSO É ESTRATÉGICA.”

JOSÉ CARLOS ABRAHÃO
ANS

Na abertura do evento, as principais lideranças do mercado de seguros e de órgãos reguladores discutiram o tema “Aprender, Vender e Vencer. Vamos Juntos?”. O papel que cabe ao mercado e ao corretor de seguros neste momento e o início da retomada do crescimento econômico do país deram o tom aos discursos.

“O corretor de seguros tem uma missão social de suma importância. Ele é protagonista nesse processo de retomada do crescimento do setor”, afirmou o superintendente da Susep,

Joaquim Mendanha. Para ele, a categoria deve investir na qualificação e no conhecimento para melhor desempenhar esse papel.

O trabalho desenvolvido pelo corretor tem sido fundamental para o sucesso de novos produtos, como é o caso do seguro popular, na avaliação do presidente da FenSeg, João Francisco Borges da Costa. “O corretor conhece as necessidades dos donos dos veículos e vai ajudar as empresas a determinarem o grau de penetração do produto”, assinalou.

Na visão do executivo, o seguro popular pode compensar a queda nas vendas do produto tradicional, em função da redução do número de veículos zero vendidos no país em função da crise. “Se nada for feito agora, a frota de veículos segurados cairá dos atuais 17 milhões de unidades para menos de 15 milhões até 2021”, advertiu.

Para o presidente da CNseg, Márcio Coriolano, “há sinais de recuperação da mais grave crise brasileira dos últimos 50 anos” e o mercado de seguros deve ser mais proativo para estar no centro das políticas públicas do país. “O mercado tem R\$ 840 bilhões de reservas técnicas, o que o





■ **Mesa de abertura:** Marco Barros, Joaquim Mendanha, Armando Vergílio, Marcio Coriolano, Solange Beatriz, Henrique Brandão, José Carlos Abrahão, Edson Franco, João Francisco Borges da Costa e Gabriel Portella.

“O BRASIL ESTÁ SUPERANDO AS DIFICULDADES E A ECONOMIA DEVE VOLTAR AOS TRILHOS. NOSSO SETOR TEM UM PAPEL DECISIVO NO PROCESSO DE RETOMADA DO DESENVOLVIMENTO. E ESTE TIPO DE EVENTO AGREGA VALOR E GERA NOVOS CONHECIMENTOS.”

ARMANDO VERGILIO
FENACOR

A voz do governo – Já o presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), José Carlos de Souza Abrahão, disse que o Enconseg foi uma excelente oportunidade para promover a troca de experiências e ajudar na superação das dificuldades. “Essas são ações importantes para que o setor possa oferecer produtos de mais fácil acesso aos consumidores, de melhor qualidade e de maior sustentabilidade”, frisou.

O evento agrega valor ao trabalho do corretor e gera conhecimentos e novas oportunidades para esses profissionais, destacou o presidente da Fenacor, Armando Vergílio. Para ele, o país logo voltará a crescer e o corretor de seguros terá um papel fundamental nesse processo. “O Brasil está começando a superar as dificuldades e a economia deve voltar a crescer. O setor de seguros terá um papel decisivo no processo de retomada do desenvolvimento.”

“TEMOS QUE SER INCANSÁVEIS EM EXIGIR DOS TRÊS PODERES QUE O SEGURO OCUPE O MESMO PATAMAR DE OUTRAS INDÚSTRIAS BRASILEIRAS. O SETOR MOVIMENTA R\$ 840 BILHÕES EM GARANTIAS TÉCNICAS E DEVE ESTAR NO CENTRO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS.”

MARCIO CORIOLANO
CNSEG

coloca, em termos de importância econômica, acima ou no mesmo status das indústrias automobilística e farmacêutica, por exemplo”, destacou.

A importância do Enconseg para todo o mercado foi acentuada também pelo presidente da FenaCap, Marco Barros, que considera indispensáveis eventos



Audiência. O público mais uma vez lotou o auditório do Centro de Convenções da SulAmérica, para acompanhar as palestras da programação

“VEJO ESSE MOMENTO COMO MÁGICO PARA O PAÍS, QUE ESTÁ SAINDO DA CRISE E NOS DÁ UMA OPORTUNIDADE RARA DE PRATICAR O TEMA DESSE ENCONTRO. O MERCADO ESTÁ UNIDO NA DEFESA DE SEUS OBJETIVOS.”

GABRIEL PORTELLA
SULAMÉRICA

como esse, que aproximam todos os atores e abrem caminho para que os corretores se interessem pela distribuição dos produtos de capitalização.

Para o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, a crise estimula uma revisão de valores e de paradigmas e obriga o consumidor a levar mais a sério o planejamento do futuro. Para isso, ele precisa da ajuda do mercado de seguros. “A longevidade impõe mudanças no sistema previdenciário e o corretor deve se especializar para informar o consumidor com clareza e didática.”

Mercado potencial – As oportunidades de novos negócios para os corretores na Saúde Suplementar foram destacadas pela presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes. “Na cidade do Rio, apenas 55% da população são protegidos por planos privados de saúde. No interior, esse percentual cai para 35%, o que abre um mercado potencial à espera de corretores dispostos a explorá-lo”, sugeriu.

Otimista, o presidente da SulAmérica, Gabriel Portella, anfitrião do evento, disse que o mercado de seguros vive “um momento mágico”, apesar da crise na economia. “Há um ambiente apropriado para um salto na regulação e uma oportunidade rara para o setor”, assinalou.

Por fim, o presidente do Sincor RJ, Henrique Brandão, muito emocionado pela audiência qualificada do VI Enconseg, disse que é preciso definir uma agenda positiva, que coloque o seguro

em lugar de destaque no cenário nacional. “Devemos ser protagonistas das mudanças e agir, efetivamente, como os grandes agentes da transformação social no Brasil.”

“A PESSOA MAIS IMPORTANTE NESTA PLENÁRIA É SUA EXCELÊNCIA, O SEGURADO. É PARA ELE E POR ELE QUE NÓS TRABALHAMOS. A INDÚSTRIA DE SEGUROS BUSCA REPRESENTATIVIDADE NA ECONOMIA. VAMOS TER ORGULHO DO QUE FAZEMOS.”

HENRIQUE BRANDÃO
SINCOR-RJ



País vive um ponto de inflexão

O Brasil mudou muito nos últimos anos, mas vive atualmente um momento crítico e desafiador. A afirmação foi feita pelo jornalista Dony De Nuccio, âncora do Jornal da Dez da GloboNews, que falou sobre a conjuntura econômica brasileira. De forma didática e lúdica, ele fez análises e comparações com outros países e afirmou que o Brasil vive um ponto de inflexão – ponto de ruptura que traz inéditas oportunidades.



FACTUAL COMUNICAÇÃO

Na opinião do jornalista, o país chegou ao fundo do poço e não há outro caminho a não ser retomar o crescimento econômico. Para ele, esse momento de retomada econômica é crucial para as empresas traçarem estratégias de ajustes, aproveitando o cenário de fim de crise como oportunidade de crescimento. “Haverá uma seleção natural. Algumas empresas vão quebrar, mas as que souberem aproveitar esse ponto de inflexão sairão da crise ainda mais fortes.”

Uma questão importante para a sobrevivência das empresas, pontuou De Nuccio, é a propaganda, que deve ser assertiva para atrair o consumidor. Ele citou um estudo da Universidade de Stanford, que mostrou o paradoxo da escolha diante do excesso de opções: uma amostra de 34 tipos de geleia

atraiu 3% dos consumidores; contra 30% que foram atraídos por outra com seis tipos do produto.

“O excesso de opção imobiliza e não ajuda o consumidor a se decidir. Com os produtos do seguro acontece a mesma coisa: é preciso oferecer opções de acordo com o perfil e o interesse do cliente”, comparou.

De Nuccio usou dados macroeconômicos como inflação, dívida interna, encolhimento do PIB brasileiro e a urgência da reforma da previdência para mostrar que a perspectiva de um novo ciclo de desenvolvimento econômico se baseará no conjunto de fatores que fazem do país um lugar propício para os investimentos de longo prazo. “O Brasil é um país democrático, sem conflitos armados, com câmbio favorável e um enorme mercado interno”, concluiu.

“O PONTO FORTE DO EVENTO É A OBJETIVIDADE. O TRABALHO É FEITO EM UM DIA, SEM ESTANDES OU ENTRETENIMENTO. O FOCO SÃO AS PALESTRAS DE ASPECTOS TÉCNICO, COMERCIAL E MOTIVACIONAL, QUE APRIMORAM O CONHECIMENTO DOS CORRETORES E PROMOVEM A TROCA DE EXPERIÊNCIAS.”

RICARDO GARRIDO
VICE-PRESIDENTE LICENCIADO DO SINCOR-RJ E UM DOS ORGANIZADORES DO EVENTO

“É UMA SATISFAÇÃO GRANDE PODER APOIAR NOVAMENTE ESSA INICIATIVA, POIS ACREDITAMOS NA IMPORTÂNCIA DO DEBATE E DO RELACIONAMENTO PARA O FORTALECIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS. O ENCONTRO COM NOSSOS PARCEIROS É FUNDAMENTAL PARA ENCARAR OS DESAFIOS DO SETOR E PENSAR NOVAS SOLUÇÕES, ESTREITANDO LAÇOS COM OS PRINCIPAIS AGENTES DO MERCADO.”

MATIAS ÁVILA
VICE-PRESIDENTE COMERCIAL DA SULAMÉRICA

Como vender de forma inteligente

Um dos mais respeitados especialistas em vendas do Brasil, Raul Candeloro abordou temas que interessam muito aos corretores: gestão, liderança e novas técnicas de venda. “Todos querem vender mais, mas poucos se preocupam em fazer isso de forma inteligente, fidelizando clientes e política de motivação. A diferença pode estar numa grande ideia que mudará a estratégia da empresa”, destacou.

Intitulada “Alta Performance em vendas”, a palestra trouxe para o

debate os dez princípios para que o profissional seja bem-sucedido na área comercial: objetivos claros; foco no que vai fazer; entender o motivo das ações; ter planos B, C e D; avaliar hábitos de sucesso; ser otimista e realista; ter receptividade ao feedback; disciplina; melhoria contínua; e gratidão.

