



# Revista Previdência & Seguros



ANO 80 • Nº 673 • JULHO/AGOSTO DE 2020

SINCOR-RJ

**“Cliente oculto” traz sérios riscos para o mercado**  
**Setor aposta no Pay Per Use**

# #com VOCÊ sempre

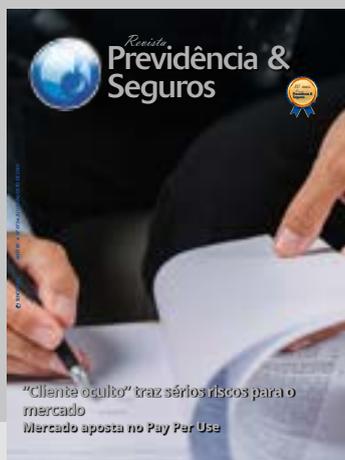
Com a Bradesco Seguros, seus Clientes podem contar com as melhores soluções em Auto, Residencial, Saúde, Dental, Vida e Previdência.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios.  
Saiba mais em: [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

**Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.**

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





## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

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

### Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão  
Nilson Garrido Cardoso

### Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho  
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

### Delegacias Regionais

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

### Delegados Regionais

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

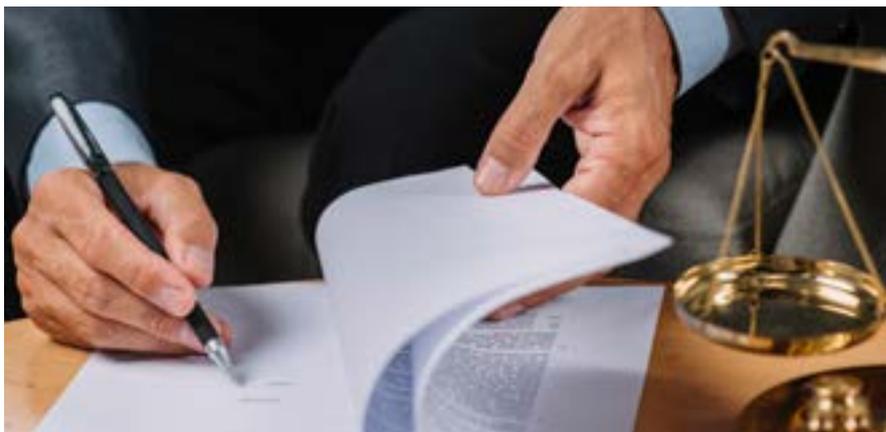
### Representações

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

### Redação

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

## Nesta edição



### CAPA

10

A figura do “cliente oculto”, criada pela Resolução 382/20 trará muitos problemas principalmente para os pequenos corretores de seguros. O alerta é do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que propõe um amplo debate entre as entidades que representam corretores de seguros e seguradores e a Susep visando a encontrar, através de consenso, uma solução para essa e outras questões polêmicas incluídas naquela resolução. “É preciso encontrar uma solução até o final do ano, pois há um sério risco de termos problemas a partir de janeiro de 2021”, alertou.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, o presidente da Allianz, Eduard Folch, afirmou que a companhia tem a ambição de ser “a melhor do mercado brasileiro”. Além disso, asseverou que a companhia trabalha também para ter “a melhor proposta de valor para os corretores”.

Folch falou ainda sobre a compra das operações de Automóvel e Ramos Elementares da SulAmérica. Segundo ele, a fase atual é de integração. “Até que essa etapa seja concluída, os processos, produtos e relacionamentos continuam da mesma forma”, acentuou.

### HOMENAGEM

14

O Corretor de Seguros “Número 1 do Brasil” e ex-presidente do Sincor-RJ, Christóvão de Moura completou 102 anos de idade no dia 25 de julho. Um líder nato, que, por mais de cinco décadas, atuou intensamente na defesa das grandes causas dos corretores de seguros e do mercado, em geral.

### ESPAÇO DO CORRETOR

29

A diretoria do Sincor-RJ recomenda a manutenção do Acordo Coletivo de 2019, principalmente das cláusulas econômicas, aplicando-se o percentual de 3,43% a partir de Janeiro/2020.

### MERCADO

23

Após registrar quedas expressivas na arrecadação nos primeiros meses da pandemia do coronavírus, o mercado de seguros encerrou o primeiro semestre com boas razões para projetar um futuro mais promissor.

# Cliente oculto é uma violência contra o mercado

Foto: Mirian Fichtner



A diretoria do Sincor-RJ vem se manifestando, em diversas ocasiões, a favor de um amplo diálogo entre as entidades do mercado e a Susep em busca de um consenso sobre as questões que têm gerado muita polêmica no processo implementado pela autarquia visando a aprovar um novo marco regulatório, como anunciado pela própria superintendente do órgão regulador.

Obviamente, nada temos contra a modernização ou consolidação das normas, algumas em vigor há mais de cinco décadas, e seremos sempre os primeiros a aplaudir e a apoiar as propostas que inegavelmente venham a favorecer não apenas o mercado e os corretores de seguros, mas, principalmente, os consumidores.

Em contrapartida, não devemos nem podemos abrir mão da

nossa prerrogativa e, mais que isso, da nossa missão maior de sugerir os devidos ajustes, sempre que forem necessários. Especialmente em situações que podem ocasionar consequências drásticas para todos, inclusive, ou especialmente, as decisões que guardam semelhança com ações já condenadas pela Justiça.

É o caso, por exemplo, da figura do “cliente oculto”, criado pela Resolução 382/20 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Infelizmente, esse assunto não vem sendo discutido com a devida profundidade. As próprias entidades que representam corretores e seguradores, com alguma razão, concentraram suas críticas em outros pontos polêmicos daquela resolução, como a absurda obrigatoriedade de o corretor informar ao cliente o valor da sua remuneração antes mesmo da assinatura da proposta.

Mas, o fato é que a atuação desse “cliente oculto” representa uma violência contra os atores do mercado, sejam as seguradoras ou, mais provavelmente, os corretores de seguros.

Trata-se de uma figura criada nos mesmos moldes das antigas “pegadinhas” de TV, algo tão burlesco quanto essencialmente perigoso e de mau gosto.

Nossa apreensão encontra eco em sábia decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) que, na Súmula 145, decidiu que não há crime, quando a preparação

do flagrante pela polícia “torna impossível a sua consumação.”

É exatamente o que ocorrerá com a ação do “cliente oculto” que, na prática, será um servidor da Susep que se fará passar por segurado para tentar flagrar algum erro em empresas do setor. É, em linguagem popular, o “flagrante preparado”, algo que deve ser repudiado no âmbito de um mercado cuja imagem melhora a cada dia aos olhos dos consumidores.

Esperamos que a Susep reflita um pouco mais sobre esse assunto. Embora a Resolução 382/20 esteja em vigor desde julho, ainda há tempo para revisão dos seus dispositivos que reúnem todas as condições para provocar situações de conflito, desconfiança e, conseqüentemente, causar danos a um mercado que tem se comportado exemplarmente no atendimento das demandas da população brasileira neste período em que o país enfrenta a maior crise da saúde pública dos últimos 100 anos.

Pois, acima de tudo, não é justo que se crie um cenário de relações fragilizadas para quem se mostra tão capaz e eficaz na missão de amparar e proteger a sociedade em um momento de tanta dor.

Henrique  
Brandão

**PRESIDENTE**



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

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

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

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

**MAG**  
SEGUROS

GRUPO MONGERAL **LEGON**

# Allianz almeja ser a melhor companhia do mercado brasileiro



"Nós estamos otimistas em relação ao futuro do mercado brasileiro, mas sem pressa"

Nós temos a ambição de ser a melhor companhia do mercado brasileiro. A afirmação foi feita pelo presidente da Allianz, Eduard Folch, nesta entrevista exclusiva para a Previdência & Seguros. Segundo ele, a companhia trabalha para ter também "a melhor proposta de valor para os corretores".

Sobre a compra das operações de Automóvel e Ramos Elementares da SulAmérica, ele revelou que a fase atual é de integração das duas companhias. "Até que essa etapa seja concluída, os processos, produtos e relacionamentos continuam da mesma forma", acentuou.

Veja a entrevista:

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

**Eduard Folch** - A Allianz tem feito um esforço por dois grandes objetivos: garantir a saúde de todos aqueles com quem se relaciona e continuar oferecendo atendimento

a corretores e clientes sem qualquer alteração ou interrupção por meio de todos os canais.

Entre as principais ações neste período de distanciamento social estão a flexibilização do pagamento dos prêmios de Automóvel e Pequenas e Médias Empresas (PMEs) - parcelamento em seis vezes sem juros no débito em conta corrente e dez vezes no cartão de crédito, condições que vão permanecer até que a situação se normalize. Notamos que o mercado segurador de modo geral reduziu consideravelmente o valor das apólices de Auto. A Allianz acompanhou esta redução em linha com o mercado.

Além destas iniciativas, destaca-se também o avanço da digitalização na Allianz. Os corretores que trabalham conosco já estavam completamente familiarizados aos nossos processos e produtos adequados ao ambiente virtual. Diversas iniciativas passaram para o meio eletrônico ou foram ampliadas no meio digital, como inspeções em condomínio e consultas digitais. Quando necessária alguma ação presencial, estamos atuando rigorosamente em linha com as recomendações sanitárias das autoridades locais e da Organização Mundial da Saúde (OMS).

Os produtos comercializados por meio de pacotes, que são abrangentes e têm preços competitivos, também têm contribuído para as vendas e têm atendido às necessidades dos segurados. No Allianz Residência, por exemplo, a proteção para home office está liberada para todas as apólices deste produto.

**P&S** - Como estão as campanhas desenvolvidas para potencializar as vendas neste momento de pandemia?

**Eduard Folch** - As campanhas que a Allianz já vinha desenvolvendo antes do período de distanciamento social foram mantidas e reforçadas. Com esta estratégia, e embora este seja um momento desafiador para todos nós, temos notado uma boa adesão por parte dos corretores, que continuam motivados a fechar negócios ao lado da Allianz e proteger as pessoas.

**P&S** - Como fica o relacionamento com o corretor de seguros diante do processo de venda da operação de Auto e Massificados para a Allianz? Muda algo?

**Eduard Folch** - Após a efetivação da compra das operações de Automóvel e Ramos Elementares da SulAmérica, estamos, agora, na fase de integração das duas companhias. Até que essa etapa seja concluída, os processos, produtos e relacionamentos continuam da mesma forma. Os clientes permanecerão sendo atendidos pelas suas respectivas seguradoras; os canais de vendas produzindo para a Allianz e SulAmérica Auto e Massificados; todos os produtos de ambas estão disponíveis para comercialização; os colaboradores empenhando suas funções normalmente; e os fornecedores atendendo as duas companhias.

Nós temos a ambição de ser a melhor companhia do mercado brasileiro, e queremos ter a melhor proposta de valor para os corretores. Eles sempre foram um importante parceiro de negócios da Allianz e são peça-chave na venda

**Já ouviu falar que “quem divide, multiplica”?**

Pois é! A Porto Seguro Cartões está dividindo na forma de pagamento dos seguros, para você multiplicar seus negócios.



**O maior *cross marketing* do momento  
com mais de 10 produtos participantes.**

Aproveite para oferecer aos seus clientes do Cartão de Crédito Porto Seguro, parcelamento em até 12x sem juros\*, nas contratações e renovações dos seguros Porto Seguro Auto (Individual e Auto Frota) e Azul Seguro Auto.

