



Revista Previdência & Seguros



Novo presidente do Sincor-RJ foi eleito com 76% dos votos

Henrique Brandão vê com otimismo o futuro do Corretor de Seguros

PLANOS DE PREVIDÊNCIA BRADESCO.

Viver mais é planejar
O FUTURO

- Diversifique seus investimentos.
- Tenha uma renda adicional.
- Deixe sua família mais tranquila.

Fale com um dos nossos
Especialistas do Bradesco.



bradesco
vida e previdência

Com Você. Sempre.



Central de Relacionamento: 4002 0022 / 0800 570 0022, de segunda a sexta-feira, das 7h30 às 18h, horário de Brasília | SAC: 0800 727 9966 / 0800 701 7877 para Deficiência Auditiva ou de Fala, de segunda a sexta-feira, 24 horas por dia | Ouvidoria: 0800 701 7000 / 0800 701 7877 para Deficiência Auditiva ou de Fala, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, horário de Brasília | Especialistas de Investimentos: 4020 1414 / 0800 704 1414, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, horário de Brasília.

Bradesco Vida e Previdência S.A. CNPJ 51.990.695/0001-37. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Possibilidade de opção pelo critério de tributação por alíquotas decrescentes (regime regressivo). Informamos os tributos incidentes sobre Prêmios ao Seguro de Vida com Cobertura por Sobrevivência: PIS: 0,65%(*); COFINS: 4,00%(*); IOF: entre 0% e 7,38%(*), sobre as Contribuições à Previdência Privada e ao FAPI: PIS: 0,65%(*); e COFINS: 4,00%(*) e sobre a Taxa de Administração: PIS: 0,65% (*); COFINS: 4,00% (*) e ISS: de 2% a 5%(*). (*) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. O regulamento poderá ser consultado no portal da SUSEP, na rede mundial de computadores. Os direitos e as obrigações das partes estão definidos na Proposta e no Regulamento do plano contratado. Na modalidade PGBL, possibilidade de dedução de até 12% da renda bruta anual tributável. Válido somente para quem faz declaração no modelo completo e ser contribuinte no Regime Geral de Previdência Social ou Regime Próprio de Previdência Social. Os beneficiários de aposentadoria ou pensão dos regimes mencionados ficam dispensados da regra de recolhimento de contribuição no Regime Geral ou Próprio de Previdência Social para fins de dedução das contribuições do PGBL.

Saiba mais





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 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 Correia 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.

Foto da capa: Tânia Rêgo - Agência Brasil

Impressão: Cop Gráfica e Editora

Tel: (21) 2501-2001 – grafica@copeditora.com.br

Nesta edição

CAPA

12

Atual diretor Social e de Benefícios do Sincor-RJ, Nilo Rocha foi eleito presidente do Sindicato no dia 08 de novembro, comandando a chapa vencedora, que recebeu 76% dos votos.

Nilo Rocha, que faz parte da diretoria do Sincor-RJ há mais de 20 anos, atua no mercado de seguros desde 1985.

Ele acompanhou de perto a trajetória de Henrique Brandão como presidente do Sindicato. Portanto, é um homem de plena confiança de Brandão, considerado um ícone no mercado de seguros, não só pelo tempo em que presidiu a entidade (mais de 30 anos), mas também por sua capacidade de articulação política e de defesa dos interesses da categoria. “A presença de Henrique Brandão no Sincor-RJ é valiosa, e ainda contaremos com seu apoio para colocar em prática nossos projetos. Na verdade, nossa gestão será uma extensão do que Brandão sempre propôs para a nossa categoria”, assinala Rocha.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, afirma que o futuro é promissor para os Corretores de Seguros. Segundo ele, o céu não está totalmente azul, mas não há riscos de tempestades. “Existem inúmeras oportunidades para o Corretor de Seguros alavancar seus negócios e explorar novas oportunidades”, assegura Brandão.

REGULAÇÃO

8

A Susep promoveu webinar para apresentar o projeto “Brasil Mais Seguro”, que tem o objetivo de intensificar diálogo com o setor privado visando a identificar pontos de melhoria, oferecendo uma atuação ainda mais eficiente e produtiva.