Na parte da tarde, a palestra ‘Gerando Falcões - Inspirando e provando que todos podem’, foi o tema da apresentação do jornalista, escritor, roteirista e empreendedor social Eduardo Lyra. Ele mostrou como é importante dia-

logar e alinhar propósitos para alcançar objetivos em comum. “Não importa de onde você vem, mas sim para onde vai.”

A palestra pretendeu incentivar e motivar os profissionais a alcançar objetivos e mostrar resultados para a empresa. A apresentação foi encerrada com uma dica aos empresários: “Para crescer, evoluir e gerar resultados, o profissional precisa ser tratado de forma estratégica nas empresas”.

“FIQUEI IMPRESSIONADA COM A QUALIDADE DAS PALESTRAS, SOBRETUDO AS MOTIVACIONAIS. SAÍMOS DE LÁ COM VONTADE DE TRABALHAR AINDA MAIS. ESTE É UM MOMENTO DE OPORTUNIDADE E O TEMA DO ENCONTRO NÃO PODERIA SER OUTRO. PARA MIM, CONTRIBUIU DEMAIS E FOI MUITO GRATIFICANTE.”

ANA CAROLINA BOLDUAN
VICE-PRESIDENTE
CENTAURO-ON

“O EVENTO FOI MUITO POSITIVO GRAÇAS ÀS INFORMAÇÕES TRANSMITIDAS NAS PALESTRAS DE ALTA QUALIDADE; ALÉM DE SER UMA OPORTUNIDADE DE REVER AMIGOS. AS PALESTRAS DÃO AO CORRETOR MAIS CONDIÇÕES PARA ARGUMENTAR COM OS CLIENTES. PRETENDO IR TAMBÉM ÀS PRÓXIMAS EDIÇÕES.”

NELSON MORGADO
CONSELHEIRO DA MORGADO
CORRETORA DE SEGUROS

“O ENCONSEG FOI EXTREMAMENTE IMPORTANTE PARA A INTEGRAÇÃO DOS CORRETORES. NESTE MOMENTO DIFÍCIL PARA O RIO, É PRECISO UNIR O MERCADO. AS PALESTRAS TROUXERAM UM OLHAR DE INCONFORMISMO, FLEXIBILIDADE, MOTIVAÇÃO E MUDANÇA. PRECISAMOS PENSAR NO FUTURO. O CLIENTE MUDOU!”

SERGIO MENDONÇA
DIRETOR COMERCIAL DA
PORTO SEGURO/RJ



O corretor e as ferramentas digitais

O presidente da SulAmérica Seguros, Gabriel Portella, na palestra sobre 'O papel do corretor de seguros na sociedade', falou sobre a mudança que vem ocorrendo na comunicação entre corretor e cliente por conta das inovações tecnológicas. Para ele, o mercado de seguros vive hoje um novo momento de disrupção, provocada pelas profundas transformações que as inovações tecnológicas estão trazendo para os negócios e para o comportamento dos clientes, cada vez mais conectados, informados e exigentes.

"Neste mundo novo, repleto de oportunidades e desafios para os players do mercado segurador, as ferramentas digitais podem e devem ser utilizadas pelo corretor, que é o elo central da cadeia, para conhecer ainda melhor o cliente e intensificar o relacionamento com ele, buscando agregar valor à relação e fidelizar a carteira", explicou.

Com o tema "A vida que vale a pena ser vivida", Clóvis de Barros Filho – consultor, professor e escritor – abordou a ética, a felicidade e o comprometimento, baseados nas escolhas que são feitas ao longo da vida. Para ele, tudo tem que ser

feito com muita dedicação e prazer. "A felicidade é um instante de vida que queremos repetir, que não queremos que se acabe".

Na avaliação de Clóvis, no universo corporativo e na vida pessoal, os profissionais são confrontados com a necessidade de escolhas e o caminho bem-sucedido deve levar em conta princípios, valores e ética. O consultor também falou sobre inovação: "Inovar é progredir e, para isso, é preciso autoconhecimento, confiança e coragem."

“O EVENTO ESTEVE EM PERFEITA SINTONIA COM OS TRABALHOS DO SINCOR-SP DE TRANSMITIR AO CORRETOR A IMPORTÂNCIA DA CAPACITAÇÃO E DO CONHECIMENTO. OS SINCORS EM TODO O PAÍS TÊM BUSCADO CENÁRIOS PROPÍCIOS PARA A CATEGORIA SE DESENVOLVER, CRIAR LAÇOS E PERMITIR QUE TODOS CRESCAM.”

ALEXANDRE CAMILLO
PRESIDENTE DO SINCOR-SP

“O TEMA DESTA EDIÇÃO TEVE TUDO A VER COM O CENÁRIO ATUAL E A IMPORTÂNCIA DOS CORRETORES. É PRECISO BUSCAR SINERGIA ENTRE SEGURADORAS E CORRETORES PARA AS OPORTUNIDADES QUE VIRÃO. O ACESSO À INFORMAÇÃO MUDOU O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR E NOS OBRIGA A REPENSAR O NOSSO NEGÓCIO.”

SÉRGIO MACHADO
DIRETOR COMERCIAL DA
MAPFRE SEGUROS

“OS TEMAS ESCOLHIDOS REPRESENTAM O COTIDIANO DOS CORRETORES DE SEGUROS. A APRESENTAÇÃO DE EDUARDO LYRA CHAMOU A ATENÇÃO, POIS SUA HISTÓRIA DE VIDA SE ASSEMELHA COM A DE MUITOS CORRETORES QUE COMEÇARAM SEUS NEGÓCIOS COM POUCAS OPORTUNIDADES E HOJE SÃO BEM-SUCEDIDOS.”

DANIEL DOS ANJOS
DELEGADO DO
SINCOR/RJ - NITERÓI

A chegada do ano novo inspira cautela e otimismo moderado

POR **GABRIEL OLIVEN**

O mercado de seguros carrega, por tradição, o símbolo da resistência em tempos de crises e cenários desfavoráveis. Afinal, momentos de incerteza são justamente aqueles em que empresas e indivíduos mais precisam resguardar seus patrimônios. Não por acaso, o setor vem registrando taxas de crescimento consistentes nos últimos anos, mesmo sob o impacto da recessão e do desemprego recorde. Após um longo período de turbulência, movido pela instabilidade política e econômica, a chegada de 2017 inspira cautela e otimismo moderado. Especialistas e profissionais do mercado veem sinais de que a recuperação gradual está a caminho.

Essa perspectiva está amparada em projeções oficiais sobre a economia brasileira. De acordo com o Relatório de Mercado Focus, do Banco Central, o Produto Interno Bruto (PIB) deve subir 1,13% em 2017, após três anos consecutivos de queda. Já a inflação medida pelo IPCA foi estimada em 4,9%, contra 6,8% este ano. Com base nesses dados, a Carta de Conjuntura do Setor de Seguros projeta um crescimento nominal do mercado de 10% no próximo ano – um avanço sim, mas longe de motivar euforia. O estado de alerta ainda vai durar um bom tempo.

“Com três anos seguidos de recessão, era inevitável que o mercado sentisse o baque. A taxa de crescimento do PIB prevista para 2017, embora pequena, sinaliza o fim deste ciclo e a retomada gradual de diversos setores, entre eles o de seguros”, afirma Lauro Faria, coordenador do portal Tudo Sobre Seguros, da Escola Nacional de Seguros.

Diversificação – De fato, o mercado não passou incólume à crise, especialmente os seguros dos ramos elementares. As tradicionais carteiras de automóveis ainda sofrem com a retração da indústria automobilística. No acumulado de janeiro a outubro, as vendas de veículos novos no Brasil caíram 22,3% em relação ao mesmo período de 2015, o que afetou duramente o desempenho de seguradoras e corretores. Apenas no terceiro trimestre do ano, a arrecadação do Seguro Auto teve queda real de 10%.

Essa retração também obrigou as empresas a sacrificar suas margens de lucro e a readequar as carteiras de negócios. Para recuperar o terreno perdido, elas terão que ser mais competitivas e garimpar novas oportunidades de negócios. Cada vez mais, diversificação é a palavra de ordem.



DIVULGAÇÃO

“A POPULAÇÃO VEM GRADUALMENTE SENTINDO A NECESSIDADE DE SER MAIS PROATIVA E A DEPENDER MENOS DO SUS E DO INSS. DAÍ A DEMANDA CRESCENTE POR PLANOS PRIVADOS DE SAÚDE E DE PREVIDÊNCIA.”

LAURO FARIA

No caso das corretoras de seguros, Lauro Faria aponta dois segmentos promissores em 2017: saúde suplementar e previdência privada. “A população vem gradualmente sentindo a necessidade de ser mais proativa e



a depender menos do SUS e do INSS. Daí a demanda crescente por planos privados de saúde e de previdência”, explica.

Seguros de pessoas – A retomada de outros grupos de seguros, segundo Faria, vai depender do padrão de recuperação da economia. Tradicionalmente, em períodos de crise econômica, saem na frente os setores exportadores e de agronegócios. “Com a demanda por máquinas e implementos, eles estimulam o investimento e a indústria. A renda eleva o consumo das famílias e o ciclo de alta começa a se retroalimentar. Os últimos a reagir costumam ser a construção civil e os setores que dependem de gastos públicos”.

Helio Portocarrero, consultor da CNseg e ex-superintendente da Susep, também se mostra otimista e aposta no crescimento dos seguros de pessoas em 2017. Ele destaca os produtos de Vida, sobretudo, os planos VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), que vêm registrando demanda crescente. “É um seguro com características previdenciárias, que garante indenizações em vida ao segurado. Trata-se de importante mecanismo de proteção para os brasileiros que desejam constituir uma reserva de longo prazo, garantindo renda futura”, disse ele, acrescentando que o temor em relação à reforma da Previdência também contribuiu para estimular a procura por esses planos privados.