Os produtos de Ramos Elementares (Bike, Condomínio, Empresa, Equipamentos Portáteis, Máquinas e Equipamentos, Residência, Responsabilidade Civil Geral e Profissional, Responsabilidade Civil Administradores – D&O, e Riscos de Engenharia), também poderão ser comercializados com a mesma condição.

**Acesse o Corretor Online para saber todos os detalhes dessa novidade.**



\* Condição válida a partir da tarifa de julho, por tempo indeterminado.

dos produtos da companhia, sendo nosso elo com os clientes.

Como consultor, o corretor tem duas funções essenciais em relação ao segurado: entender as necessidades do cliente e indicar o produto com melhor custo benefício para atendê-lo; e proporcionar tranquilidade no momento do sinistro, garantindo que a melhor escolha foi feita. Esses princípios são fundamentais para manter o segurado satisfeito e retê-lo na carteira. E, atualmente, esse assessoramento é possível via qualquer canal virtual, que o corretor já mostrou estar totalmente adaptado.

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

**Eduard Folch** - Ao acompanhar o cenário, temos a percepção de que alguns produtos terão seus desempenhos retomados e outros se destacarão no pós-pandemia, como Automóvel, Residencial, Grandes Riscos e Rural. As explicações são pautadas na recuperação da economia e a volta das atividades, no 'novo normal'. O seguro de Automóvel será impactado pelo reaquecimento nas vendas de carros novos e também pela preocupação das pessoas com a saúde na hora de circular, privilegiando o transporte individual. A adoção em massa do home office fez com que o Residencial ganhasse fôlego, incentivado pela proteção dos equipamentos. Um movimento econômico que deve voltar a aparecer são as privatizações e concessões, indicando um crescimento no seguro de Grandes Riscos. Em contrapartida, o setor do agronegócio se mostrou sólido e recebeu alto investimento do governo, com subvenção recorde, o que impulsiona o crescimento das safras e, conseqüentemente, uma maior penetração do seguro Rural.

**P&S** - O que representa o mercado do Rio de Janeiro para a companhia? Há alguma novidade específica

para os corretores cariocas e fluminenses?

**Eduard Folch** - O Rio de Janeiro é um mercado relevante para a Allianz e, com a aquisição das operações da SulAmérica Auto e Massificados, a presença e a atuação da companhia na região será potencializada. As vantagens e os benefícios da combinação das duas empresas serão percebidos pelos nossos parceiros de negócios. Atuaremos com mais proximidade, além de processos ágeis. A integração da Allianz com a SulAmérica ainda aumentará a nossa capacidade de preços e tornarão as nossas soluções com ainda mais qualidade.

É o momento de os corretores que não ainda trabalham com a Allianz e/ou SulAmérica Auto se cadastrarem e conhecerem as oportunidades que a companhia tem a oferecer.

**P&S** - Neste momento, há outras surpresas tecnológicas sendo preparadas para corretores e consumidores? Pode adiantar algumas?

**Eduard Folch** - A Allianz é uma marca que tem sua atuação pautada pela inovação. Desde 2007, disponibiliza aos seus segurados o kit 100% digital. Há mais de seis anos, iniciou o seu processo de digitalização no Brasil, implementando processos e produtos baseados na simplicidade e agilidade. Essa vocação, junto com as práticas e experiências da SulAmérica Auto, formará o melhor dos dois mundos no que diz respeito à tecnologia.

Em relação às novidades, posso adiantar que a nova Allianz nasceu com o olhar para o futuro, com o objetivo de oferecer a melhor experiência para o canal de distribuição e clientes. Dobrar de tamanho traz vantagens, como o acesso a mais dados e de melhor qualidade. Isso proporciona o desenvolvimento de produtos e serviços digitais e disruptivos. Os parceiros de negócios terão a oportunidade de trabalhar com

uma Allianz ainda melhor, com vantagem competitiva e ainda mais simples e conectada. Eles ainda terão à disposição um portfólio completo de ofertas, com coberturas abrangentes.

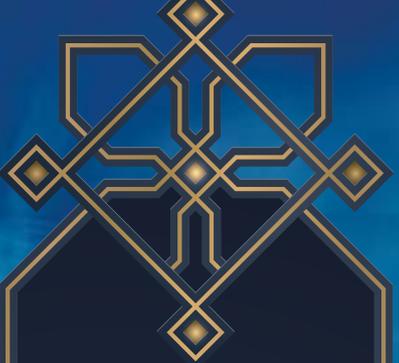
**P&S** - A experiência internacional do grupo Allianz já está sendo aplicada nos seguros de auto e massificados do grupo ou poderá vir a ser adotada em breve? Em que áreas essa experiência será mais relevante?

**Eduard Folch** - Durante esse período de integração, estamos fazendo uma análise detalhada do melhor dos dois mundos, o que também inclui a expertise global da Allianz. A companhia tem seu modelo de negócio baseado na simplicidade, conectividade e agilidade. Esses princípios são aplicados pela seguradora nos mais de 70 países onde atua e aqui, no Brasil, os primeiros processos e produtos que passaram a operar desta forma, já há alguns anos, foram aqueles ligados ao varejo. Esse movimento possibilitou que a empresa tenha um sistema de Auto e Massificados em menos de um minuto, sendo a operação reconhecida pelo canal de vendas como a mais rápida do mercado. Então, pelo fato de o Grupo Allianz estar na vanguarda para o desenvolvimento de soluções compatíveis às novas demandas, certamente o seu avanço na transformação digital contribuirá fortemente para a nova Allianz.

**P&S** - O grupo investe na capacitação dos corretores de seguros?

**Eduard Folch** - A nova Allianz trabalha intensamente para ampliar a qualificação dos seus parceiros. Além da tradicional disponibilização de treinamentos por meio das plataformas da Allianz, estamos capacitando os 600 colaboradores da área Comercial, que estarão aptos a multiplicar aos corretores todas as informações sobre produtos, serviços e oportunidades deste novo momento da companhia.

# Negócios das Arábias



**PRA** Corretor

Programa de Reconhecimento ao Corretor

**DOHA**  
Qatar

**PRA Super  
Campeões 2020:**

pra esquentar as vendas com uma série de incentivos, suporte à estratégia, atendimento e infraestrutura, eventos e treinamentos, pra você que é um super corretor.

**SulAmérica**

Muitos prêmios e reconhecimento!



Imagem ilustrativa

Uma viagem para **Doha, no Qatar** e para um **resort paradisíaco\*** e **6 carros** Okm esperam por vocês.

Acesse o site da campanha e confira o regulamento completo:  
**pracorretor.com.br**

*Mil e uma vendas, aí vamos nós!*

(\*) Ambas com acompanhante.



# Sincor-RJ propõe acordo para Resolução 382

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, propôs um amplo debate entre as entidades que representam corretores de seguros e seguradores e a Susep visando a encontrar, através de consenso, uma solução para os “muitos problemas” que, na avaliação dele, podem ser gerados pelos termos da Resolução 382/20 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Segundo ele, entre os tópicos que podem e devem ser reavaliados estão os dispositivos que criam a figura do “cliente oculto” e que obrigam os intermediários a informar o valor da sua remuneração aos segurados, antes da assinatura da proposta. “Ainda dá tempo para conversarmos. É preciso encontrar uma solução até o final do ano, pois há um sério risco

de termos problemas atingindo principalmente os pequenos corretores de seguros, a partir de janeiro de 2021”, afirmou Brandão, em live realizada pelo Sincor-RJ e que teve como moderadora a consultora Jurídica do Sindicato, Ruth Maria Honório.

A Resolução 382/20 entrou em vigor no dia 01 de julho. Contudo, diante da repercussão extremamente negativa no mercado, a autarquia anunciou que eventuais punições a quem descumprir as novas regras estabelecidas, em especial dos corretores de seguros, somente serão efetivadas a partir de janeiro do próximo ano.

Henrique Brandão sugere que seja criado um grupo de trabalho para discutir mudanças nessa

resolução. Ele acredita que a autarquia estará aberta ao diálogo. “Mas, precisamos ter habilidade para dialogar com esse pessoal de órgãos reguladores, porque eles estão lá para cumprir determinação do governo. Entendo que podemos conversar sobre essa questão em um grupo de trabalho, desde que não tenhamos a pretensão de impor algo. Se formos brigar por acharmos que estamos cobertos de razão, nada conseguiremos. Neste momento, é preciso encontrar uma solução, não convencer que temos razão”, observou.

MP 905 - O presidente do Sincor-RJ lembrou ainda que desde o primeiro momento da tramitação da MP 905/19, esteve em Brasília praticamente todas as semanas para dialogar com lideranças políticas no Congresso Nacional



e com integrantes do Governo, especialmente do Ministério da Economia. “Trabalhamos muito para retirar essa jaboticaba da medida provisória, que era fundamental por gerar empregos para jovens, através da Carteira Verde e Amarela. Participei da audiência pública que discutiu essa medida na Câmara, apresentando algumas sugestões que foram acatadas no processo de votação da norma, como o tratamento dispensado ao corretor e a mitigação de responsabilidades”, explicou.

Ele acrescentou que, após a vitória na Câmara que aprovou um texto próximo ao que as lideranças dos corretores defendiam, a MP 905 acabou não sendo votada no Senado. “Foi uma grande conquista retomar a Lei 4.594/64, que fora revogada pela MP 905. Mas, após a queda da medida no Senado, a Susep editou a Resolução 382/20, dando início a uma grande confusão”, frisou.

## JURISTAS

A partir deste momento, para “fazer o dever de casa”, Brandão

consultou diversos juristas e constitucionalistas, obtendo um volume expressivo de informações, mesmo em conversas informais.

Nessas consultas, os juristas asseguraram que o órgão regulador não poderia mudar a lei que regula o mercado de seguros privados, pois sua função é essencialmente a de aprovar normas que promovam o aperfeiçoamento do setor e preservem sua solvência.

Outro ponto importante destacado pelos juristas consultados refere-se à figura do “cliente oculto”, prevista na Resolução 382. “O princípio básico do seguro é a boa-fé. E, nesse contexto, ouvi dos juristas que o Código Penal é claro quando impede que qualquer pessoa provoque situação de flagrante. Portanto, a ação desse cliente oculto pode representar uma infração normativa sendo provocado pelo órgão regulador, que é o mesmo que recolhe as multas. Então, conclui-se que a simulação seria feita para

atingir esse objetivo”, enfatizou Henrique Brandão.

Além disso, ele citou a Súmula 145 do Supremo Tribunal Federal (STF), cujo enunciado estabelece que não há crime quando a preparação do flagrante torna impossível a sua consumação, o que, segundo Brandão, pode ser aplicado nos casos de simulação que a Susep pode tentar adotar através da figura do “cliente oculto”.

Para o presidente do Sincor-RJ, essa figura deixa vulneráveis os corretores de seguros no processo de venda.

Essa visão foi reafirmada pela advogada Ruth Maria Honório, segundo a qual, caso seja mantida a figura do “cliente oculto”, nenhum funcionário da Susep terá o respaldo do Direito Penal para “entrar ou contatar um corretor ou corretora de seguros, fingindo ser um cliente para simular um flagrante. “O Direito Penal não admite isso. É como se a polícia forjasse um flagrante”, comparou a consultora Jurídica do Sincor-RJ.