MERCADO

16

O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, prevê um crescimento acima de 10% da arrecadação do mercado em 2023. “Estamos otimistas”, afirmou Oliveira, em entrevista coletiva para a imprensa, durante evento de encerramento do ano realizado pela confederação.

SAÚDE

20

A FenaSaúde formalizou uma denúncia de um possível esquema criminoso contra as operadoras. Segundo a federação, empresas de fachada vêm sendo criadas com o intuito de contratar planos e fazer pedidos de reembolso em larga escala.

Nova era do Sincor-RJ começa em 2023



Foto: Mirian Fichtner

O Sincor-RJ inicia uma nova era em 2023, com a posse da diretoria comandada por Nilo Rocha, eleita com expressiva votação (mais de 76% dos votos) na eleição realizada dia 08 de novembro. Nilo é um profissional exemplar, que conhece profundamente as necessidades dos Corretores de Seguros, especialmente os de pequeno porte, que mais precisam do apoio de sua entidade de classe na solução de problemas rotineiros que, muitas vezes, não conseguem resolver sem essa ajuda institucional.

Ele é também um líder nato e excelente negociador, que tem como principais marcas o sorriso amplo e a tranquilidade, características que abrem portas e facilitam qualquer processo de negociação. Contudo, é importante destacar, ele jamais recua quando estão em jogo os direitos de nossa categoria e a defesa do consumidor.

Portanto, está mais do que apto para cumprir, com pleno êxito, a missão que assume agora em janeiro.

Ele terá ao seu lado, na diretoria, outras lideranças relevantes, que vêm colaborando para a atuação exitosa do Sincor-RJ há alguns anos.

Assim, posso assegurar que os associados do Sindicato e, em linhas gerais, toda a categoria terão ao seu dispor uma verdadeira seleção sempre pronta para entrar em campo e decidir as partidas a nosso favor.

De minha parte, deixo a presidência, mas não a rotina e os projetos do Sindicato. A partir de agora, farei parte do Conselho do Sincor-RJ, apoiando, sempre que necessário, a nova diretoria nos assuntos relacionados à defesa dos interesses dos Corretores de Seguros, o seu desenvolvimento profissional e a necessária qualificação, para que possam estar adequadamente preparados nesse novo mercado que surge.

Desejo a todos um excelente 2023! Tenho certeza que será um ano marcado por muitas conquistas para os qualificados e respeitados Corretores de Seguros do Rio de Janeiro.

Henrique Brandão

PRESIDENTE

HDI DUO proporciona segurança em dobro para o segurado

Seguro engloba a proteção para o automóvel e a residência com coberturas exclusivas e atrativa relação custo-benefício

Já pensou ficar do lado de fora de casa e precisar de um serviço emergencial de chaveiro? Ou estar atrasado para um compromisso e a bateria do carro não funcionar? Pensando em propiciar dupla comodidade e proteção para o consumidor, a HDI Seguros disponibiliza o HDI Duo. Trata-se de uma alternativa que permite a contratação de seguro para seu veículo e para sua casa ou apartamento de uma única vez. Contratando o HDI DUO, o segurado também economiza, pois recebe um desconto especial no seguro de automóvel.

Com ele, é possível garantir a proteção para o veículo com a cobertura de casco para eventos de colisão, incêndio, roubo e furto do veículo segurado, além de cobertura para terceiros, em caso de acidente com o veículo e acidentes pessoais de passageiros, assim como proteção para a residência com a cobertura de incêndio, raio, explosão, queda de aeronave e fumaça.

O seguro oferece também diversas alternativas para as coberturas adicionais do veículo, como danos morais, extensão do perímetro aos países das três Américas, reposição de veículo zero-quilômetro, e adicionais para a residência como alagamento, danos elétricos, desmoraçamento, equipamentos eletrônicos e eletrodomésticos, e quebra de vidros, entre outras.