Os números do mercado falam por si. No primeiro semestre deste ano, os aportes em planos de previdência privada somaram R\$ 52 bilhões – aumento de 13% frente ao primeiro semestre de 2015. Segundo a FenaPrevi, a cap-

Dicas para os corretores em 2017

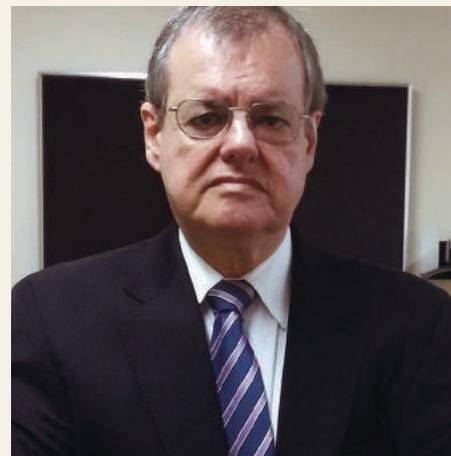
 Produtos em Alta	Produtos em Baixa 
<ul style="list-style-type: none">• Seguro de vida• Seguro educacional• Previdência complementar• Diversificação das carteiras de negócios• Venda cruzada de produtos (cross selling)• Uso de tecnologia e redes sociais para fortalecer relacionamento com cliente	<ul style="list-style-type: none">• Seguro garantia• Grandes Riscos• Concentração de seguros em uma só carteira• Falta de qualificação profissional• Canais convencionais de atendimento• Contato com cliente só na renovação da apólice

“É UM SEGURO (VGBL) QUE GARANTE INDENIZAÇÕES EM VIDA AO SEGURADO. TRATA-SE DE IMPORTANTE MECANISMO DE PROTEÇÃO PARA OS BRASILEIROS QUE DESEJAM CONSTITUIR UMA RESERVA DE LONGO PRAZO, GARANTINDO RENDA FUTURA.”

HELIO PORTOCARRERO

tação líquida (diferença entre depósitos e resgates) no período foi positiva em R\$ 25,6 bilhões, uma alta de 7,64%. E o número de brasileiros que investem em previdência privada alcançou 12,5 milhões entre janeiro e junho, contra 12,1 milhões um ano atrás.

Mais conservador em relação à perspectiva de reaquecimento do merca-



DIVULGAÇÃO

do, Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, acredita que os primeiros sinais de melhora só devem ser notados no segundo semestre de 2017. “Até lá, o setor vai andar de lado, em compasso de espera. Quando a economia se retrai, as pessoas têm dificuldade em viabilizar o seguro. A retomada só deve acontecer quando o cenário econômico ficar mais claro”, alerta Brandão. Ele acredita que os seguros populares, especialmente de automóveis, podem contribuir para essa recuperação.

A vez dos produtos com apelo popular

O cenário desafiador na economia também abriu oportunidades para explorar a fundo outros segmentos, que antes recebiam pouca atenção. Tanto as empresas seguradoras quanto as corretoras de seguros passaram a apostar em produtos com preços mais baixos e menor grau de penetração no mercado.

Com o orçamento apertado, o cliente tende a avaliar os gastos com mais rigor e contratar uma apólice somente quando encontra preços competitivos e produtos de maior valor agregado. As corretoras de seguros seguem essa linha de raciocínio, preocupadas em fortalecer os laços com os clientes.

Leonardo Braga, sócio da Chase

“AS CORRETORAS QUE ATUAM EM DIVERSOS SEGMENTOS LEVAM VANTAGEM, JÁ QUE CONSEGUEM RENTABILIZAR MELHOR SUAS OPERAÇÕES. MAS ESSA ESTRATÉGIA REQUER PROFISSIONAIS CADA VEZ MAIS QUALIFICADOS.”

MAURO MARINATTO

Corretora, afirma que é hora de prospectar novos negócios para compensar a redução das margens em alguns segmentos. Ele cita o seguro educacional como excelente opção para 2017, já que oferece boa perspectiva de ganhos e atrai as escolas face ao crescimento do desemprego e ao temor de inadimplência entre os pais de alunos.

“Mais do que nunca, devemos prestar atenção às oportunidades na nossa própria base de clientes. Por exemplo, oferecer um seguro residencial ou identificar a necessidade de um seguro de responsabilidade profissional para quem já é cliente da corretora pode aumentar os ganhos e fidelizar ainda mais esse consumidor”, garante.

Qualificação – Mauro Marinatto, sócio da RBM Corretora de Seguros, vai além e endossa a importância da diversificação, mas com uma ressalva. “As corretoras que atuam em diversos segmentos levam vantagem, já que conseguem rentabilizar melhor suas operações. Mas essa estratégia requer profissionais cada vez mais qualificados. É preciso agilidade na comunicação com os clientes e saber responder às necessidades de cada um. O cliente está mais exigente com a qualidade das informações e também com a velocidade em que elas chegam”, destaca Marinatto, que aposta nos segmentos de previdência privada, vida e os seguros de perda de renda.

O uso inteligente da tecnologia também é peça-chave na qualificação do corretor de seguros. Um número crescente de profissionais tem recorrido ao Customer Relationship Mana-



DIVULGAÇÃO

“OFERECER UM SEGURO RESIDENCIAL OU IDENTIFICAR A NECESSIDADE DE UM SEGURO DE RESPONSABILIDADE PROFISSIONAL PARA QUEM JÁ É CLIENTE DA CORRETORA PODE AUMENTAR OS GANHOS E FIDELIZAR AINDA MAIS ESSE CONSUMIDOR.”

LEONARDO BRAGA

gement (CRM), ferramenta que centraliza a comunicação e agiliza os processos de vendas. O CRM é útil porque facilita a prospecção e a organização da carteira de clientes. O sistema permite armazenar e compilar dados sobre o perfil do segurado, além de informações sobre apólices, produtos e valores. De quebra, agiliza o processo de comunicação, possibilitando enviar e-mails com propostas de seguros conforme o perfil do cliente e do bem segurado.



Entre depois de bater.

Extra



Processo Susep. 15414.001/197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo. Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

Certificação do Ibracor é um 'selo de qualidade' perante o mercado

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Difundir entre corretores e empresas de corretagem de seguros a importância de a atividade ser autorregulada, para valorização das boas práticas profissionais e aprimoramento do setor. Este é o objetivo da campanha programada pelo Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor), que abriu inscrições para seu quadro de associados em agosto, tornando realidade um anseio antigo da categoria.

"A pretensão é que em 2017 haja uma campanha desencadeada em parceria com os sindicatos de corretores, mantenedores do Ibracor, além da realização de palestras para divulgar os objetivos do instituto e o que ele tem a oferecer e a oportunizar aos associados", afirma o presidente interino da entidade autorreguladora, Gumercindo Rocha Filho. Ele foi alçado, em outubro, do posto de diretor Administrativo-Financeiro ao de presidente, no lugar de Paulo dos Santos, nomeado diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Uma das formas de apoio dos sindicatos ao chamamento dos corretores para o Ibracor será a valorização, perante as seguradoras, dos profissionais associados ao instituto. "A ideia é

"NOSSA INTENÇÃO É PROMOVER PALESTRAS PARA MOSTRAR QUE O FOCO NÃO É FISCALIZAR, MAS SIM ORIENTAR O CORRETOR A ESTAR SEMPRE EM DIA COM AS NORMAS DA SUSEP."

RICARDO GARRIDO

promover esses corretores diante das companhias, proporcionando a eles algum diferencial", antecipa o diretor de Normas Técnicas do Ibracor, Ricardo Garrido, vice-presidente licenciado do Sincor-RJ. "Nossa intenção é promover palestras para mostrar que o foco não é fiscalizar, mas sim orientar o corretor a estar sempre em dia com as normas da Susep."

Adesões em marcha – O Ibracor abriu as inscrições em 1º de agosto, por meio do site www.ibracor.org.br. Para solicitar o cadastramento, basta ao corretor criar uma senha e depois preencher a ficha de associação com seus dados, que devem estar atualizados no cadastro da Susep. A adesão ao Código de Ética Profissional, instituído pela Portaria nº 1 do instituto, editada em junho

de 2014, é requisito indispensável para a adesão ao instituto e deve ser efetuada no envio do pedido de inclusão.

Na condição de associado, o corretor passa a ter uma certificação, com efeito de selo de qualidade perante o mercado, e a dispor de orientações sobre o disciplinamento ético da atividade de corretagem de seguros. "O Ibracor vai realizar uma supervisão preventiva indireta, interagindo sempre que necessário com os seus corretores associados", adianta Gumercindo Rocha Filho. A entidade autorreguladora já submeteu à Susep, para aprovação, um plano de atuação para ser executado em 2017.

Gumercindo Rocha Filho adianta que um dos itens do plano é a remessa aos associados de um questionário "específico, elucidativo e orientativo", no qual os corretores terão esclarecimentos sobre aspectos da legislação. "As respostas servirão para termos um melhor posicionamento sobre a conduta dos corretores em relação aos seus controles internos e à regularidade no tocante ao cumprimento das normas em vigor", diz o presidente do instituto.

Além da supervisão preventiva indireta, Gumercindo Rocha Filho explica que a fiscalização direta também será exercida quando for necessária, a partir de 2017. "Ela poderá ocorrer a qualquer momento, caso haja denúncia ou reclamação de infração grave cometida por um corretor, procedente de consumi-



“ESSE TRABALHO DO IBRACOR JÁ CONSTITUI UMA SUPERVISÃO PREVENTIVA INDIRETA, POIS CONCORRE POSITIVAMENTE PARA QUE O CORRETOR FIQUE REGULARIZADO NA SUSEP.”

GUMERCINDO ROCHA

dores, seguradoras ou de entidades representativas do mercado de seguros”, avisa. A atuação disciplinar do Ibracor está restrita aos associados, podendo vir a estender-se a todos os profissionais por lei que está em discussão no Congresso Nacional.

Desafios a vencer – O Ibracor tem muito trabalho pela frente para incorporar a seu quadro de associados os corretores e empresas de todo o Brasil – um universo formado por cerca de 90 mil profissionais. Até meados de novembro, 372 corretores de vários estados haviam feito inscrições no instituto, com predomínio de profissionais dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro. “O objetivo é alcançar o maior número possível de associados a curto prazo”, diz Gumercindo Rocha Filho. A campanha com os sindicatos se insere nesse esforço de consolidação da autorreguladora.

Para estimular a associação, o Ibracor concedeu aos inscritos até o fim de 2016 a isenção das contribuições de ingresso e de manutenção referentes ao ano e a 2017. No processo de análise, várias solicitações foram devolvidas para correções, por incompatibilidade de dados em rela-

ção àqueles do cadastro da Susep. Nesses casos, os profissionais corriam o risco de responder a processo disciplinar na autarquia se fossem procurados por ela.