## Veja o que diz a Súmula 145 do STF

Segundo o enunciado da Súmula 145 do STF, “não há crime, quando a preparação do flagrante pela polícia torna impossível a sua consumação.”

Outro trecho da súmula destaca que “Estamos diante do doutrinariamente conhecido flagrante preparado, provocado, crime de ensaio ou ainda delito putativo por obra do agente provocador”.

Além disso, acentua que há fundamentalmente dois requisitos para sua verificação, quais sejam a preparação e a não consumação da infração. “Isso é importante, pois prevalece a ideia de que se nos depararmos com um caso em que, não obstante reste presente a preparação, mas o agente logre êxito na consumação, haverá crime (possível) e a prisão será considerada legal”.

Por fim, o texto aponta que, verificando-se, pois, em caso concreto que há a indução à prática delitiva e a adoção de precauções suficientes para impedir o resultado delituoso, “estará caracterizada a ausência de eficácia absoluta dos meios empregados (crime impossível). O cliente oculto é, portanto, uma violência”.

# MP viabiliza emissão por meio remoto

Por: **Bianca Rocha**

A possibilidade de emitir certificado digital à distância, por meio de videoconferência para clientes sem biometria, não está mais vigorando, por enquanto. A Medida Provisória 951, que deu permissão em abril deste ano para esse tipo de validação, foi extinta por não ter sido votada pelo Congresso Nacional dentro do prazo legal, que expirou no dia 12 de agosto.

Mas, há outro caminho para que o uso de videoconferência para emissões de certificados volte a ser uma realidade nas Autoridades de Registro (ARs). O texto da 951 foi incluído na Medida Provisória 983/20, que dispõe sobre as assinaturas eletrônicas em comunicações com entes públicos e em questões de saúde, bem como sobre as licenças de softwares desenvolvidos.

Esta MP foi aprovada pelo plenário da Câmara dos Deputados no dia 11 de agosto, na forma do Projeto de Lei de Conversão 32/30. A matéria segue agora para o Senado Federal, mas ainda não tem prazo para ser

votada. Caso aprovada e sancionada, a legislação voltará a permitir a emissão primária de certificados digitais por meio de contato via internet.

Por pouco mais de três meses – foi no dia 24 de abril que a Medida Provisória 951 começou a vigorar – as ARs puderam experimentar essa nova forma de emissão.

O fato chegou a ser comemorado pelo diretor-presidente do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) na ocasião, Marcelo Buz, que disse “ter sido a maior renovação histórica da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP-Brasil” nos últimos 19 anos.

O novo modelo levou em consideração o momento atual de isolamento social em função da pandemia do novo coronavírus. O medo de ser contaminado muitas vezes impede as pessoas de irem presencialmente a uma Autoridade de Registro para adquirir seu certificado digital.

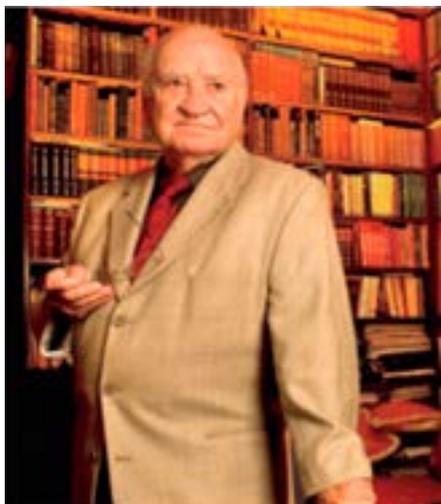
A MP 951 previa a realização de videoconferência e dispensava a coleta das impressões digitais. Os documentos digitais emitidos a distância teriam validade de, no máximo, um ano e não poderiam ser renovados. A videoconferência era pré-agendada e os documentos exigidos (incluindo foto do rosto da pessoa) para a identificação deveriam ser enviados previamente à Autoridade de Registro por meio eletrônico. Os documentos tinham a finalidade de compor o dossiê dos titulares, bem como servirem para consulta à lista negativa.

A norma era não emitir certificado caso, durante a videoconferência, fosse observada inconsistência nos documentos apresentados, nas informações coletadas durante a interação ou divergência na imagem da videoconferência com a dos documentos apresentados. O normativo ainda estabelecia que identificadas, a qualquer tempo, inconsistência ou divergência de dados, os certificados envolvidos deveriam ser revogados.



AR	Endereço e Representante legal
<b>ABC CERTIFICADORA</b>	Rua Visconde de Inhaúma, 134 sala 1209 Centro - RJ Telefones: 21- 22637422 - 999743638 Adriano Rodrigues Costa
<b>AGILE RIO</b>	Rua Dr Barros Junior, 265 loja 1 Centro - Nova Iguaçu - RJ Telefone: 21-26672300 - 964532037 Francisco da Silva Negreiros Filho
<b>ALIANÇA</b>	Estrada Plínio Casado, 2551 sala 2 Prata – Nova Iguaçu –RJ Telefone: 21-27677100 João Carlos Correa Calixto
<b>ar.LFDIGITAL</b>	Rua do Acre, 77 sala 401 Centro - RJ Telefone: 21-999870077 Luis Fernando Batista de Araújo
<b>CE SEGUROS</b>	Av. Coronel Luís Oliveira Sampaio, 227 Ilha do Governador - RJ Telefone: 21-999894447 – 33960651 Carlos Eduardo Azevedo Faria
<b>CLÍMACO</b>	Estrada Francisco da Cruz Nunes, 5428 loja 215 Piratininga - Niterói RJ Telefone: 21-987882810 José Carlos Bellas Teixeira
<b>FINANCIER</b>	Av. Ayrton Senna, 3000 sala 3009 Edifício Grumari Barra da Tijuca RJ Telefone: 21-981421997 Pedro Leonardo Barbosa Ozella
<b>GARRIDO</b>	Rua Desembargador Izidro, 18 sala 406 Tijuca - RJ Telefone: 21-31741886 Ricardo Faria Garrido
<b>CERTSEG CERTIFICADORA (antiga GÊNESIS BR)</b>	Marcos Valério da Silva Nolasco de Carvalho
<b>LEOMAR</b>	Av. Comendador Teles, 2416 loja 1 Vilar dos Teles São João de Meriti - RJ Telefone: 21-26511177 - 987664361 Leonardo Amorim Pereira
<b>MILANA E VANDER CORRETORA DE SEGUROS</b>	Rua Dr José Maria Coelho, 84 Centro - Queimados - RJ Telefone 21-26651094 - 960119667 Vanderluiz Monteiro
<b>NEGÓCIO DIGITAL</b>	Rua Senador Dantas,71 Sobreloja sala 201 Cinelândia - RJ Telefone: 21-25440444 - 971896777 Carmen Lúcia Benevides
<b>PREZE</b>	Av. das Américas, 3301 bl 4 sala 204 Barra da Tijuca - RJ Telefone: 21-980254471 Carlos Antonio dos Santos Silva
<b>SATYA CORRETORA DE SEGUROS</b>	Rua Luiz Beltrão, 14 sala 201 Vila Valqueire - RJ Telefone: 21-22240706 - 987479671 Ruy Durso Barbosa
<b>SINCOR RJ</b>	Rua dos Mercadores, 10 Centro - RJ Telefones: watsapp 21- 967587195 - 35055900 Henrique Jorge Duarte Brandão
<b>VIP RIO CORRETORA DE SEGUROS</b>	Av. Nossa Sra de Copacabana, 599 sala 610 Copacabana - RJ Telefone:21-39888901 Renan Aguiar Martins
<b>VIVA CONSULTORIA E CORRETAGEM DE SEGUROS</b>	Rua Domingos Jannuzzi, 104 Mangaratiba - RJ Telefone: 21-37899082 - 976276109 Luciana Xavier de Souza
<b>LEUVIAH CORRETORA DE SEGUROS</b>	Av. Presidente Vargas, 435 sala 1502 - A Centro RJ Telefone: 21-988154712 Julio Cesar da Silva Alves

# Corretor de seguros nº 1 completa 102 anos



Christóvão de Moura

“Corretor de Seguros Número 1 do Brasil”, ex-presidente do Sincor-RJ e advogado, Christóvão de Moura completou 102 anos de idade no dia 25 de julho. Um líder nato, que, por mais de cinco décadas, atuou intensamente na defesa das grandes causas dos corretores de seguros e do mercado, em geral.

Destaques para sua decisiva atuação na histórica regulamentação da profissão de corretor de seguros, através da Lei 4.594/64, batalha dura que ele liderou com a garra, a determinação e a persistência que sempre marcaram a sua trajetória de líder da categoria.

Segundo ele próprio explicou no livro “O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil”, editado pelo Sincor-RJ, Funenseg e Fenacor, no início dos anos 2000, a aprovação

dessa lei foi alcançada após “oito anos de luta”, período em que as lideranças da categoria enfrentaram diversas dificuldades.

Vale destacar que, até então, os seguros eram comercializados por qualquer pessoa que se interessasse em atuar nesse mercado. Isso ocorria livremente, embora, do ponto de vista legal, para trabalhar como corretor de seguros fosse necessário ter habilitação no Ministério do Trabalho, oficializada por uma simples anotação na Carteira de Trabalho.

Contudo, na prática, pessoas de diversos segmentos, mesmo sem ter qualquer conhecimento sobre seguros, vendiam apólices e até recebiam mais que o corretor habilitado. As seguradoras utilizavam prepostos para assinar os recibos, mas pagavam as comissões a quem fechava o negócio.

Christóvão de Moura – que, na época, era presidente do Sincor-RJ – utilizou recursos próprios para ir a Brasília brigar pela sanção da lei. Assim, como sempre destaca o atual presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, a Lei 4.594/64 somente existe “graças a esse grande líder”.

Nesse contexto, é possível atestar

que essa conquista dos corretores de seguros foi também fundamental para a defesa dos consumidores. Pois, uma das lutas mais intensas naquela época foi exatamente contra a comercialização de seguros pelos bancos. “As apólices ficavam nas gavetas dos gerentes e não chegavam aos segurados”, explicou Christóvão de Moura, no livro editado em comemoração aos 80 anos do Sincor-RJ.

É em consequência direta da incansável atuação de Christóvão de Moura que o primeiro artigo dessa lei representa, até os dias atuais, uma síntese da extrema relevância do corretor de seguros para a sociedade brasileira, ao estabelecer que esse profissional, seja como pessoa física ou jurídica, “é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado”.

Desde então, Christóvão de Moura manteve ativa participação no dia a dia do mercado, colaborando com ações do Sincor-RJ e demais entidades representativas dos corretores de seguros, sempre que necessário.

Um verdadeiro e inigualável líder.

# AXA no Brasil quer ser a ponte entre o seguro auto e as ofertas para PME



Karine Brandão é diretora Comercial RJ, ES e Digital BR da AXA no Brasil

Não há dúvidas de que a pandemia nos afetou fortemente. Quando olhamos para o Rio de Janeiro, que já enfrentava dificuldades, o cenário atual ampliou a crise em setores como turismo, entretenimento e serviços. Em contrapartida, contribuiu para aumentar a consciência das pessoas em relação a riscos e como se planejar para estar protegido. Tenho percebido que o mercado e especialmente os corretores estão trabalhando isso junto a seus clientes.