“O HDI Duo é uma alternativa que oferece a dupla proteção ao cliente, contribuindo com o seu bolso e evitando gastos inesperados com reparos e perdas do dia e dia, além de garantir a proteção dos bens de uma vez só”, explica Mauricio Gallian, vice-presidente técnico da HDI Seguros.

Outro diferencial do HDI Duo é o desconto na franquia do veículo em caso de sinistro. Esse desconto é calculado a partir do dobro do prêmio líquido do seguro residencial, auxiliando no abatimento do valor da franquia. Apenas para exemplificar, se o valor do seguro residencial for de R\$ 150,00 e a franquia do veículo for de R\$ 2.500,00, o segurado terá R\$ 300,00 de abatimento (2x R\$ 150,00) e o valor da franquia cairá para R\$ 2.200,00.

Os serviços de assistência 24 horas desse seguro incluem para o automóvel: auto socorro, carro reserva, reparo abaixo da franquia, vidros blindados, vidros etc. Para a residência, o serviço de assistência engloba itens como, chaveiro, mão de obra hidráulica, desentupimento de tubulação de esgoto ou caixa de gordura, mão de obra elétrica, vidraceiro, conserto de ar condicionado e muito mais.

Sobre a HDI Seguros

A HDI trabalha para ser uma empresa humana, digital e inovadora. São mais de 1,4 mil colaboradores que cuidam de 2,5 milhões de segurados, principalmente nos ramos de empresas, automóveis, residências e vida. A HDI conta com 57 filiais e escritórios comerciais e 23 unidades de atendimento a sinistro, os HDI Bate-Prontos. A seguradora possui uma carteira de quase 30 mil corretores ativos.

O futuro é promissor para o Corretor de Seguros



Henrique Brandão: existem também inúmeras oportunidades para o Corretor de Seguros alavancar seus negócios.

Em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, afirma que o Corretor de Seguros está capacitado para enfrentar e vencer eventuais obstáculos. “Há, claro, algumas ameaças e desafios. O céu não está totalmente azul, mas também não vejo riscos de tempestades. O futuro é promissor para os Corretores de Seguros”, afirma Brandão.

Segundo ele, embora haja ameaças pela frente, existem também inúmeras oportunidades para o Corretor de Seguros “alavancar seus negócios e explorar novas oportunidades”.

Henrique Brandão observa ainda que a nova diretoria do Sincor-RJ tem o compromisso de manter o Corretor de Seguros constantemente atualizado sobre novidades do mercado e, também, para oferecer o apoio necessário para que o profissional “proveite todas as ferramentas disponíveis para cumprir sua missão com eficiência, agilidade e presteza”.

Veja a entrevista, abaixo:

P&S – O mercado vem passando por mudanças profundas, processo que ficou ainda mais intenso desde o início da pandemia. Quais as ameaças e desafios o Corretor de Seguros terá pela frente

Henrique Brandão: O céu não está totalmente azul, mas também não vejo riscos de tempestades. O futuro é promissor para os Corretores de Seguros. Há, claro, algumas ameaças e desafios. Mas, o Corretor está capacitado para enfrentar e vencer eventuais obstáculos. Aliás, tem sido uma das prioridades do Sincor-RJ preparar o Corretor de Seguros do Rio de Janeiro para esse novo cenário. Estamos tranquilos quanto a isso.

É preciso destacar também que, se por um lado, há ameaças, existem também inúmeras oportunidades para o Corretor alavancar seus negócios e explorar novas oportunidades.

P&S: A venda direta e a Tecnologia podem ameaçar o futuro da categoria?

HB: Não há mais esse risco. Aliás, a pandemia mostrou que a população pode até usar todas as ferramentas tecnológicas disponibilizadas pelas seguradoras, mas jamais abre mão de falar com um profissional qualificado, que preste todas as informações, indique as melhores coberturas, aponte riscos, selecione as melhores seguradoras para cada tipo de necessidade. Não há ninguém que faça isso melhor que o Corretor de Seguros.

P&S: O que o corretor deve fazer para se adaptar ao novo cenário?