Ao devolver os pedidos, o Ibracor desempenha um de seus papéis como entidade auxiliar da Susep, que é o de orientar os associados a se adequar aos regulamentos e a outras normativas da autarquia. Nesse trabalho de supervisão indireta, o instituto aponta a cada corretor ou empresa a divergência encontrada em relação ao cadastro da superintendência e recomenda a atualização das informações, de forma a regularizar a sua situação perante a lei.

“Esse trabalho preliminar do Ibracor já constitui uma supervisão preventiva indireta, pois concorre positivamente para que o corretor fique regularizado na Susep, aten-

dendo a legislação em vigor”, destaca o presidente da autorreguladora. Para o corretor, o pleno atendimento dessas exigências cadastrais e a participação no instituto ganham importância porque os dados do Ibracor ficam disponíveis para consulta de qualquer seguradora interessada em saber se um determinado corretor é associado.

O Ibracor teve sua constituição autorizada pela Susep em outubro de 2013, por meio da Portaria 5.568. Em novembro de 2015, o instituto foi consagrado como autorreguladora única da categoria, com aval da Susep, graças a acordo entre o Sincor-RJ, Sincor-SP, Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).



DIVULGAÇÃO

Programa norteia tomada de decisões do consumidor

POR **BIANCA ROCHA**

Informação é a chave que abre novas portas para o mercado de seguros. Partindo desse conceito, a CNseg lançou o Programa de Educação em Seguros, um conjunto de ações que ampliam a percepção sobre seguros e sua importância no âmbito pessoal, familiar e na sociedade. Apresentado oficialmente no dia 19 de outubro, durante evento no Hotel Windsor Brasília, a iniciativa tem o objetivo de esclarecer questões ligadas ao mercado, reforçando junto à população a necessidade do planejamento financeiro. Ao longo do triênio 2016-2019, as ações vão ajudar a nortear a tomada de decisões do consumidor sobre seguros, previdência privada, saúde suplementar e capitalização.

As ações de transformação têm como pilares o desenvolvimento de guias, livretos e manuais, parcerias com instituições de ensino e órgãos de defesa do consumidor. O Programa inclui também colóquios e seminários, jogos interativos e ações na mídia, entre outras iniciativas. A CNseg lançou ainda uma rádio corporativa (Radioweb), um boletim mensal para jornalistas e campanhas na mídia tradicional e nas mídias sociais, além de promover workshops para a imprensa.

Outros destaques são o incentivo à Certificação Profissional do setor de seguros (CPC) e um documento de orientação para Educação em Seguros nas escolas. O Programa conta com a parceria de diversos agentes do mercado de seguros, entre eles, a Escola Nacional de Seguros (ENS), a Susep, a Fenacor e os sindicatos regionais das seguradoras.

Vantagens – O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, disse que o programa traz uma série de vantagens para os corretores e destacou várias outras iniciativas e projetos que foram desenvolvidos pela CNseg, Funenseg e Fenacor ao longo dos anos, com o intuito de informar e educar o consumidor de seguros, como o Projeto Cultura de Seguros e o Viver Seguro.

“O Programa Educação em Seguros da CNseg é de extrema importância e integra os agentes do setor em um único projeto e objetivo”, pontuou durante 1º Seminário Susep de Educação Financeira, que aconteceu em maio, no Rio de Janeiro. No evento, CNseg, Susep, Fenacor e ENS assinaram um protocolo de intenções em prol do desenvolvimento e da execução conjunta de programas relacionados à educação em seguros.

As ações de transformação do Programa Educação em Seguros fazem parte dessa estratégia, que agora

começa a ganhar corpo. Na opinião de Vergilio, o papel do corretor de seguros é de vital importância, pois confere capilaridade ao mercado. “Somos mais de 80 mil profissionais, importantes agentes disseminadores na ponta do mercado. Os corretores, nesse sentido, são as principais fontes de informação sobre os serviços e produtos do mercado de seguros. Os consumidores devem ser bem informados, para que possam se sentir seguros e protegidos”, pontuou.

“UMA POPULAÇÃO
MAIS INSTRUÍDA
E QUE PLANEJA
FINANCEIRAMENTE A
PROTEÇÃO DO SEU
PATRIMÔNIO, POR MEIO
DE ESCOLHAS ACERTADAS,
ATUA COMO UMA MOLA
PROPULSORA PARA O
DESENVOLVIMENTO DO
MERCADO DE SEGUROS E
DA PRÓPRIA ECONOMIA.”

MARCIO CORIOLANO

Fator de proteção – A iniciativa do programa, além de facilitar o acesso às informações do mercado, busca dar poder ao consumidor. Segundo o





■ **Planejamento.** De olho no futuro, programa pretende que a população reconheça o papel do seguro como fator de proteção e segurança

A penetração do seguro entre brasileiros

25% têm planos de saúde

26% fazem seguros de automóveis

14% das residências são seguradas

15% das áreas cultivadas têm seguro agrícola

Fonte: CNseg/2015

presidente da CNseg, Marcio Coriolano, é fundamental que a população e o governo conheçam o importante papel do seguro como fator de proteção e segurança. “Uma população mais instruída e que planeja financeiramente a proteção do seu patrimônio, por meio de escolhas acertadas, atua como uma mola propulsora para o desenvolvimento do mercado de seguros e da própria economia”, afirma Coriolano. Paralelamente, a iniciativa da CNseg deve influenciar o comportamento dos segurados, reduzindo entre 15% e 25% o volume de reclamações em relação ao número de apólices, até 2020.

As dimensões do mercado de seguros no Brasil justificam a preocupação da CNseg

com a educação em seguros dos consumidores. O setor responde hoje por 6,2% do Produto Interno Bruto (PIB) e compreende 45% dos prêmios de seguros da América Latina, ocupando a 13ª posição no ranking mundial. Somente nos seis primeiros meses deste ano, a arrecadação alcançou R\$ 113,9 bilhões, um montante superior aos resultados das indústrias automobilística e farmacêutica. “Esses números mostram que as seguradoras ainda têm muito a conquistar”, diz o diretor-geral executivo da CNseg, Marco Antonio Barros.

O diretor-executivo da Escola Nacional de Seguros, Renato Campos, também destaca a importância do Programa,

não só para os consumidores como também para os demais agentes do mercado. Para os cidadãos brasileiros, é um instrumento fundamental de inserção social, pois difunde conceitos de planejamento financeiro relacionado a seguros, previdência privada, saúde suplementar e capitalização, e permitirá que milhões de famílias tomem decisões mais acertadas no momento de proteger vidas e patrimônio.

“Para a indústria de seguros, trata-se de uma iniciativa absolutamente relevante, que fará o mercado ampliar a visibilidade e o diálogo com todas as camadas da sociedade brasileira”, concluiu.

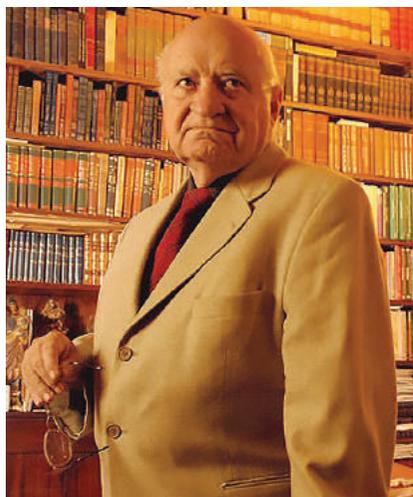
Memórias vivas das lutas do Sincor-RJ

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Uma história de lutas em defesa da valorização profissional do corretor e do desenvolvimento do mercado de seguros. Os ex-presidentes do Sincor-RJ Christovão de Moura (98 anos), Paulo Gyner (88) e Nilson Garrido (77) são a memória viva da trajetória da categoria e do sindicato nas últimas seis décadas. Em comum entre os três, as lutas recompensadas por conquistas que melhoraram as condições de trabalho dos profissionais e dignificaram a atividade, vital para a difusão dos benefícios da proteção do seguro entre os brasileiros.

No comando da entidade de 1955 a 1969, Christovão de Moura foi um dos líderes da mobilização que resultou na regulamentação da profissão de corretor de seguros, por meio da Lei 4.594, aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada em 29 de dezembro de 1964. O reconhecimento da atividade era reivindicado pela categoria havia uma década e unia sindicatos de vários estados, liderados pela entidade do Rio. A lei tornou obrigatória a participação do profissional qualificado na contratação de seguros e a comissão correspondente, exceto nas operações diretas entre clientes e seguradoras.

“A Lei 4.594 foi nosso êxito maior na época. Levamos muitos anos para conseguir aprová-la, garantindo estabilidade e status social ao corretor e estabelecen-



MIRIAN FICHTNER

“LEVAMOS MUITOS ANOS PARA CONSEGUIR APROVAR A LEI 4.594, GARANTINDO ESTABILIDADE E STATUS SOCIAL AO CORRETOR E ESTABELECENDO REGRAS PARA O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO.”

CHRISTOVÃO DE MOURA

do regras para o exercício da profissão. Os profissionais passaram a ter condições de trabalho mais dignas”, afirma Christovão, recordando a conquista, que se tornaria um marco referencial da atividade. Com a lei, pessoas não qualificadas que intermediavam a contratação

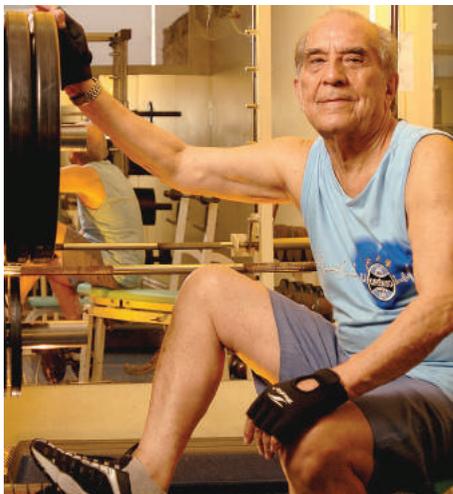
de seguros foram excluídas do mercado, que ingressou numa nova fase, caracterizada pela profissionalização.

Quando a lei foi conquistada pelo movimento dos corretores, precedendo em um dia a criação do Banco Central, pela Lei 4.595, os bancos começavam a negociar seguros diretamente com os correntistas, muitas vezes condicionando sua contratação à compra de um produto, à liberação de empréstimos e a outros serviços. O ex-presidente, que voltaria a comandar o Sincor-RJ de 1972 a 1973, liderou também a luta contra as vendas casadas – como essas operações eram chamadas –, a exemplo de outros presidentes do sindicato naquela época, entre eles, Paulo Gyner, que exerceu o posto entre 1974 e 1979.