Dentro desse cenário, percebo uma demanda dos corretores para trabalhar com soluções empresariais e seguro de vida para diversificar a carteira, como uma alternativa ao mercado de auto, mais retraído neste momento. Esse é um senso de oportunidade interessante.

Linhas empresariais oferecem mais margem com menos competitividade. É um oceano azul a ser explorado. E a pandemia ampliou a relevância dessa solução, tanto para a proteção ao cliente, como para aumentar o fluxo de negócios dos corretores. É uma oportunidade interessante para o corretor que está muito concentrado em auto. Ele pode vender mais para a mesma base de clientes, aumentar e perpetuar o relacionamento com o segurado.

Para a AXA, é um momento relevante para estar próximo do corretor e ampliar o conhecimento da marca e do portfólio. Somos uma das maiores seguradoras do mundo, consolidada no Brasil, com uma atuação cada vez mais forte em PME e um portfólio completo. Queremos fazer a

diferença e contribuir para o crescimento desse corretor.

Entendemos que é a hora de sairmos da zona de conforto para ingressar em outras linhas, e queremos ser parte desse momento, contribuindo para aprendizados, treinamentos. Estamos disponíveis para ouvir, para transformar, para compartilhar conhecimento e alavancar os negócios juntos com os corretores. O que o corretor precisa é conhecer bem o cliente; nós aqui na AXA temos uma equipe técnica especializada e estamos abertos a fazer essa ponte.

Sabemos da força do corretor, da sua resiliência, e nada melhor do que contar com um parceiro para superar desafios e se destacar no setor. Na AXA, estamos com uma estrutura de atendimento funcionando a todo o vapor, produtos aderentes às demandas do mercado, treinamentos, vários canais de contato, uma nova página de Instagram com muita informação, dicas e lives super relevantes para o corretor. Estamos abertos para construirmos juntos, desde o início da jornada.

A AXA é a maior seguradora de P&C no mundo e aqui no Brasil não será diferente. Venha experimentar a AXA! Vamos crescer juntos!

# Novas regras para os seguros de danos



Solange Vieira, superintendente da Susep

A Susep receberá, até o dia 09 de setembro, sugestões do mercado visando à adoção de novas regras para os seguros de danos. O objetivo da autarquia é flexibilizar, simplificar e tornar mais clara e transparente a regulação de seguros massificados.

No dia 18 de agosto, a Susep promoveu, inclusive, uma webinar para discutir a proposta. Na ocasião, a superintendente do órgão regulador, Solange Vieira, afirmou que as seguradoras terão mais liberdade para operar nessa modalidade, mas admitiu que “não é uma tarefa fácil” para a autarquia verificar se o regulado está pronto para caminhar sozinho. “Temos uma cultura forte de defesa do consumidor que, às vezes, se confunde com

a regulação excessiva de vários setores. Nós estamos tentando trabalhar isso”, asseverou.

Nesse contexto, ela assegurou que o foco da Susep está direcionado para mudar as diretrizes e oferecer ao mercado total liberdade para aumentar a concorrência. “Apostamos no desenvolvimento do setor através de novos produtos e simplificação da estrutura. As empresas terão liberdade para fazer isso. Essa norma é um marco importante desse processo e esperamos que entre em vigor ainda este ano”, acrescentou.

A superintendente revelou ainda que uma nova norma vai tratar exclusivamente dos seguros de danos de grandes riscos. Solange Vieira disse que a autarquia decidiu fazer regulamentações distintas para massificados e grandes riscos porque espera oferecer mais liberdade para as seguradoras que desenvolvem produtos para os riscos de maior porte. “Vamos fazer uma divisão por entendermos que determinados clientes são hipersuficientes e têm capacidade de negociar com as seguradoras na hora da contratação”, observou.

Já o diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Rafael Scherre, destacou que a autarquia atua em “diversas frentes” para facilitar a competição e reduzir as barreiras de entrada. “Essas

medidas conversam entre si para proporcionar um ambiente de maior negociação. O excesso de regulação diminui a dinâmica do mercado”, afirmou Scherre.

Ele antecipou ainda que serão revogados (total ou parcialmente) cerca de dez normativos.

A coordenadora-geral de Regulação de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência da Susep, Mariana Arozo, destrinchou algumas das alterações propostas feitas pela autarquia como, por exemplo, a flexibilização de produtos.

## LIBERDADE

No novo modelo desenhado pela Susep, as seguradoras ficarão livres para desenvolver seus produtos, adotando condições e coberturas que entendam ser mais adequadas para os consumidores.

Para tanto o órgão regulador não irá mais estabelecer seguros padronizados para os seguros de danos, com algumas exceções, como as dos seguros de responsabilidade civil “Carta Verde” (obrigatório para veículos que ingressam em países do Mercosul) e “Carta Azul” (obrigatório para o transporte internacional rodoviário de passageiros ou cargas nos países signatários do Acordo sobre Transporte Internacional

Terrestre (ATIT). Em ambos os casos, há padronização por força de acordos.

A flexibilização incluirá coberturas que podem ser escolhidas na rede de prestadores de serviços desde que seja assegurada total transparência para o consumidor.

Há novidades também em relação ao pagamento do prêmio. Até agora, há duas opções para o segurado: o pagamento à vista ou fracionado. Com as mudanças, será possível oferecer a possibilidade de pagamento mensal ou com outra periodicidade. Será possível, inclusive, adotar a cobertura contratada pelo cliente no seguro conhecido como “liga e desliga”.

## **AGILIDADE**

Para as seguradoras, haverá mais agilidade no processo de registro do produto. Pelas novas regras, assim que registrar um novo tipo de seguro, a companhia já poderá iniciar a comercialização. Dessa forma, não será mais necessário aguardar a autorização da Susep, que nem sempre foi feita no tempo adequado.

Além disso, o registro da nota técnica deve ficar guardado na seguradora. A Susep poderá pedir no futuro, mas, não será obrigatório apresentar logo no início das vendas do novo produto.

Outro ponto importante destacado

pela Susep é a flexibilização da estruturação das coberturas e desenho dos produtos. Pelas regras atuais, as seguradoras, na prática, se sentem obrigadas a estruturarem os produtos em camadas, ou seja, em condições gerais, especiais e/ou particulares, gerando condições contratuais extensas e de difícil compreensão. “Esperamos que seja o primeiro passo para uma crescente simplificação dos produtos, tornando-os de mais fácil entendimento para os consumidores”, projetou Rafael Scherre.

Nesse contexto, devem ser revogados dispositivos que limitam a conjugação de coberturas de diferentes ramos em um mesmo produto, de forma que eventuais



UMA NOVA SEGURADORA  
TODOS OS DIAS.

**HDI**  
SEGUROS

Humana  
Digital  
Inovadora



restrições sejam tratadas, se for o caso, em normas específicas.

O órgão regulador aguarda, com isso, uma nova dinâmica para o mercado de seguros, com o aumento da oferta e diversificação de produtos. Segundo Solange Veieira, um bom exemplo do impacto que isto pode ter foi o que aconteceu com o seguro intermitente, “que gerou menores preços e novos produtos no seguro de automóvel”.

Pela proposta em debate, mesmo com maior liberdade para desenvolver e comercializar novos produtos, as seguradoras terão que informar aos segurados que o registro é automático, mas não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. Também será preciso deixar claro para o consumidor que as seguradoras terão liberdade para criar e vender seus produtos, desde que em total conformidade com a legislação vigente.

Para a Susep, esse ponto das novas regras é de extrema importância, pois altera o “conceito equivocado” de que cabe ao órgão regulador aprovar os seguros de danos. Serão eliminadas ainda as listas de verificação. Assim, haverá maior flexibilidade e liberdade para elaboração dos produtos, acompanhada de maior responsabilidade por parte das seguradoras pelos produtos que desenvolve e comercializa.

## Susep conclui recadastramento

Outra novidade implementada pela Susep este ano foi o recadastramento dos corretores de seguros por meio de um novo sistema, que agilizou o processo e não representou qualquer custo para a categoria seja para pessoas físicas ou jurídicas.

De acordo com os dados divulgados pela autarquia em meados de agosto, foram computados 96.934 registros, dos quais 54.170 de corretores de seguros pessoas físicas e 42.764 de empresas corretoras de seguros.

Desse total, 6.369 são novos cadastros, ou seja, de empresas ou corretores pessoas físicas que não estavam registrados até 11 de novembro de 2019, quando foi editada a Medida Provisória (MP) 905/19.

O Rio de Janeiro é o segundo estado com o maior número de profissionais ou empresas registrados (10.748), superado apenas por São Paulo (42.865). Em seguida, vieram Minas Gerais (8.133), Paraná (7.031) e Rio Grande do Sul (6.191).

Vale destacar ainda o aumento dos profissionais e empresas em atividade no Rio de Janeiro. De acordo com o banco de dados divulgado no site da Fenacor, anteriormente, estavam aptos a atuar no estado 10.353 corretores pessoas físicas ou jurídicas. Agora, os consumidores cariocas e fluminenses têm mais 395 profissionais para assegurar sua proteção.

**CUIDAR DE VIDAS  
E SONHOS É MAIS  
QUE ENCONTRAR  
SOLUÇÕES PARA  
O HOJE. É PENSAR  
NO AMANHÃ.**

Siga-nos nas redes sociais:



# Seguradoras apostam no Pay Per Use

Por: **Bianca Rocha**

A pandemia do novo coronavírus obrigou motoristas a deixarem seus carros na garagem. As mudanças de hábitos em meio ao isolamento social fizeram crescer por parte dos consumidores algumas demandas em relação ao seguro de automóvel. Muitos passaram a questionar os corretores sobre a existência de produtos que se adequassem a essa nova realidade, de menos uso e baixa exposição a riscos. E, agora, exigem seguros mais personalizados, sob medida e, principalmente, que tenham preços justos e atrelados ao uso, para que não haja qualquer desperdício no orçamento familiar.

“Os corretores são os primeiros a receber essa demanda dos consumidores. E também a constatar que no mercado ainda não existe um leque de produtos que de fato atenda a todas as expectativas de quem deseja adquirir um seguro de automóvel”, constata o vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido.

Embora ainda haja um caminho a ser percorrido para a evolução tecnológica desse novo mercado, algumas seguradoras já oferecem aos consumidores alternativas inovadoras. A novidade agora é o pay per use, na tradução literal, pague por uso. Conhecido também como intermitente, esse tipo de seguro teve sua

contratação regulamentada e oficializada pela Susep em agosto do ano passado, com a publicação da Circular 592/19.

A Thinkseg é uma das que vem apostando nesse nicho. Fundada em 2016, a startup levou três anos para lançar em parceria com a seguradora Generali, o seguro auto Pay Per Use (PPU) e já vem colhendo os frutos dessa inovação. Em maio deste ano, em plena pandemia, a empresa registrou aumento de 250% nas vendas deste produto, comparado à média mensal do último trimestre de 2019.

“Percebemos que a maior demanda está vindo de pessoas no momento da renovação do seguro auto tradicional. Elas pesquisam alternativas para caber no bolso. Aí, se identificam com o pay per use. O preço é o grande atrativo do produto diante da proteção ampla oferecida ao motorista. O PPU cobre acidentes, furto e roubo, de acordo com os valores previstos na tabela Fipe”, explica o CEO do Grupo Thinkseg, Andre Gregori.