HB: estudar, estudar, estudar. Lembro, inclusive, que a Susep vai editar, em breve, talvez já no mês de janeiro, novas regras para a atuação do Corretor. Entre as novidades consta a obrigatoriedade de o profissional participar de cursos de educação continuada, ministrados por instituições de ensino autorizadas pela autarquia. O Sincor-RJ está atento e essa questão e, no momento oportuno, vai prestar todas as orientações para a categoria.

É preciso também manter o foco no atendimento pleno aos clientes e assessorar o segurado 24 horas por dia, inclusive, se for necessário, aos

sábados, domingos e feriados. Somos o anjo da guarda da sociedade.

A nova diretoria do Sincor-RJ tem o compromisso de manter o Corretor constantemente atualizado sobre novidades do mercado e, também, para oferecer o apoio necessário para que o profissional aproveite todas as ferramentas disponíveis para cumprir sua missão com eficiência, agilidade e presteza.

P&S - Qual é a sua expectativa quanto ao desempenho do mercado do Rio de Janeiro em 2023?

HB: Sou otimista por natureza. Então, aposto em um crescimento do mercado local acima da média nacional. O Rio de Janeiro tem Corretores de Seguros altamente qualificados que serão a principal âncora desse processo de crescimento do setor no estado.

Como disse antes, há muitas oportunidades que esses profissionais saberão explorar adequadamente.

P&S - E quais carteiras poderão se destacar?

HB: Eu passei as últimas três décadas pregando a necessidade de o Corretor investir no ramo de pessoas, principalmente no seguro de vida. A pandemia veio e mostrou que eu estava com a razão. As pessoas finalmente compreenderam o imenso valor do seguro de vida, que teve crescimento expressivo desde 2020. Esse avanço prosseguirá em 2023 e nos anos seguintes, não tenho dúvida disso.

É provável também que se alcance um incremento considerável da arrecadação em modalidades como os seguros de veículos, massificados – incluindo coberturas para residências, condomínios e pequenos e médios negócios; e, dependendo do comportamento da economia, nos ramos de transportes, crédito e garantia.

Mas, além disso, o Corretor de Seguros precisa diversificar seus negócios, atuando além das fronteiras do setor e comercializando, por exemplo, produtos financeiros, cartões de crédito ou mesmo consórcios, financiamentos, etc. A categoria está plenamente capacitada para

atender as demandas do cliente nessas áreas e tem outro diferencial de valor imensurável: a confiança plena do consumidor.

P&S - E como o Corretor de Seguros pode ajudar o mercado a atingir um público de menor poder aquisitivo, que ainda não teve acesso ao seguro?

HB: Essa será, sem dúvida, uma das principais “missões” do Corretor de Seguros nos próximos anos. É preciso levar o seguro até onde estão aqueles consumidores que não sabem como contratar uma apólice adequada às suas reais necessidades.

Somente o Corretor pode fazer isso e deve encarar a atuação junto a esse público como uma prioridade, uma verdadeira missão.

Infelizmente, os seguros populares foram esquecidos ao longo dos anos.

Mas, dá para retomar o tempo perdido. É fundamental que toda a população esteja protegida e amparada de fato, especialmente por seguros de pessoas especialmente desenhados para esse público. O Corretor sabe como chegar a esse consumidor, mas as seguradoras precisam também oferecer condições favoráveis para que ele possa atender com maior eficiência possível esse segmento da população.

P&S - O que os Corretores de Seguros podem esperar da diretoria do Sincor-RJ eleita no dia 08 de novembro?

HB: Trabalho, dedicação, empatia e capacidade de entender o que, de fato, a categoria necessita com maior urgência.

Confio plenamente na capacidade do presidente eleito, Nilo Rocha, para conduzir o Sindicato. Tenho profunda admiração por esse companheiro que esteve ao meu lado na diretoria do Sincor-RJ nos últimos anos. É extremamente preparado, sensível, excelente negociador.

O nosso Sindicato está em boas mãos!

Susep promove webinar para “prestar contas”



Alexandre Camillo: O dinamismo do setor exige da Susep pronta resposta às demandas.