Seguro sem corretor – A grande vitória lembrada por Gyner, porém, foi a de sensibilizar o governo do general Ernesto Geisel a desistir de projeto de lei enviado ao Congresso Nacional, que traria resultados drásticos para os corretores, se viesse a ser aprovado. A proposição sugerida por líderes sindicais das seguradoras previa que a contratação de seguro com prêmio no valor de até cinco salários mínimos poderia ser feita sem a intermediação de corretor. Na prática, essa dispensa seria um golpe mortal na categoria, pois atingiria o seguro de automóveis, carro-chefe da corretagem.

Paulo Gyner conta que o Sincor-RJ atuou na linha de frente da articulação





MIRIAN FICHTNER

“Foi uma grande vitória. Aquele projeto não podia passar, porque acabaria com a nossa profissão, já que os corretores ficariam de fora do seguro de automóvel”, orgulha-se Gyner. Por conta da liderança projetada na mobilização nacional contra o projeto, ele foi o segundo presidente da então recém-criada Federação Nacional dos Corretores de Seguros e de Capitalização (Fenacor), sucedendo no cargo o paulista Tolentino, de 1979 a 1982. Outra realização marcante do Sincor-RJ sob a presidência de Gyner foi a organização do I Congresso Nacional dos Corretores de Seguros, em parceria com a federação, em outubro de 1978, no Hotel Glória.

“AQUELE PROJETO (QUE PREVIA AFASTAR O CORRETOR DOS SEGUROS MAIS VULTOSOS) NÃO PODIA PASSAR, PORQUE ACABARIA COM A PROFISSÃO, JÁ QUE FICARÍAMOS DE FORA DO SEGURO DE AUTOMÓVEL.”

PAULO GYNER

dos sindicatos estaduais da categoria com parlamentares federais, como o deputado fluminense Célio Borja, visando impedir a aprovação do projeto. Ao lado do presidente do Sincor-SP, José Quirino de Carvalho Tolentino, Gyner ia frequentemente a Brasília, para tentar convencer políticos e governantes de que a proposição seria danosa para a profissão. Por fim, em face do protesto dos sindicatos e parlamentares aliados e do previsível impacto social que a aprovação causaria, o governo decidiu retirar o projeto da pauta do Congresso.

Campanha de filiação – O fortalecimento dos corretores como categoria profissional não os livrou, porém, de problemas com as seguradoras na década de 1980. “Existiam ainda incompatibilidades por parte das companhias, que tinham certo ranço e não valorizavam os corretores”, recorda Nilson Garrido, que presidiu o Sincor-RJ de 1987 a 1990. Ao assumir o comando do sindicato, ele deflagrou intensa campanha de sensibilização dos corretores para que se filiassem e, assim, participassem do esforço de fortalecimento da categoria e da entidade.

“Nosso objetivo foi mostrar às seguradoras que éramos uma classe forte que trabalhava para elas. Criamos equipes para visitar os corretores e expandir o quadro de associados e procuramos melhorar o relacionamento com as companhias. Fomos fazendo com que o mercado respeitasse mais o sindicato pelo peso que representávamos”, lembra Garrido. “Para facilitar a comunicação, passamos a adotar no Rio a sigla Sincor, que antes não existia, e convencemos sindicatos de outros estados a fazer o mesmo, para que demonstrássemos união”.

Outra bandeira do Sincor-RJ no fim da década de 1980 era a redução dos tributos



ARQUIVO SINCOR-RJ

“PARA FACILITAR A COMUNICAÇÃO, PASSAMOS A ADOPTAR NO RIO A SIGLA SINCOR, QUE ANTES NÃO EXISTIA, E CONVENCEMOS SINDICATOS DE OUTROS ESTADOS A FAZER O MESMO, PARA QUE DEMONSTRÁSSEMOS UNIÃO.”

NILSON GARRIDO

recolhidos pelos corretores. “Começamos a trabalhar isso em Brasília, com a Fenacor e outros sindicatos, e passávamos três dias por semana lá, discutindo o problema com parlamentares”, recorda Nilson Garrido.

No entanto, depois de lapidar um projeto de lei que contemplava os anseios da categoria, as alterações reconduziram o esforço à estaca zero. O problema só seria sanado mais de duas décadas depois, em janeiro de 2015, com a inclusão dos corretores no regime do Simples Nacional.

Fenacor anuncia os vencedores da primeira edição

POR **BIANCA ROCHA**

Os 18 vencedores do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros foram anunciados pela Fenacor numa cerimônia que aconteceu no Teatro Maison de France, no Centro do Rio, no dia 30 de novembro. A iniciativa é um reconhecimento aos profissionais de imprensa que ajudam a disseminar a cultura de seguros no Brasil. Nesta primeira edição, o prêmio recebeu 491 trabalhos inscrições em seis categorias (veja abaixo).

Os trabalhos englobaram todos os ramos de seguros. Os ganhadores receberam um total de R\$ 270 mil em prêmios, respectivamente R\$ 30 mil, R\$ 10 mil e R\$ 5 mil, para o primeiro, segundo e terceiro lugares de cada categoria. A iniciativa teve o apoio institucional da CNseg e da Escola Nacional de Seguros.

As reportagens passaram por avaliação na Comissão de Seleção, que analisou os trabalhos inscritos e indicou os dez melhores em cada categoria; e na Comissão de Julgamento, formada por jornalistas, dirigentes de entidades e executivos do setor.

Na categoria Especial, os vencedores foram apontados por votação direta pelo aplicativo e site da Fenacor. O vencedor recebeu o troféu Camilo Marina, além de uma viagem de sete dias à Itália, incluindo passagem aérea, hospedagem e o equivalente a mil euros.

“O seguro é um instrumento de inclusão social e estabilidade econômica, que gera mais de R\$ 800 bilhões em reservas e 6% do PIB nacional. Com o prêmio, queremos chamar a atenção da imprensa para a importância do setor”, disse Armando Vergilio, presidente da Fenacor.

Os vencedores por categoria

IMPrensa ESPECIALIZADA

- **1º lugar** - “Lições de Mariana”, de Aurora Guimarães Ayres / Revista Seguro Total (SP)
- **2º lugar** - “O trabalho invisível do corretor de seguros”, de Hélio Marques / Revista Crescimento Seguro (PR)
- **3º lugar** - “Proteção Híbrida”, de Camila Alcova / Revista Cobertura (SP)

WEBJORNALISMO

- **1º lugar** - “Proposta de plano de saúde popular cria polêmica entre defensores do SUS”, de Talita Bedinelli / EL PAÍS Brasil (SP)
- **2º lugar** - “Setor de seguros está ativo frente às mudanças climáticas, mas Brasil precisa acelerar o passo”, de José Pedro Martins / Agência Social de Notícias (SP)
- **3º lugar** - “Exclusivo: Judicialização de casos de ágio pode abrir mercado milionário para o Seguro Garantia”, de Aline Bronzati / Agência Estado (SP)

TELEVISÃO

- **1º lugar** - “Programa capacita jovens de escolas públicas para mercado segurador”, de Mariana Barros de Almeida / TV Jornal - Notícias da Manhã (PE)
- **2º lugar** - “Rota de insegurança: investimentos para evitar roubos de cargas”, de Luan Vosnhak / RICTV Record Joinville - Jornal do Meio Dia (SC)
- **3º lugar** - “Corretoras: As mulheres e a ascensão da profissão no Brasil”, de Nathalia Lopes / TV Pajuçara (AL)

RÁDIO

- **1º lugar** - “Saúde em primeiro plano - Série Especial”, de Aiana Freitas / Rádio BandNews FM (SP)
- **2º lugar** - “A questão da carga e o mercado de seguro”, de Paulo César de Oliveira / Jornal Bandnews Rio (RJ)
- **3º lugar** - “Sem educação financeira para planejar o futuro, brasileiros sentem na pele a falta de uma renda extra que garanta mais tranquilidade na aposentadoria”, de Luiz Geraldo Teixeira / Rádio CBN Goiânia (GO)

MÍDIA IMPRESSA

- **1º lugar** - “Lavouras protegidas contra chuvas e trovoadas”, de Carlos Manoel Guimarães Filho / Boletim Informativo do Sistema FAEP (PR)
- **2º lugar** - “Setor de seguros vive momento aquecido em fusões e aquisições”, de Daniela Meibak / Valor Econômico (SP)
- **3º lugar** - “Remédio contra o custo”, de Aline Scherer / Revista Exame (SP)

PRÊMIO ESPECIAL - CORRETOR DE SEGUROS

- **1º lugar** - “Seguros”, de Bruna de Oliveira / Correio da Paraíba (PB)
- **2º lugar** - “Pela sobrevivência das corretoras de seguros”, de Elaine Lisboa / JCS (SP)
- **3º lugar** - “Especial 30 Anos do Sincor-GO”, de Deire Assis / Revista Sincor (GO)



GBOEX.

*A gente protege o que
é mais importante
para sua carreira: seus clientes.*



Ofereça os benefícios do GBOEX aos seus clientes.

Para eles, é a oportunidade de contar com a Tradição, Solidez e Segurança de uma entidade com 103 anos de atuação.

Para você, a oportunidade de fechar bons negócios.

PARA VOCÊ



Campanhas de Incentivo*.

Excelente comissionamento;
Atendimento diferenciado;
Treinamento individualizado.

PARA SEUS CLIENTES



Planos de Previdência e Seguro de Pessoas.

CAMPANHA MENSALIDADE PREMIADA

Associado concorre a R\$ 1.000,00 por mês **

REDE DE CONVÊNIOS

Diversos descontos para o seu cliente aproveitar a vida e ainda economizar.

Mensalidades Acessíveis e Fácil Contratação.