Com a crise causada pelo novo coronavírus, a assinatura mensal básica teve o preço reduzido. A partir de R\$ 25 para carro básico, o motorista assina uma taxa fixa por mês, acrescida de centavos por cada quilômetro rodado. Segundo Gregori, esse tipo de produto compensa nas ocasiões

em que o carro fica a maior parte do tempo na garagem, só usado para situações esporádicas: mercado, farmácia, passeios curtos nos finais de semana.

O seguro PPU é completo e aceita veículos com valor mínimo de R\$ 20 mil e máximo de R\$ 300 mil, presentes na tabela Fipe, de acordo com a política de aceitação da plataforma. Os modelos de autos podem ser nacionais e importados, com ou sem blindagem, em todo o território nacional.

Além de cobertura para roubos e furtos, seguindo os preços da Tabela Fipe, o seguro auto Pay Per Use cobre acidentes de qualquer tamanho, tem parcerias com cerca de 4 mil oficinas e uma rede para atendimento de serviços de socorro mecânico, guincho, reboque e reparos gerais (vidro, farol, lanterna, retrovisor e para-choque). E o cliente faz tudo pelo aplicativo.

## LEMON

A startup Lemon está desenvolvendo um tipo de seguro pay per use que utiliza a quilometragem rodada e a análise do comportamento do motorista como critérios para precificação do seguro. A ideia, segundo o sócio Alberto Garrido, é oferecer um aplicativo e/ou dispositivo (para ser inserido no carro) para medir o comportamento do motorista em



relação a aceleração, frenagem, curvas acentuadas, velocidade média, localização e horário da viagem.

Garrido está à frente da Lemon junto com mais quatro sócios, Ari Oliveira, Julia Motta, Lilian Kingston e Matheus Garcia. Recentemente, a Lemon participou de uma competição de pitch, feita pela Maya Capital, fundo que tem como uma das sócias Lara Lemann, filha do bilionário Jorge Paulo Lemann. A Competição teve a participação de várias empresas em diversos setores, e a Lemon ficou em terceiro lugar geral. “A gente acredita que não faz mais sentido precificar seguro de automóvel usando as mesmas variáveis de décadas atrás, como idade, gênero e regularidade do veículo

e condutor. Queremos conseguir precificar um seguro de forma prática, rápida e justa. Esse será um de nossos diferenciais”, explica Garrido.

Uma das alternativas é cotar o primeiro mês de forma tradicional, utilizando dados como idade, gênero e dados do condutor e veículo, para que no segundo mês já se tenha uma base de precificação de acordo com o comportamento do motorista. A outra é fazer um teste drive de três semanas – período em que o veículo ainda não estará segurado – para estabelecer um valor mais justo já no início do contrato. A estimativa da startup é construir um preço justo, com uma redução de até 50% no custo atual do seguro tradicional, para motoristas com comportamento

médio na direção. “Queremos colocar o produto rodando já em 2021. A ideia é fazer parceria com uma seguradora para a comercialização”.

### TRÂNSITO+GENTIL

A Porto Seguro Auto também está em busca de aliar tecnologia, segurança e descontos. A empresa lançou em 2018 um aplicativo Trânsito+gentil, com o objetivo de contribuir para a melhoria do tráfego e promover o respeito entre os motoristas. De quebra, o aplicativo pode conceder descontos no preço do seguro que já começam ao se iniciar a ferramenta. Todos que baixam e se cadastram no app ganham 3% de desconto ao contratar ou renovar com a Porto Seguro Auto. E ao fazer

no mínimo 20 viagens com o aplicativo instalado, é possível ganhar até 22% de desconto para todos os segmentos, exceto Moto, de acordo com a nota de dirigibilidade anual do motorista.

Com uma dinâmica baseada na “Gamificação”, o Trânsito+gentil propõe uma jornada com diversos desafios e missões para acúmulo de pontos. Cinco variáveis são consideradas para definir o ranking dos “queridões do mês”: aceleração, frenagem, velocidade, curvas e uso do celular ao volante. O bom desempenho na direção, somado à condução com responsabilidade, dá ao motorista moedas e medalhas online de ouro, prata e bronze.

Ao final do mês, os dez primeiros colocados no ranking geral do app são premiados com base na soma das moedas acumuladas e podem resgatar prêmios como

smartphones e viagens, no valor de R\$ 200 a R\$ 4.000. O app pode ser utilizado por segurados e não segurados e está disponível para download gratuitamente nas plataformas Android e IOS.

### INSTANT

Um seguro que pode ser contratado antes de pegar a estrada e por apenas 24 horas. Esse é o ‘Instant’, produto lançado para automóveis com proteção por perda total por acidente, lançado este ano pela Argo Seguros. O foco são os veículos com valor de mercado até 30 mil reais e que ainda não tem seguro por conta do preço.

A contratação é feita através do corretor de seguros, que cadastra o cliente em um aplicativo especialmente desenvolvido para funcionar como uma carteira digital, onde é possível acessar

os créditos, ativar o período de cobertura, obter dados da apólice e pontos de contato.

“Antes de viajar, o cliente aciona o seguro através do app, indicando seu ponto de partida e o destino. O seguro cobrirá todo o trajeto, ou seja, a estrada ou rodovia, além de parte do perímetro urbano, por 24 horas. O valor final vai depender da importância segurada, no caso, o valor de tabela do veículo”, explica Bruno Porte, diretor de Operações e TI da Argo Seguros. O processo de contratação é simples e intuitivo, segundo Porte, e a vistoria do veículo é feita de forma digital.

“Queremos popularizar a cultura do seguro, levando proteção para pessoas de todas as classes sociais, já que elas pagarão apenas pelo o que usar, tornando todo processo o mais justo possível”, afirma o diretor.



# Mercado encerra semestre mais otimista

Após experimentar quedas expressivas da receita de prêmios nos primeiros meses da pandemia do coronavírus, o mercado de seguros encerrou o primeiro semestre com boas razões para projetar um futuro mais promissor. A principal sinalização veio de levantamento realizado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) segundo o qual, com um crescimento de 32,9% em relação a maio, o setor encerrou o semestre próximo dos patamares de receitas registrados no mesmo período em 2019.

Segundo a autarquia, no mês de junho, as receitas dos segmentos supervisionados – seguros, previdência aberta e capitalização – totalizaram R\$ 23,3 bilhões. “Apesar de ainda haver uma queda de 4,3% no acumulado do ano, em relação ao mesmo período do ano passado, já se verifica uma recuperação, principalmente nos segmentos de seguros de danos e pessoas”, informou o órgão regulador, que produz a síntese mensal dos principais dados do mercado com base nas estatísticas geradas pela Assessoria de Estudos e Relações Institucionais, a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas.

A Susep apurou que o destaque de junho foi o segmento de produtos de acumulação, com aumento de 52,7% na arrecadação em relação a maio.

Nos seguros de pessoas, esse percentual chegou a 9,2% e nos seguros de danos, a 27,1%, enquanto

a capitalização cresceu 13% entre os dois meses comparados.

Na comparação com junho de 2019, houve queda até certo surpreendente de 3,3% no ramo de pessoas e crescimento de 14,9% nos seguros de danos e de 5,7% nos de acumulação. A capitalização também sofreu queda, de 4,3%.

## MODALIDADES

De acordo com a Susep, nos seguros de pessoas e danos os prêmios diretos totalizaram R\$ 10,57 bilhões em junho. No acumulado do ano, os números já se aproximam aos valores do primeiro semestre de 2019, com redução de 0,6%.

Os seguros de pessoas apresentaram um valor estável no acumulado do semestre. Destaque para o crescimento de 9,8% do segmento vida.

Os seguros de danos, no mês de junho, subiram 14,9% em relação ao mesmo mês de 2019.

Já o segmento de grandes riscos manteve alta, de 69,48% no acumulado de 2020 em relação ao ano anterior, resultado de contratações no setor de petróleo e gás.

O seguro rural apresentou alta de 25,24% no acumulado e manteve a boa performance do segmento no semestre, impulsionada pelo trabalho do Ministério da Agricultura.

O seguro garantia estendida teve queda, no acumulado do ano, de

22,04% em relação a 2019, mas em junho foi um dos segmentos com maior alta: 80,42% em relação ao mês de maio de 2020.

## AUTO

No ramo Auto, os cancelamentos de apólices tiveram um pico em abril, com aumento de 50% no comparativo com março.

Entretanto, maio e junho já apontam para um retorno à normalidade nos valores, quando analisados os últimos 12 meses.

Outro dado relevante foi apurado no seguro Fiança Locatícia, no qual o acumulado de sinistros no primeiro semestre superou todo o volume registrado em 2019. Os valores de sinistros no setor até junho somaram R\$ 157,6 milhões, o equivalente a mais que o triplo do registrado no mesmo período do ano passado (R\$ 51,4 milhões).

## ACUMULAÇÃO

Nos produtos de acumulação, foi observado um aumento de 52,7% na receita, em comparação a maio de 2020. Apesar do expressivo aumento, ainda há uma queda de 7,5% nas contribuições no acumulado do ano, até junho, quando comparado com o mesmo período de 2019.

A receita bruta dos produtos de acumulação ficou em R\$ 10,9 bilhões em junho. Já a captação líquida (contribuições – resgates) foi de R\$ 5,5 bilhões, mais que o triplo do observado em maio.

# Retorno previsto para setembro

Após um período de recesso devido à paralisação ocasionada pela pandemia do coronavírus, a Diretoria de Ensino do Sincor-RJ comunica que o retorno das atividades acontece no mês de setembro. Os corretores de seguros vão contar com um cronograma semanal, através de eventos realizados todas as terças-feiras, das 19 horas às 20 horas.

O principal objetivo será discutir temas que ajudem a categoria a atravessar a grave crise provocada pelo coronavírus. Para o mês de setembro, os temas são: “Estratégia e planejamento”; “A transformação digital e o corretor de seguros”; “A importância da gestão de pessoas para alcançar resultados”; “O novo mercado de seguros e o corretor” e “Marketing digital na prática para atrair mais clientes”.

O diretor de Ensino, Arley Boullosa, afirma que é preciso dar suporte aos corretores em um período delicado, no que diz respeito à qualificação em todos os aspectos. “Teremos meses muito difíceis pela frente e um período de recessão, que não sabemos quanto tempo pode durar. A maioria dos corretores tem a necessidade de transformar seus negócios de forma prática e efetiva, para manterem suas operações. A

pandemia acelerou um movimento que já acontecia e não temos mais tempo para procrastinar sobre a mudança. Sempre terei convidados especialistas nos encontros, para que possamos ter uma hora bastante produtiva e com conteúdo relevante”, explica.

É importante retomar as dinâmicas padronizadas de ensino e focar no aprimoramento profissional dos corretores, mesmo sabendo das dificuldades. O trabalho da Diretoria de Ensino possui um ciclo de três anos, e não seria em uma circunstância de dificuldades, que a categoria ficaria sem os debates.

Em setembro, o curso “Reinvente sua Corretora” no formato EAD, será uma das atividades oferecidas. O programa foi bem estruturado e abrangente e vai contar com onze módulos gravados e aulas online ao vivo, dentre os módulos para consolidar o conhecimento adquirido. O material por módulo será fornecido em PDF e também uma seleção de convidados, para passar sobre suas experiências de acordo com os tópicos abordados, com um método indutivo implantado de forma simples e prática, para que todos possam absorver o máximo de conteúdo e possam executar em suas corretoras de seguros.

O curso Reinvente sua Corretora vai falar sobre: Qual o nosso negócio?, Estratégia, Planejamento e Modelos de Negócios, O que é inovação?, O desafio da transformação digital, Quem é o novo consumidor?, OKR – Objetivos e resultados chaves, plano de marketing digital, canais de captação, Liderança e gestão de pessoas e Estudo de casos, onde vamos entender o que podemos aprender com as startups e empresas que estão inovando em seus segmentos.

Mesmo com as adversidades para manter os custos, Boullosa salienta que vai fazer um esforço para que os corretores não permaneçam sem as aulas. “Estamos sem o patrocínio das seguradoras. Fui convidado para assumir o ensino do sindicato e sou remunerado para isso, porque demanda tempo e dedicação. Apesar de o contrato de prestação de serviços estar suspenso em função da pandemia desde a metade de março, e não termos mais receita para remunerar a Kuantta, filmagem, assessoria de imprensa, professores, etc., decidi que era o momento de fazer um esforço e não deixar os corretores sem o trabalho que estávamos fazendo e que foi reconhecido pelas seguradoras e pela categoria”, conclui.

# Capemisa comemora 60 anos e anuncia novidades



Jorge Andrade anuncia o lançamento da Central do Corretor, que oferece funcionalidades integradas para todos os produtos da companhia

A Capemisa está comemorando 60 anos com muitas novidades para corretores e consumidores. A companhia lançou, por exemplo, a “Central do Corretor”, com funcionalidades integradas para todos os seus produtos. “A ferramenta permite que o corretor possa customizar atalhos e dar acessos específicos para seus colaboradores, garantindo completa autonomia e agilidade nos processos relacionados ao seu negócio”, explica o presidente da seguradora, Jorge Andrade.

Já para os clientes foi preparado um novo ambiente, o “Meu

Portal CAPEMISA”, que valoriza a experiência do usuário, disponibilizando serviços e informações de forma mais prática e com mais acessibilidade.

Andrade lembra que a Capemisa nasceu no Rio de Janeiro, cidade onde fica a matriz. Hoje, tem forte atuação com 29 sucursais em todo o país. “Mas, o mercado carioca está com a Capemisa desde o início e é a base para a criação de novas estratégias e produtos”, frisa, acrescentando que a meta é figurar entre as dez companhias independentes mais rentáveis até 2021.

Entre as novidades para os corretores constam as atualizações nos cotadores da “Central do Corretor”, além de novos serviços que facilitarão muito o relacionamento com os Clientes, no “Meu Portal Capemisa”, ainda neste ano. “A Capemisa preza por um relacionamento próximo com seus corretores parceiros e segurados, com a principal característica de sensibilidade e empatia para o momento em que o mundo vive. A empresa já vinha investindo em tecnologia nos últimos três anos para abrir canais digitais para clientes, parceiros e corretores. Esse investimento é fundamental porque fazemos parte de um ecossistema que

adota e exige mais eficiência, facilidade e rapidez. Nossa área de Desenvolvimento e Treinamento Comercial também tem trabalhado com treinamentos individualizados e em grupos, para que os corretores possam conhecer melhor os produtos, tirar suas dúvidas e alinhar a melhor abordagem para os clientes”, observa o executivo.

A empresa investiu também na implementação de um sistema de soluções que permitem ao colaborador trabalhar remotamente, já que todos os dados e arquivos estão na nuvem. Durante a pandemia, essas iniciativas garantiram o pleno desenvolvimento do negócio e vão permitir também que a Capemisa adote permanentemente o modelo de home office, sem qualquer prejuízo às operações.

Jorge Andrade está confiante. Acredita que as crises também trazem oportunidades e que é preciso encarar este momento, apesar de delicado, com otimismo. “Percebemos que há uma procura maior e conscientização, por parte da população, sobre o seguro de vida e a Capemisa, especialista em Vida, está lado a lado com os Corretores, acompanhando as novas demandas e fortalecendo essa parceria”, conclui.

# Evento discute efeitos do trabalho remoto

A Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg promoveu, dia 26 de agosto, webinar para discutir o tema “Desafio do Trabalho Remoto e os Impactos na Cultura Organizacional”. No encontro, o presidente da entidade, Marcio Coriolano, afirmou que a crise de mobilidade no mercado de seguros somente não foi maior durante a pandemia do coronavírus em razão dos “avanços tecnológicos nas comunicações, que já haviam sido implantadas nas empresas”.

Segundo ele, outro elemento facilitador foi o fato de a maior parte do serviço prestado no setor ser de natureza intelectual, propensa ao trabalho remoto.

No encontro, a presidente da Comissão de RH da CNseg e vice-presidente da SulAmérica, Patrícia Coimbra, disse que a empresa já adotava uma experiência de home office anterior à pandemia e que essa flexibilização é um instrumento usado, inclusive, para retenção de talentos, a continuidade do negócio em caso de restrição de mobilidade e também por uma questão de sustentabilidade.

Ela ressaltou, porém, que mesmo as seguradoras sem essa experiência prévia conseguiram fazer essa transição repentina para o trabalho remoto com muita segurança e eficiência. “O

mercado continuou a trabalhar muito bem”, assegurou.

## **IRB apura R\$ 2,2 bilhões com aumento de capital**

O IRB Brasil RE obteve, até o dia 24 de agosto, o valor de R\$ 2.2 bilhões com a subscrição total de 323.506.789 ações, ao preço unitário de emissão de R\$ 6,96. O valor apurado representa 97,47% das ações ofertadas.

As ações que ainda não haviam sido subscritas – 2,5% do total – foram vendidas em leilão especial realizado em 28 de agosto.

Dessa forma, a resseguradora registrou êxito na primeira etapa do processo de capitalização. “O valor subscrito reforça a margem de liquidez regulatória da companhia, que havia sido substancialmente afetada pela desvalorização do real diante do dólar, e viabiliza nossa estratégia de negócios para os próximos anos, por fortalecer a estrutura de capital e melhorar a posição de caixa”, comemorou o presidente do Conselho de Administração do IRB, Antonio Cassio dos Santos.

## **Projeto transfere ISS para onde serviço é prestado**

Projeto de lei que transfere a cobrança do Imposto sobre Serviços (ISS) do município onde

fica o prestador para aquele onde o serviço é, de fato, oferecido foi aprovado no Senado, dia 27 de agosto. Agora, resta apenas a sanção presidencial para que a lei entre em vigor.

De acordo com o texto aprovado, um comitê gestor definirá os procedimentos para fazer a transição da cobrança das cidades sede do prestador para ao município onde o serviço é prestado.

As mudanças afetam operadoras de planos de saúde, de atendimento veterinário e de administradoras de fundos e de cartão de crédito e débito, por exemplo.

Houve forte reação por parte de senadores de estados onde ficam as prefeituras que perdem arrecadação com a mudança, principalmente São Paulo. Houve, inclusive, tentativa de se retirar o projeto da pauta, sob a alegação de que essa alteração deveria ser feita no âmbito da reforma tributária. Mas, prevaleceu a vontade da maioria, especialmente de estados de menor porte.

Segundo levantamento citado pelo jornal O Estado de São Paulo, dos 40 municípios que mais arrecadaram ISS no ano passado, mais da metade da receita (55%) ficou com cidades paulistas

# CNseg vê cenário favorável para o ramo Auto

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) divulgou que o mercado acompanha de perto estudos sobre a forma preferencial de deslocamento da população após a flexibilização das normas de mobilidade, em razão da pandemia do coronavírus.

Nesse contexto, segundo a entidade, tem chamado a atenção, mais especificamente, o dado que mostra o uso de carros particulares versus transporte público. “O placar mais recente, publicado pela Apple em seu Relatório de Tendências de Movimentação, mostra que a opção por carro já apresenta resultado crescente, como efeito da preservação pessoal contra os riscos de contaminação pela Covid-19”, diz o comunicado distribuído para a imprensa.

Para a CNseg, a manutenção dessa tendência pode significar que mais brasileiros estarão comprando carros nos próximos meses e, em consequência, adquirindo seguro para a proteção do bem.

Essa perspectiva pode, inclusive, representar um freio na tendência de queda de prêmios na carteira de Automóvel.

Dados mais recentes de vendas para pessoas físicas mostram que houve um aumento da sua participação em comparação com as vendas para empresas. Em março, mês que

foi declarada a pandemia, essas vendas representaram 55,7% dos emplacamentos, saltando para 64,2% em maio, alta de 9,1 pontos percentuais.

## **FenaSaúde: Judicialização aumenta mensalidades**

A FenaSaúde promoveu, dia 06 de agosto, o webinar “Judicialização no novo normal” com especialistas no tema. Mediado pela diretora executiva Vera Valente, o evento teve a participação do desembargador Werson Rêgo, do Tribunal de Justiça do estado do Rio de Janeiro; do juiz de direito Luiz Mário Moutinho, titular da 1ª Vara Cível do Recife; e da doutora em direito político e econômico, Angélica Carlini.

Todos os participantes foram unânimes no diagnóstico de que existe certo exagero na atuação de alguns agentes do judiciário, principalmente com relação a decisões sobre saúde. O fenômeno, entretanto, tem muitas causas, como a própria complexidade da Constituição de 1988 e a facilidade de acesso à justiça por milhões de pessoas. E estimula o ativismo judicial. “O ativismo, ação de agentes políticos, provoca externalidades no mundo, invade a esfera de atribuição de outros. Isso tem efeito negativo muito ruim, não se avalia a consequência das decisões no mercado que se pretende intervir”, afirmou o desembargador Werson Rêgo.

O juiz Luiz Moutinho se mostrou otimista no sentido de considerar que a pandemia deve tornar os magistrados mais conscientes das consequências de suas decisões. “A pandemia vai dar mais velocidade a algo que já vem ocorrendo: a percepção de que a intervenção judicial deve se dar em termos mais prudentes. Os magistrados com uma visão mais individual dos litígios terão que ampliar sua perspectiva”.

Segundo estudo elaborado pelo Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), entre 2008 e 2017 o setor de saúde foi responsável por mais de 498 mil processos de primeira instância distribuídos em 17 tribunais de justiça estaduais, e mais de 277 mil processos de segunda instância. O número de demandas judiciais relativas à saúde aumentou 130% no período.

Frente a esse panorama, Angélica Carlini defendeu Núcleos de Apoio Técnicos (NAT) aos magistrados para atendê-los em decisões mais técnicas. “Seriam bancos de dados baseados em evidência para resolver casos mais complexos a partir de um viés científico”, sugeriu a advogada.

Segundo o desembargador Werson Rêgo, a solução também passa por buscar construir consensos antes que os casos cheguem à justiça. “A busca pelo judiciário é ruim para todos. Às vezes não há comprovação de que há razões para provocar a estrutura estatal”, disse.

Vera Valente considera que há um profundo desconhecimento na maneira como o setor de saúde suplementar funciona. “Não há almoço grátis, uma decisão que onera muito uma carteira, seja para um indivíduo ou grupo, vai trazer ônus para a carteira inteira e vai expulsar algumas pessoas da saúde suplementar”, explicou.

### Qual será o papel do corretor no pós-pandemia?

Fechando a série criada pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) para trazer conhecimento e informações ao público diante das mudanças provocadas pela pandemia do coronavírus, a entidade publicou artigo do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

No texto, Brandão analisa as perspectivas para o corretor de seguros no pós-pandemia, apontando os nichos que podem apresentar maior potencial de crescimento para esses profissionais.