Unidade de Negócios Rio de Janeiro

Rua da Ajuda, 35 - Sobreloja 202 - Centro

unrj@gboex.com.br

21-25332411

Desde 1913
GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas

A proteção certa para os seus clientes.

www.gboex.com.br | 0800.541.2483

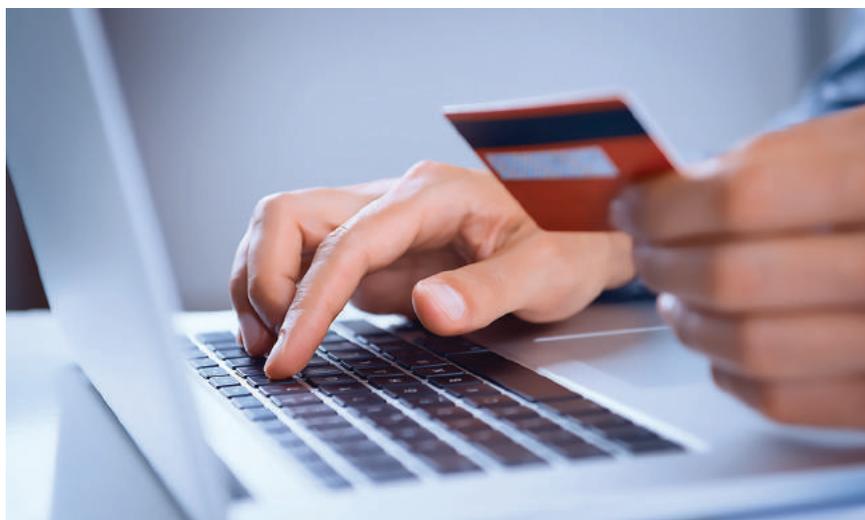
Negócios pela internet: risco ou oportunidade?

POR **LUIZ LOURENÇO**

A comercialização de seguros por meio eletrônico é risco ou oportunidade? Esse dilema que preocupa e, ao mesmo tempo, faz o corretor de seguros sonhar com novas oportunidades, tem dominado boa parte das discussões no mercado. A polêmica aumentou com o surgimento da Youse Seguros – fortemente combatida pelos corretores (veja Editorial) – e, mais recentemente, a publicação de norma da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) regulamentando a comercialização de planos de saúde pela Internet.

Não por acaso, em eventos recentes do setor, os painéis que trataram dessa questão estiveram entre os que mais atraíram a atenção do público. Foi o que ocorreu, por exemplo, no Conec, realizado em outubro, em São Paulo. Na ocasião, consultores, seguradores e dirigentes de empresas do porte da IBM alertaram que o corretor não tem outra opção. É preciso oferecer diferenciais para atender a uma nova geração de clientes, que não gostam de conversar por telefone e permanecem conectados à Internet praticamente 24 horas por dia.

“Os consumidores mais jovens já nasceram com o celular na mão, fazendo negócios pela Internet. O corretor não pode forçá-los a falar com ele pelo telefone”, advertiu o diretor de Canais



ARQUIVO P&S

■ **Segundo o Google**, 12 milhões de pessoas acessam por mês o buscador do grupo à procura de informações sobre seguros

Eletrônicos na Porto Seguro, Rafael Caetano, acrescentando que o profissional que esperar por isso vai se frustrar.

Nova realidade – O executivo alertou ainda que é preciso mudar o foco e entender a nova realidade nas relações de consumo, reavaliando a postura pautada na realização de negócios seguindo o padrão tradicional do “olho no olho” e na relação de confiança, que permanece, mas dentro de novos parâmetros.

Caetano citou, inclusive, pesquisa recente da Porto Seguro segundo a qual pessoas de até 39 anos já estão o tempo todo conectadas e priorizam o autoatendimento. Contudo, esses consumidores não têm muito conhecimento sobre o seguro. “É nesse cenário que

“AS PESQUISAS SINALIZAM QUE OS INTERNAUTAS JÁ ESTÃO PROPENSOS A CONTRATAR UMA APÓLICE DE SEGURO. MAS É PRECISO CAPTAR ESSA DEMANDA E ESTAR PRESENTE NESSA PRATELEIRA DIGITAL.”

GUILHERMO BRESSANE

entra o corretor, tendo como maior desafio estar disponível o tempo todo, ter agilidade e usar uma comunicação objetiva”, acrescentou.

Empresas de renome internacional estão atentas a esse comportamento e



influenciam diretamente os novos hábitos. Exemplo melhor é o Google, que acompanha as tendências através da análise das buscas feitas pelos internautas. Segundo o responsável pela área de Finanças da empresa, Guilherme Bressane, esse acompanhamento permitiu verificar que 12 milhões de pessoas acessam o buscador do grupo a cada mês à procura de informações sobre seguros.

“As pesquisas sinalizam que os internautas já estão propensos a contratar uma apólice de seguro, o que deve ser levado em conta pelos corretores. Mas é preciso analisar como captar essa demanda e estar presente de alguma forma nessa prateleira digital”, observou Bressane.

Outra dica importante veio do especialista em seguros da IBM, Dino Draghy, que sugeriu ao corretor de seguros: “É aconselhável passar o máximo de informações possível, independentemente do canal usado, ao falar com o cliente, além de ter diferenciais, agregar valor, personalizar o serviço e oferecer conteúdo no atendimento aos jovens consumidores que não querem falar com ninguém.”

Falta conhecimento – Já o diretor executivo da corretora Minuto Seguros, Marcelo Blay, assegurou que não se pode realizar uma venda de seguros 100% on-line. “Clientes mais jovens têm pouco conhecimento sobre o mercado, o que aumenta a duração das ligações recebidas no atendimento off-line. São necessárias até cinco ligações e dez dias para se fechar o contrato”, disse Blay, que é membro da Comissão de Tecnologia do Sincor-SP.

Entre os assuntos que geraram mais polêmicas no mercado de seguros, ao longo deste ano que termina, está a estratégia de marketing utilizada pela Youse – empresa ligada à Caixa Seguros – para se apresentar ao público. Recheada de ataques aos corre-

“OS CONSUMIDORES
MAIS JOVENS JÁ NASCE-
RAM COM O CELULAR NA
MÃO, FAZENDO NEGÓ-
CIOS PELA INTERNET. O
CORRETOR NÃO PODE
FORÇÁ-LOS A FALAR COM
ELE PELO TELEFONE.”

RAFAEL CAETANO



DIVULGAÇÃO

Venda on-line não substitui a presencial

Publicada no dia 14 de novembro, a Resolução Normativa (RN) 413/16, da ANS, que disciplina a comercialização de planos de saúde pela internet, trouxe apreensão para os corretores de seguros. Em comunicado, a agência reguladora assegurou que as novas regras trazem proteção para o consumidor e informou ainda que a venda on-line será facultativa e não substitui a presencial, ficando a critério do consumidor a melhor forma de contratar um plano de saúde.

Mas nem todo o mundo está certo disso. O presidente do Sincor-RJ,

Henrique Brandão, por exemplo, vê alguns riscos nessa resolução, principalmente por não assegurar um grau adequado de informações para o consumidor. “O processo de judicialização, que todos temem na saúde suplementar, poderá até se aprofundar, uma vez que consumidores insatisfeitos poderão recorrer à Justiça, alegando que não foram adequadamente informados sobre seus direitos e obrigações”, adverte Brandão.

Veja a íntegra da RN 413/16, publicada no Diário Oficial da União: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=109&data=14/11/2016>

tores de seguros (classificados de “desnecessários”) e promessas de vendas rápidas pela Internet a preços mais baixos, essa estratégia logo despertou reações das lideranças da categoria e gerou uma reação da própria Susep, que divulgou comunicado em seu site esclarecendo que a Youse não tem auto-

rização definitiva para comercializar seguros. No fim de novembro, a Fenacor chegou a obter liminar da 10ª Vara Federal do Rio de Janeiro, que suspendeu as vendas de produtos pela Youse. Mas, essa liminar foi cassada poucos dias depois. A disputa na Justiça vai prosseguir por algum tempo.

Menos inadimplência e mais oportunidades para corretores

POR **CICA GUEDES**

O dicionário ensina que prestamista é um substantivo de dois gêneros, que se refere a indivíduos que emprestam dinheiro a juros, ou ainda àqueles que compram a prestações. No mercado de seguros, o termo se refere a uma modalidade que integra o ramo de pessoas e tem como objetivo garantir a quitação de uma dívida, caso ocorra morte, invalidez ou mesmo o desemprego involuntário de quem contraiu aquela obrigação.

O seguro prestamista é contratado por empresas que oferecem crédito, empréstimos e financiamentos ao consumidor. Com isso, essas empresas minimizam o risco de inadimplência, podendo inclusive operar com taxas de juros mais baixas graças à garantia. Para o consumidor, o seguro oferece a tranquilidade de saber que a dívida poderá ser quitada caso ocorra algum problema – e pode evitar que o bem adquirido tenha que ser devolvido. Até mesmo aquela sonhada viagem de férias, que foi financiada, pode ser garantida com essa modalidade de seguros.

Os consumidores devem ficar atentos às condições do seguro ao dividir em prestações o valor do bem que está adquirindo, ao contrair um empréstimo ou fazer um financiamento bancá-



DIVULGAÇÃO

apenas para os bancos e grandes redes varejistas. Para o corretor, as oportunidades comerciais oferecidas ainda são muito restritas, por causa desses volumes concentrados em poucos estabelecimentos”, afirma o presidente do Sincor RJ, Henrique Brandão.

Relevância – Nestes tempos em que a taxa de desemprego continua girando ao redor dos 12% e as perspectivas não são muito animadoras a curto prazo, o seguro prestamista ganhou relevância pelo ângulo dos sinistros, que, de acordo com a Susep, alcançaram o montante de R\$ 1.064.501.360, de janeiro a setembro deste ano – acréscimo de 27% em relação ao mesmo período do ano passado, quando o valor dos sinistros no seguro prestamista foi de R\$ 838.406.153. Já os prêmios diretos tiveram queda de 8,7% no mesmo período, em comparação a 2015: caíram de R\$ 6.012.211.476 para R\$ 5.491.949.647.

Para o diretor da Fenacor Érico Melo, também presidente do Sincor-SE, os dados da Susep são uma fotografia do momento por que passa o país, mas os corretores devem estar atentos às possibilidades que o seguro prestamista oferece, na retomada do crescimento econômico.

“Trata-se de um seguro que depende muito do momento econômico e do consumo. Em tempos de crescimento na economia e de uma oferta de cré-

“O CORRETOR BEM PREPARADO PODE PROPICIAR ÀS EMPRESAS SOLUÇÕES COMPLETAS DE PROTEÇÃO, IDENTIFICANDO NECESSIDADES E OFERECENDO OPÇÕES PARA GARANTIR O PATRIMÔNIO, A OPERAÇÃO OU O FATURAMENTO.”

ÉRICO MELO

rio. Já as grandes redes varejistas e os grandes bancos descobriram um filão que lhes garante menos preocupações e mais rentabilidade.