“A pandemia do coronavírus nos

proporcionou a oportunidade de provar, de vez, que a máquina não pode fazer tudo o que um ser humano qualificado já faz. Muitos segurados se acostumaram com o atendimento feito por meio remoto, mas não abrem mão da qualidade, da informação detalhada sobre eventuais dúvidas, coberturas, vigências, cláusulas excluídas, direitos e deveres que constam dos contratos de seguros. Somente o corretor é capaz de unir tecnologia, atendimento humano e conhecimento”, acentua Henrique Brandão.

### Evento da AMMS aborda inteligência espiritual

A AMMS promoveu, dia 11 de agosto, talk show com a filósofa Danah Zohar, que foi entrevistada por Vera Lorenzo, CEO da Fala Company. Na conversa foram abordadas questões como a importância da liderança quântica em um cenário caracterizado como o “novo normal”, e a inteligência espiritual.

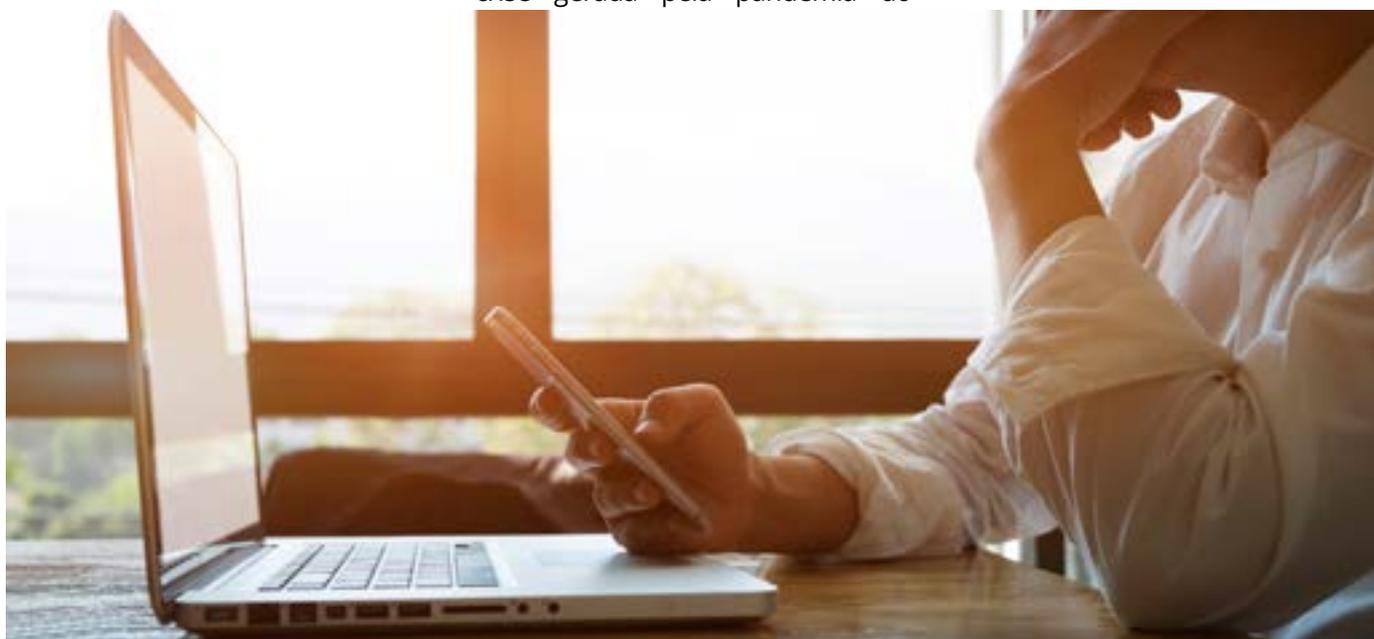
Danah Zohar destacou que a crise gerada pela pandemia do

coronavírus aprofunda a certeza de que é necessário pensar os negócios de outra maneira.

Para ela, quem não fizer isso correrá o risco de ficar fora do mercado. “O modo ocidental de fazer negócios não se sustenta mais. Porque foi projetado para a era industrial nos séculos XVII e XVIII. Hoje, a tecnologia quântica trouxe nova realidade. E nessa era quântica precisamos do pensamento quântico”, frisou.

Danah Zohar acentuou que ao contrário do que pregam todas as religiões, que procuram um significado para a vida, a essência da espiritualidade “é ter um propósito” de pertencer a este universo. “No século XXI, o mundo quântico não é ordeiro, obediente à lei e previsível. É complexo, incerto, caótico. E você deve seguir o fluxo. A realidade hoje não pode ser controlada”, asseverou.

Para a entrevistada, os gerentes, ao contrário do que imaginam, não têm o total controle de suas empresas. “A única forma de fazer negócios é ser sustentável e evolucionário”, acrescentou.



# Comunicado importante - Convenção Coletiva

A diretoria do Sincor-RJ informa que, em razão da persistência da pandemia do coronavírus, especialmente no estado do Rio de Janeiro, e o impedimento de aglomerações, ainda não foi possível realizar a Assembleia Geral Extraordinária (AGE) referente ao Acordo Coletivo 2020.

Em mensagem postada no site da entidade, o presidente do Sincor-RJ Henrique Brandão, anuncia que, após tratativas com o SINSEC - Sindicato dos Securitários do Estado do Rio de Janeiro e o SINTRES - Sindicato dos Trabalhadores em Empresas de Resseguros no Estado do Rio de Janeiro, sindicatos que representam a categoria dos empregados, e diante da impossibilidade de realização da AGE, a diretoria recomenda a manutenção do Acordo Coletivo de 2019, inclusive as cláusulas econômicas, aplicando o percentual de 3,43% a partir de Janeiro/2020.



tendências e, eventualmente, até mesmo a necessidade de novos produtos.

Além dos corretores de seguros, o programa ouvirá clientes, fornecedores e colaboradores de todo o Brasil.

Segundo o superintendente de Clientes da seguradora, George Maeda, o programa visa a complementar a estratégia de relacionamento com os stakeholders da MAPFRE. "Nosso intuito é entender qual a experiência de cada público com a nossa marca, identificando os pontos de melhoria necessários em cada jornada", observa.

O executivo acrescenta que, em breve, esses mentores poderão, inclusive, participar de fóruns e campanhas da seguradora relacionados ao aprimoramento na experiência do cliente e o comportamento dos consumidores.

Já a diretora da Ouvidoria da MAPFRE, Claudia Wharton, destaca que os mentores exercerão um papel que vai além da função exercida pelos conselheiros. Nesse contexto, ela assegura que os mentores terão voz e participação ativas para direcionar as ações da companhia. "Estamos certos de que os mentores nos guiarão no aprimoramento de nossos produtos, processos e

## Corretor pode aderir ao programa da MAPFRE

Os corretores de seguros podem participar do programa "Mentores MAPFRE", que foi lançado pela companhia para receber desses parceiros, por meio de um aplicativo colaborativo, percepções e recomendações sobre a qualidade de seus serviços, a identificação de

serviços. Queremos seguir suas recomendações sobre o que está funcionando, o que é tendência, e o que, eventualmente, não está mais adequado”, acentua.

Ela frisa ainda que cooperação e mutualidade sempre pautaram as relações da MAPFRE, que, com esse programa, pretende “elevar a régua” de relacionamento para desenvolver uma importante mentoria, que a “aconselhará no aperfeiçoamento da nossa missão de cuidar de pessoas”.

### **Porto Seguro promove campanha de incentivo**

A Porto Seguro tem nova campanha de incentivo para Corretores. Denominada “Acelera VG”, a ação vai premiar os profissionais parceiros no segmento Vida Empresarial (também conhecido como Vida em Grupo) que atuam com os seguros Capital Global, Vida Coletivo, Acidentes Pessoais Coletivo e PME – Pequenas e Médias Empresas.

Até o dia 30 de setembro, os Corretores cadastrados na Porto Seguro que comercializarem esses produtos ganharão 100% de agenciamento extra.

O valor do agenciamento extra pode chegar a até R\$ 1 mil por proposta, podendo multiplicar os ganhos do participante no mesmo mês.

“O Corretor é nosso principal parceiro de negócio e tem papel fundamental no esclarecimento de como essas soluções podem ajudar as empresas e seus colaboradores”, afirma a diretora de Vida e Previdência da Porto Seguro, Fernanda Pasquarelli.

A executiva lembra que o seguro de vida empresarial pode ser personalizado de acordo com a realidade de cada empresa e é um grande aliado para as companhias, que oferecem o produto como parte de um pacote de benefícios para contratar, reter e reduzir a rotatividade de funcionários. “Para o colaborador, esses seguros funcionam como uma proteção para ele, em vida, e na sua falta, para a família”, acrescenta.

### **Estudo mostra importância do corretor**

Em evento realizado pela Bradesco Seguros, dia 24 de agosto, o diretor da LIMRA e LOMA para o Brasil, Argentina e Chile, Marcelo Assunção, afirmou que os corretores têm papel decisivo no processo que motiva o consumidor na compra do seguro de vida. “É o conceito Digno de Confiança”, revelou.

Segundo ele, o profissional que consegue estabelecer e consolidar um elo de confiança com o cliente avança mais facilmente no processo de venda.

Ele frisou ainda que recente pesquisa realizada pela LIMRA indicou que, nos dias atuais, é muito mais difícil estabelecer uma relação de confiança com o cliente, pois, de cada 10 consumidores, ao menos sete definem essa confiança logo após a primeira reunião.

Essa pesquisa mostrou ainda que 63% dos clientes estavam tensos ou ansiosos antes da compra. Depois, 87% daqueles que efetuaram a compra, afirmaram

que “o corretor contribui para reduzir a tensão e a ansiedade”.

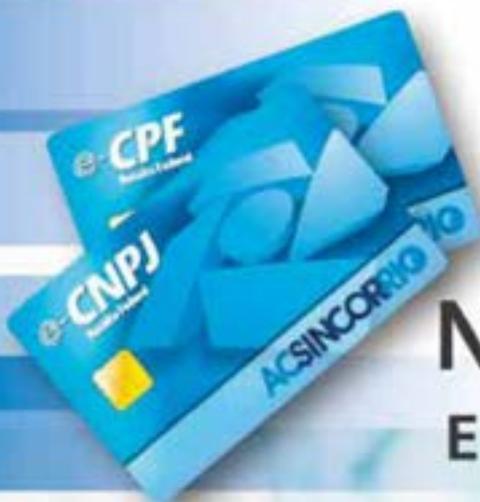
Marcelo Assunção citou ainda outro dado importante da pesquisa: 94% dos consumidores contrataram o seguro de vida quando o corretor ofereceu atenção total. Além disso, 91% como fator relevante o conhecimento do corretor, 90% o fato de o corretor ouvir sem interromper e 84% sinalizaram que o corretor tinha interesse real no cliente. “Houve ainda uma parcela de 89% que contrataram porque o corretor conseguiu criar um relacionamento e 81% sinalizaram que o corretor investiu tempo em descobrir as necessidades do cliente”, destacou o executivo.

### **Fenseg debate Lucros Cessantes**

No momento em que a Susep anuncia que fará mudanças na regulamentação dos grandes riscos, a FenSeg promove, dia 02 de setembro, a partir das 11 horas, palestra virtual, seguida de debate, sobre o tema “Lucros Cessantes no Setor Elétrico Brasileiro”.

O palestrante será o especialista Cláudio Tujisoki, sócio da OZ Consultoria e Planejamento. Após a sua apresentação, o assunto será debatido pela presidente e a vice-presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais e Grandes Riscos da FenSeg, Thisiani Martins e Paula Tassi.

Os moderadores serão o diretor Executivo da federação, Danilo Silveira, e o gerente da FenSeg, Danilo Sobreira.



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



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

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

# Confira a agenda de eventos para 2020



A Comissão Feminina do Sincor-RJ aprovou a agenda de eventos para o segundo semestre do ano, todos no formato online. A primeira reunião, realizada em julho, teve como tema central “É hora de se reinventar e fazer acontecer”. Foi, na prática, um reencontro do grupo, no qual cada integrante pode falar sobre como estava trabalhando no período de pandemia do coronavírus. Foi um evento marcado pela emoção, que contou também com convidadas especiais, representando a Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) e a advogada do Sindicato, Ruth Maria Honório.

Outro convidado especial foi o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, que apresentou um panorama do mercado de seguros

e projetou possíveis cenários para o pós-pandemia. Ele mostrou que há boas razões para corretores e corretoras de seguros adotarem uma postura otimista, pois há muitos nichos de mercado com grande potencial que poderão ser explorados no “novo normal”.

No segundo encontro, no dia 19 de agosto, foi apresentada palestra da especialista Simone Magalhães, que falou sobre o seguro de vida, carteira que mais cresceu nos últimos anos e que tem excelente chance de avançar ainda mais no pós-pandemia. Ela sugeriu que as corretoras apostem nessa modalidade, por representar um “diferencial muito importante”.

No dia 23 de setembro será realizado o terceiro evento da

Comissão Feminina, tendo como tema central a saúde suplementar, segmento que, ao lado do seguro de vida, está ganhando novo impulso com a pandemia. A palestrante será Érica Brandão.

O segundo aniversário da Comissão Feminina será comemorado no dia 21 de outubro, em um evento especial, que terá como destaque ainda a campanha “Outubro Rosa”, com palestra da mastologista Teresa Cypreste, fundadora de um grupo de apoio a mulheres que tiveram câncer de mama.

Já no dia 25 de novembro, a coach Nathália Medeiros, vai apresentar dicas importantes para a carreira das corretoras de seguros, com foco no perfil e no alinhamento profissional.

O último encontro do ano está marcado para o dia 16 de dezembro, quando a especialista em finanças, Bárbara Bravo, fará projeções para 2021 e irá listar algumas recomendações para as profissionais que participarem do evento.

A Comissão é integrada pelas seguintes profissionais: Claudia Deveza (presidente), Cintia Arruda (vice-presidente), Aparecida Correa, Ana Cecília Lavor, Rosângela Melo, Rosângela Garcia, Rosa e Ingrid Orosa, e conta com o apoio de Íris Sampaio.

# Setor quer manter qualidade, com preço acessível

É possível oferecer produtos de qualidade para a população brasileira e com preços acessíveis na saúde suplementar. A afirmação é do presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaude), João Alceu Amoroso Lima, para quem esse objetivo é plenamente factível, desde que seja possível conciliar ações como a oferta de produtos com coparticipação e franquias e a abrangência e somente em micro regiões.

Ele ressaltou, contudo, que, além disso, é fundamental também aperfeiçoar a Lei 9.656/98 (que regula o setor). “Hoje, não se pode lançar produtos com menos coberturas do que aquelas do rol de procedimentos de coberturas obrigatórias estabelecido pela ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar”, lamentou Amoroso Lima, ao participar da solenidade de abertura do Summit Internacional Americas,

promovido pela UnitedHealth Group Brasil, no final de julho, acrescentando que o setor já enfrentou várias crises e que a atual “não será a última”.

O presidente da FenaSaúde lembrou ainda que o setor perdeu 3 milhões de beneficiários nos últimos quatro anos e que a recuperação já vinha sendo muito lenta até o início da pandemia do coronavírus. Agora, a projeção é a de que o mercado tenha perdido mais 380 mil beneficiários com cobertura médica e outros 500 mil com cobertura odontológica somente no primeiro semestre deste ano.

Ele destacou a importância do setor privado neste momento de grande apreensão na sociedade, provocada pelo coronavírus, e acentuou que o setor continua entregando serviços e saúde de qualidade e cumprindo os

contratos. “Não é mais que nossa obrigação, mas em uma crise desta envergadura, não deixa de ser meritório e digno de menção”, enfatizou.

Amoroso Lima disse ainda que a ANS, que vem sendo bastante criticada, poderia adotar algumas medidas importantes para ajudar o mercado neste momento, incluindo a possibilidade de se flexibilizar os reajustes de planos de saúde individuais. “A sociedade quer de volta os produtos individuais. Então, é preciso mudar as regras”, asseverou.

O presidente da FenaSaúde alertou ainda que a sociedade precisa ter atenção com produtos que oferecem mensalidades baixas, mas não asseguram o pleno acesso à ampla cobertura estabelecida na legislação e pela ANS.

## ANS veta reajuste

A ANS anunciou, no dia 21 de agosto, a suspensão, até dezembro deste ano, dos reajustes de planos de saúde. Segundo a agência, a decisão engloba todos os tipos de planos, individuais ou coletivos.

Essa foi a primeira vez que a ANS regula valores de planos coletivos.

Já os percentuais de reajustes de planos individuais geralmente são divulgados pela agência entre maio e junho.

Este ano, em razão da pandemia do coronavírus, a ANS não autorizou a aplicação de reajuste para nenhum contrato com aniversário a partir de maio de 2020.

Nos planos coletivos, onde há liberdade para aplicações de reajustes, as operadoras começaram a adotar percentuais considerados elevados, o que gerou muitas críticas.

# LEI 13.709/18 - LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS, os direitos do seu cliente



Foto: Arquivo pessoal

A conhecida Lei Geral de Proteção de Dados foi alvo de holofotes não só pelo bem que passou a ser protegido – os dados pessoais, mas também pela ampla discussão sobre a data de entrada em vigor, pelo menos até a redação deste artigo.

Na prática, a entrada em vigor da LGPD não traz a ameaça imediata da aplicação de multas e isso porque ainda não temos efetivamente quem fiscalize e aplique as multas, mas você, corretor de seguros, não deve descansar na necessidade de adequação de seus negócios à nova lei. A adequação da empresa ao novo e protegido tratamento dos dados poderá levar um tempo considerável.

Neste artigo destacamos alguns dos direitos dos titulares dos dados, e você sabe, todo direito corresponde a um dever, então vamos lá.

Direito à confirmação da existência do tratamento - é o direito garantido ao titular de confirmar se a empresa

realiza o tratamento de seus dados pessoais. A esse direito compete à empresa responder de forma simplificada “sim” ou “não”- hipótese na qual a resposta deve ser dada de forma imediata; ou em formato completo (que indique a origem dos dados, a inexistência de registro, os critérios utilizados e a finalidade do tratamento), devendo ser respeitado, o prazo de até 15 dias para a resposta.

Direito de acesso aos dados – é o direito de obter uma cópia de seus dados pessoais. O titular pode requisitar o acesso em formato simplificado (ou seja, de forma imediata) ou em formato completo (com o prazo de 15 dias para atender à solicitação).

Direito à correção de dados incompletos, inexatos ou desatualizados - é o direito do titular de solicitar que os dados tratados sejam corrigidos ou atualizados.

Anonimização, bloqueio ou eliminação de dados desnecessários, excessivos ou tratados em desconformidade - o titular tem o direito de pedir a anonimização, bloqueio ou eliminação, caso os dados pessoais tratados pela empresa se mostrem 1) desnecessários para a finalidade que justifica a realização do tratamento; 2) excessivos em relação ao necessário para alcance da finalidade; 3) em desconformidade, ou seja, caso não estejam sendo tratados para finalidades específicas ou o tratamento não seja justificável por nenhuma base legal.

Portabilidade dos dados a outro fornecedor de serviço ou produto – é o direito de solicitar a portabilidade dos dados a outro fornecedor de serviço

ou produto. Esses dados devem ser transferidos em formato estruturado, em linguagem comum e amplamente utilizada, e de forma aproveitável para que o terceiro possa fornecer bens ou serviços ao titular.

Eliminação dos dados pessoais tratados com o consentimento do titular - o titular tem o direito de solicitar a eliminação de seus dados pessoais da base da empresa. Todavia, que esse direito não é absoluto quando confrontado com o cumprimento de obrigação legal ou regulatória, bem como dados financeiros.

Informação das entidades públicas e privadas com as quais o controlador realizou uso compartilhado de dados - é o direito do titular de saber com quem os seus dados estão sendo compartilhados.

Revogação do consentimento - o consentimento pode ser revogado a qualquer momento mediante manifestação expressa do titular, por procedimento gratuito e facilitado.

É importante que você tenha em mente e deles não se afaste:

- os dados pessoais pertencem ao indivíduo, à pessoa física a quem os dados dizem respeito e não à empresa que está tratando os dados.

- os procedimentos devem ser garantidos de forma facilitada e gratuita.

- o formato das informações fornecidas ao titular pode ser eletrônico ou de forma impressa, conforme escolha do titular requisitante.

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

CAMPANHA  
DE VENDAS

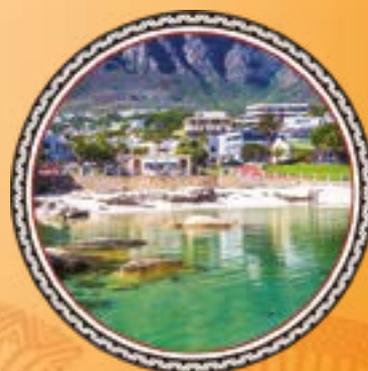
*Antonio Carlos  
de Almeida Braga*

# África do Sul

## Quem vende Icatu Seguros sabe onde quer chegar: África do Sul.

O destino será a África do Sul, uma expedição pela vida selvagem, os vinhos e a moderna gastronomia do país. Só os melhores corretores vão chegar lá. Trace suas estratégias, bata seus recordes e aproveite a última edição da **Rota das Vendas** para vender ainda mais. Todas as vendas feitas para a Rota das Vendas, de setembro a dezembro, serão válidas para a campanha Almeida Braga.

**Entre nessa Aventura. A África do Sul espera por você.**



Acesse agora mesmo a plataforma de campanhas  
[www.icatuseguros.com.br/corretor](http://www.icatuseguros.com.br/corretor)  
que a aventura vai começar. Boa viagem!

Centro de Relacionamento: 0800 285 3002.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109.

**Icatu**  
SEGUROS

**SEGURO RESIDENCIAL**

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

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

 **MAPFRE**  
Sua seguradora global de confiança

**FALE COM SEU CORRETOR.**

**MAPFRE.COM.BR**

Um produto da MAPFRE Seguros Gerais S.A. – CNPJ 61.074.175/0001-38. Processos Susep – Residencial: nº 15414.004192/2004-71 e nº 15414.001935/2010-07. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Contatos – SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor): 0800-884-8844; SAC para Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-775-5045 (atendimento 24 horas por dia, sete dias da semana). Ouvidoria: 0800-775-1079; atendimento a Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-962-7373 (das 8h às 18h, de segunda a sexta-feira, exceto feriados); ou pelo site [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br)