“O seguro prestamista é um segmento muito interessante, mas por enquanto





dito abundante é natural que os números evoluam atrelados a esse crescimento. Já no momento atual, com a queda no consumo, os números também foram afetados. Os sinistros são o reflexo do aumento do desemprego e do momento desfavorável por que passa a economia nacional, mas com a retomada do crescimento os números voltarão aos patamares anteriores”, afirma Melo.

O presidente do Sincor RJ, Henrique Brandão, também enxerga possibilidade de ganhos para os corretores, desde que eles consigam focar em pequenas lojas e redes varejistas de médio porte, que atuem de forma regionalizada.

“Há boas oportunidades nesse segmento para os corretores do interior do país, mas é preciso trabalhar junto ao pequeno comércio, estar atento aos supermercados locais, ou pequenas cadeias regionais. Há um mercado muito interessante a ser explorado fora dos grandes centros urbanos, afinal o Brasil tem quase 5.600 municípios. Mas, para isso, as seguradoras também têm que oferecer possibilidades de prestamista em menor escala”, ressalta.

Visão ampla – O diretor da Fenacor destaca que os corretores de seguros devem estar capacitados para ter uma visão ampla de cada negócio. “O corretor bem preparado pode propiciar às empresas soluções completas de proteção, identificando as necessidades e apresentando as melhores opções, seja

■ **Libre das contas.** O seguro oferece a tranquilidade de saber que a dívida será quitada, caso ocorra algum problema, e pode evitar a devolução do bem adquirido

para garantir o patrimônio, a operação ou o faturamento, como é o caso do seguro prestamista”, diz Érico Melo.

De acordo com os dados divulgados pela FenaPrevi no balanço do mês de agosto, o seguro prestamista é a segunda maior carteira do segmento de seguros de Pessoas, e teve retração de 0,95% em relação ao mesmo mês de 2015, com prêmios de R\$ 619,32 milhões, enquanto o segmento de pessoas como um todo registrou R\$ 2,69 bilhões em prêmios, resultado 12,08% superior aos R\$ 2,40 bilhões verificados no mesmo mês do ano anterior.

A questão conjuntural, numa situação de retração do crédito e menor propensão ao consumo, no entanto, não é empecilho para que os corretores de seguros estejam atentos a todas as possibilidades de proteção que podem ser ofertadas aos clientes.

“O sucesso no mercado, assim como em praticamente tudo na vida, depende

“HÁ BOAS OPORTUNIDADES NESSE SEGMENTO PARA OS CORRETORES DO INTERIOR DO PAÍS, MAS É PRECISO TRABALHAR JUNTO AO PEQUENO COMÉRCIO, ESTAR ATENTO AOS SUPERMERCADOS LOCAIS OU PEQUENAS CADEIAS REGIONAIS.”

HENRIQUE BRANDÃO

basicamente de estar preparado, atento às possibilidades e ter as parcerias que possibilitem o acesso aos produtos que atendam às necessidades dos clientes, contribuindo para deixá-los mais protegidos e ainda aumentar o mix de produtos e maximizar os ganhos”, diz Melo.

Responsabilidade solidária, segundo o CDC

Esta seção mais uma vez traz para discussão a responsabilidade solidária entre corretor de seguros e seguradora, através do julgado AgInt no Agravo em Recurso Especial Nº 945.694. O objeto do referido processo é a negativa pela seguradora de indenização de seguro de incêndio no imóvel de um segurado, pessoa jurídica, sociedade anônima, situado em determinado número da rua indicada na apólice.

Em contestação, a seguradora argumentou que o imóvel descrito na apólice se situava na mesma rua, contudo, em outro número, e contestou também a aplicação do Código de Defesa do Consumidor para pessoa jurídica, como era o caso do segurado, uma vez que não houve comprovação exata dos prejuízos e que o corretor de seguros não havia procedido à alteração do bem segurado.

A empresa autora/segurada ganhou em 1ª. Instância de maneira parcial e, em 2ª. Instância, teve acrescido seu ganho para indenização integral. Não há descrição no acórdão sobre o porquê da ausência da alteração, mas é sempre bom lembrar que o serviço prestado pelo corretor de seguros somente será irretocável quando o preenchimento da proposta ou endosso também estiver irretocável.

O processo chegou ao STJ. Com relação ao segurado ser pessoa jurídica, afirmou o Ministro Relator Marco Aurélio Bellizze, da 3ª. Turma, que já está pacificado na Corte Superior: "(...) A pessoa

“O SERVIÇO PRESTADO PELO CORRETOR DE SEGUROS SOMENTE SERÁ IRRETOCÁVEL QUANDO O PREENCHIMENTO DA PROPOSTA OU ENDOSSO TAMBÉM ESTIVER IRRETOCÁVEL.”

jurídica que firma contrato de seguro visando à proteção de seu próprio patrimônio é considerada destinatária final dos serviços securitários, incidindo, assim, em seu favor, as normas do Código de Defesa do Consumidor (...), conforme REsp. 1473828/RJ, Rel. Min. Moura Ribeiro, Terceira Turma, julgado em 27/10/2015, DJe 05/11/2015.

Afirmou ainda que "(...) quanto à indevida responsabilização da seguradora por ato do corretor, a jurispru-

dência deste Sodalício se firmou no sentido de que, nos termos do CDC, configura-se uma cadeia de fornecimento entre seguradora e corretor, tendo em vista que este intermedia o negócio perante aquela e o consumidor, devendo ser aplicado o sistema protecionista à parte vulnerável.

Destacou ainda que "os eventuais equívocos praticados pelo corretor podem ser imputados à seguradora ante a responsabilidade solidária, sendo inadmissível a penalização da parte vulnerável da relação jurídica por falhas a ele não imputáveis." Vale destacar que toda essa argumentação jurídica tem como único intuito a proteção do consumidor que não deve suportar as ilicitudes decorrentes.

Por fim, mesmo tendo trazido ao acórdão a responsabilidade solidária existente entre corretor de seguros e seguradora, o Ministro consignou que "o acórdão recorrido consignou que há documentação farta para provar que a seguradora tinha conhecimento de que o imóvel segurado era o de número 226, tendo em vista as exaustivas comunicações ocorridas entre as partes, de forma verbal ou escrita, inclusive com o envio de solicitação do endosso e da alteração da apólice pelo corretor."

Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line

ARQUIVO PESSOAL



SE TEM MAPFRE RESIDENCIAL, TEM JEITO.

O inesperado mora em nossas casas. Tem fiação malfeita, cunhado desastrado ou até aquele dia ruim. Mas, se tem **MAPFRE Residencial**, tá resolvido: cobertura completa contra roubos e acidentes e até para seu carro.

Fale com seu corretor e peça MAPFRE.



A Ouvidoria poderá ser acionada para atuar na defesa dos direitos dos consumidores, para prevenir, esclarecer e solucionar conflitos não atendidos pelos canais de atendimento habituais. Contato: 0800-775-1079 (horário comercial) ou pelo site www.mapfre.com.br; atendimento às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800-775-3045 (24 horas, sete dias por semana), MAPFRE Seguros Gerais S.A. CNPJ nº 15.414.004/192/2004-71 e Secundário nº 15.414.001.935/2010-07. O registro destes planos na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Serviço de assistência da residência é prestado pela Brasil Assistência, CNPJ: 68.181.227/0001-47. Consulte mais informações e as condições contratuais de seguro no nosso site (www.mapfre.com.br).

Vamos com tudo em 2017!

As assessorias da Aconsef-RJ vão fazer a diferença no mercado de seguros, em 2017. Para retratar esta nova fase operamos mudanças importantes. Fortalecemos e modernizamos nossa marca e adotamos um novo padrão visual para o site e a revista. Para alavancar ainda mais a produção, estamos fazendo um trabalho forte de aproximação com os corretores de seguros através de e-mail marketing, facebook e whatsapp, além da campanha inédita “corretor certo”, que dá visibilidade e valoriza o trabalho do profissional.

Enxugamos o número de seguradoras parceiras, para melhorar nosso atendimento ao corretor, vamos focar em treinamento de produtos e técnicas de venda para nossos corretores, e levar informações sobre a história das seguradoras parceiras da Aconsef-RJ. Entendemos que é fundamental para o corretor obter este conhecimento para que no ato da venda possa explicar tudo sobre a seguradora parceira, fortalecendo sua estratégia comercial, visando atrair novos clientes.

O ano de 2016, marcado por instabilidades econômicas e políticas, nos reservou fortes emoções: o país enfrenta uma grave crise financeira e os estados também passam por grandes dificuldades de caixa. O país contabiliza 12 milhões de desempregados.

O maior partido de esquerda da América do Sul saiu bem menor das urnas, após envolvimento no escân-



DIVULGAÇÃO/AONSEF-RJ

dalo da Petrobras. Ocorreu um novo impeachment de um presidente da República, a Lava-Jato colocou na cadeia a maioria dos grandes empreiteiros brasileiros e políticos de grande influência. Pelo visto, muita gente graúda ainda será envolvida.

A economia está dando sinais de lenta recuperação, o que nos alivia, pois ao menos parou de desacelerar. Vamos, mais uma vez, dar a volta por cima. E na política, esperamos que o presidente tenha articulação e sincronia com o Congresso, para aprovar algumas medidas importantes, como a PEC do Teto dos Gastos e a reforma da Previdência.

Com estes acontecimentos, o Brasil começa a reverter positivamente sua imagem no mundo, demonstrando a solidez da nossa democracia e a independência das instituições, como o Ministério Público, a Justiça Federal e

a Polícia Federal. Um fator fundamental para a retomada dos investimentos estrangeiros no país.

O mercado de seguros, como em outras ocasiões, surpreende mais uma vez. O setor fechou o 1º semestre de 2016 com um crescimento de 6,4%, embora o seguro de Automóvel tenha encolhido 3,2%, influenciado pela queda de 25,1% nas vendas de veículos novos no mesmo período. Cerca de 80% dos veículos segurados são novos.

Com relação às seguradoras, tivemos um dissabor com a liquidação extrajudicial da Nobre, que causou prejuízos financeiros aos segurados, oficinas, corretores e assessorias. É necessário um aperfeiçoamento do sistema de controle das seguradoras pelo órgão fiscalizador oficial, para coibir, em tempo hábil, a venda de apólices e não causar tantos prejuízos à sociedade.

É hora de todos nós brasileiros arregaçarmos as mangas e trabalharmos duro para reverter o quadro econômico. Nós da Aconsef-RJ faremos a nossa parte com inteligência, tecnologia, vigor e, principalmente, com muita energia, valorizando nossos parceiros.

Desejamos a todos um Feliz Natal e um Feliz Ano Novo!

Luiz Philippe Baeta Neves

Presidente da Aconsef-RJ

A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconsef-RJ





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Ações de solidariedade

Colocadas em prática no início de 2015, as ações sociais organizadas pelo Sincor-RJ têm contado com a participação efetiva dos corretores e ajudado muitos abrigos e instituições do Rio e de outros municípios do estado. Até agora foram seis ações, segundo a gerente do Sindicato Cintia Arruda. "Muitos corretores se sensibilizaram com a iniciativa e nos ajudaram com grandes doações, que vão de chupetas e mamadeiras para ONGs a cobertores para campanhas de inverno".

Entre as instituições que recebem doações do Sincor-RJ estão o Lar da Criança Padre Franz Neumair, que cuida dos pequenos abandonados, e o Lar de Frei Luiz, um espaço de ajuda aos mais necessitados, que abriga creche para crianças de comunidades. Segundo Cintia, as ações do Sindicato estão dando oportunidade para quem acredita no potencial de ajudar o próximo. "Muitas pessoas querem ajudar e não sabem como. Oferecemos ao corretor a chance de contribuir e suprir a carência de quem precisa. Geralmente, trocamos os convites de eventos por uma doação".

Eventos e cursos em 2016

O ano de 2016 destacou-se pelo grande número de eventos e cursos oferecidos pelo Sincor-RJ. Os corretores participaram de palestras sobre temas da atualidade, treinamentos em parceria com seguradoras e integrantes da Funenseg e cafés da manhã com autoridades do mercado. A grade

de programações começou em janeiro, com a inauguração do Centro Automotivo Porto Seguro. Em março, as palestras versaram sobre assuntos contábeis e tributários, e ainda foi organizado um almoço em homenagem ao Dia Internacional da Mulher. O almoço do Dia das Mães marcou o mês de maio.

Os seguros de auto, consórcio, aluguel e financeiro foram temas de treinamentos que ocorreram em julho. Em agosto, o destaque ficou com o almoço do Dia dos Pais e o café da manhã com a presença dos presidentes do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e da Fenacor, Armando Vergílio. Em setembro, o II Debate Lagos agitou Cabo Frio e outubro foi marcado pelo jantar em comemoração ao Dia dos Corretores e o VI Enconseg, dois dos mais importantes eventos do calendário. "Capacitar o corretor para que ele entenda bem os ramos em que trabalha é um dos objetivos do Sindicato ao oferecer essa grade de palestras e de treinamentos", afirma o diretor social do Sincor-RJ, Nilo Rocha.


ARQUIVO P&S


50 anos da Susep

No dia 21 de novembro, foi comemorado o aniversário de 50 anos da Susep, na sede do Banco Central, no Rio. O presidente da Escola Nacional de Seguros (ENS), Robert Bittar, participou da mesa solene, composta também pelo superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, pela superintendente de Administração do Ministério da Fazenda, Maria Angela Carnaval, pelo deputado federal Lucas Vergílio e pelos presidentes da Fenacor, Armando Vergílio, e da CNseg, Marcio Coriolano.

Em seu pronunciamento, Robert Bittar lembrou que a Susep foi uma das instituidoras da ENS e destacou a harmonia entre as duas entidades.



ROSANE BEKIERMAN

■ **O presidente da ENS, Robert Bittar, entregou placa ao superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, em homenagem aos 50 anos da autarquia**

“Sempre tivemos uma relação sinérgica de colaboração”. Em seguida, Bittar entregou a Mendanha placa alusiva ao cinquentenário.

Um dos momentos especiais da celebração foi o lançamento do selo comemorativo dos Correios pelos 50

anos da autarquia. O evento também foi marcado pelo lançamento dos guias e cartilhas de orientação ao consumidor de seguros, previdência complementar aberta e capitalização, e pela premiação do concurso cultural “Minha Vida Mais Segura”, promovido pela Susep e CNseg.

Noite animada no late Clube

O jantar em comemoração ao Dia do Corretor, organizado dia 21 de outubro, contou com 1.188 participantes – número maior do que o contabilizado no evento do ano passado. O Sindicato acredita que o aumento da adesão dos corretores ocorreu em função do local do evento: o late Clube. Nas duas edições anteriores, o jantar foi organizado na churrascaria Fogo de Chão.



ARQUIVO P&S

Além do cardápio saboroso do buffet, o evento contou com sorteios de brindes especiais oferecidos pelas seguradoras e pelo Sinsec-RJ, como choppeiras, fins de semana com tudo pago na Bahia, Cabo Frio e Teresópolis, tablets, notebooks, televisores e

bicicletas. O ponto alto da noite foi o sorteio de um carro zero km oferecido pela Amil. “Fechamos 2016 com chave de ouro e já estamos nos preparando para as comemorações do próximo ano”, ressalta o diretor social do Sincor-RJ, Nilo Rocha.

SulAmérica e ZAP: parceria

Os corretores da SulAmérica têm mais um argumento de venda junto às imobiliárias para ofertar o Garantia de Aluguel. Agora, eles ganham vantagens exclusivas ao anunciar no ZAP Imóveis o produto da seguradora. Nesta parceria promocional, os anúncios que oferecem o seguro como opção de garantia para fechar o contrato de locação recebem um selo especial, mais destaque no site e, caso o serviço seja utilizado na locação, a imobiliária ganha desconto em anúncios. A parceria aumenta as chances de a imobiliária alugar o imóvel anunciado com rapidez e facilita ainda mais, para o corretor, a aceitação do serviço.

Carta verde

Os clientes do Grupo Bradesco Seguros – cujo veículo tenha apólice do Bradesco Seguro Auto em vigor – que viajarem para os países do Mercosul (Chile, Argentina, Paraguai e Uruguai), contam agora com o Seguro Carta Verde, de forma gratuita. A Carta Verde é um seguro obrigatório para veículos brasileiros que ingressam em países do Mercosul. O objetivo é proteger terceiros afetados por acidentes de trânsito, no período da viagem. O segurado pode solicitá-la por meio de seu corretor ou entrar em contato com a empresa nos telefones 4004-2757 ou 0800 701 2757, digitar a opção 2 (automóvel) e, em seguida, a opção 4 (informações).

Diferença salarial entre gêneros

O salário médio das mulheres no setor de seguros corresponde a 72% dos ganhos obtidos pelos homens. Nas seguradoras, eles recebem salário médio de R\$ 5.371 e elas, R\$ 3.858. Os números fazem parte do segundo estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, divulgado pela Escola Nacional de Seguros, em outubro. O estudo foi coordenado pela diretora de Ensino Técnico, Maria Helena Monteiro, e pelo economista e consultor Francisco Galiza.



ARQUIVO P&S

Atendimento nos Jogos Olímpicos

A Mondial Assistance divulgou o balanço das ações de assistência realizadas no Rio de Janeiro durante a Olimpíada. O uso de guincho, em decorrência de colisões ou panes mecânicos, foi o principal motivo de chamados de emergência, somando 1.257 casos atendidos. A empresa prestou ainda assistência para mais de

1 mil ocorrências que necessitaram de reparos mecânicos, além de serviços como chaveiro e disponibilização de táxis. No segmento de seguro viagem, a empresa, que no Brasil é representante da Allianz Seguros, registrou seis ocorrências médicas. Ao todo, foram mais de 2,4 mil serviços de assistências 24 horas.



ARQUIVO P&S

Seguros para pets

A Sompo Seguros S.A., empresa do Grupo Sompo Holdings, lançou um produto para atender às clínicas veterinárias, pet shops, hotéis de animais ou empresas que exerçam mais de uma dessas atividades. O novo seguro foi desenvolvido com base em estudos desse mercado e conta com diversas coberturas adicionais, como as de RC que abrangem serviços de banho e tosa, dog walker, táxi dog e hotel pet.



Fiador Fácil. Um ótimo negócio para você e para seus clientes.

Com **Fiador Fácil**, seu cliente não precisa de cheque-caução nem de fiador. E com apenas um pagamento, garante a locação do imóvel comercial ou residencial, de um jeito simples e sem burocracia. O cliente resgata 100% do valor pago ao final do plano e ainda concorre a prêmios em dinheiro toda semana.

A Icatu Seguros é a opção certa para você fechar suas vendas com muito mais facilidade.

Entre em contato com o seu gerente comercial ou com a nossa equipe através do e-mail:
fiadorfacil@icatusseguros.com.br
21 3231-8404



ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

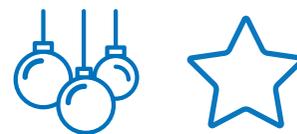
icatusseguros.com.br

Icatu | SEGUROS

Título de pagamento único da modalidade tradicional emitido por ICATU CAPITALIZAÇÃO S/A, CNPJ/MF nº 74.267.170/0001-73, SUSEP nº 15414.900631/2013-69 e 15414.001716/2012-81. A aprovação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor. É proibida a venda a menores de 16 anos. As regras de carência e resgate, bem como os percentuais das quotas destinadas ao sorteio e à capitalização, constam descritas nas Condições Gerais, disponíveis no site www.icatusseguros.com.br. Serviço de Informação ao Cidadão SUSEP 0800 021 8484 (dias úteis, das 9h30 às 17h) ou www.susep.gov.br. Ouvidoria Icatu Seguros: 0800 286 0047, de 2ª a 6ª, das 8h às 18h, exceto feriados (ao ligar, tenha em mãos o número do protocolo de atendimento).



É tempo de ser feliz, é tempo de celebrar!



Chegou a época mais mágica do ano. Aquela em que reunimos as pessoas que mais amamos, que reencontramos velhos amigos e brindamos as 365 novas oportunidades que estão por vir. Por isso, aproveite todo esse encanto para agradecer as suas realizações, mentalizar os seus sonhos e recarregar as suas energias para novos desafios.

A **Amil** deseja a você um final de ano repleto de amor, alegrias, saúde, união e lembranças inesquecíveis.

Que, no ano de 2017, possamos estar juntos em todas as conquistas.

Muito obrigada por tudo.

Boas festas!

amil.com.br