A Susep promoveu, dia 21 novembro, quando a autarquia completou 56 anos de criação, através do Decreto Lei 73/66 – que regulamenta o mercado de seguros – webinar com características inéditas, no qual toda a diretoria, incluindo o superintendente, Alexandre Camillo, explicou as mudanças na regulação promovidas em 2022, além de prioridades, metas e ações previstas para os próximos anos, em cada área.

Na ocasião, Camillo apresentou o projeto “Brasil Mais Seguro”, que tem o objetivo de intensificar diálogo com o setor para identificar pontos de melhoria, oferecendo uma atuação ainda mais eficiente e produtiva. “Atualmente, é fundamental para toda organização estabelecer o diálogo constante com todos os integrantes de sua cadeia de valor. A partir do entendimento das complexidades inerentes a nosso pujante setor de seguros, a execução deste trabalho surge como um importante diagnóstico de atuação da Susep que aponte não só possíveis pontos de melhoria, mas também um verdadeiro canal de comunicação com os principais representantes do setor de seguros, resseguros, previdência, capitalização e corretores no Brasil, bem como servidores da autarquia”, disse Alexandre Camillo.

Uma pesquisa realizada pela autarquia gerou os primeiros resultados do projeto. “Agentes internos e externos puderam se pronunciar e contribuir para

o avanço da Susep e dos seguros. O dinamismo do setor exige da Susep pronta resposta às demandas, queremos fazer da autarquia instrumento de fomento, e não gargalo no desenvolvimento”, pontuou o superintendente, acrescentando que foram recebidos 24 questionários respondidos, nove de entidades e 15 de áreas da autarquia.

As sugestões, dentro dos macros temas ‘Ações de Melhoria’ e ‘Oportunidades Estratégicas’, foram compiladas e segmentadas em três níveis de prioridades a serem executadas em 2023. As propostas de Prioridade 1 serão trabalhadas de janeiro a junho, as de Prioridade 2 de abril a setembro e as de Prioridade 3 de outubro a dezembro.

AUTORREGULAÇÃO

Por sua vez, o diretor das áreas de Regimes Especiais, Autorizações e Julgamentos e Grandes Riscos e Resseguros, Marcelo Rocha, destacou a importância, inclusive para a própria Susep, da autorregulação na Corretagem de Seguros. “A Susep dispõe, atualmente, de cerca de 300 servidores, abnegados e comprometidos, mas que não conseguem dar conta da fiscalização dessa atividade, constituindo-se até mesmo numa impossibilidade prática de supervisão sobre os Corretores de Seguros”, justificou, lembrando ainda que a autorregulação do mercado de corretagem foi introduzida no ordenamento jurídico do setor há mais de uma década, através da edição da Lei Complementar 137/2010.



Marcelo Rocha destacou a importância das autorreguladoras como órgãos auxiliares da Susep.



Valeria Chaves: Lançamos o novo portal em setembro e já somos o 5º órgão público com melhor avaliação.

Essa lei estabelece que as entidades autorreguladoras são consideradas como “órgãos auxiliares da Susep”, operando sob a supervisão desta. “Esse cenário, a nosso ver, permite melhoria tanto no ambiente regulatório do setor, quanto na fiscalização das operações realizadas pelos Corretores de Seguros”, avaliou Rocha.

Na visão dele, em relação aos Corretores de Seguros, a Susep continuará detendo as mesmas competências previstas no Decreto-Lei 73/66, “mas pode contar com a importante atuação das entidades autorreguladoras, no processo fiscalizatório, de forma descentralizada”.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Já a diretora de Administração e Tecnologia da Informação, Valeria Chaves, listou as medidas adotadas pela Susep visando modernizar o atendimento aos consumidores e aos profissionais do setor, citando o novo portal da autarquia, inserido na plataforma Gov.br (gov.br/susep). “Lançamos o novo portal da Susep no dia 8 de setembro, e muito nos orgulha que em poucos meses já somos o 5º órgão público brasileiro com melhor avaliação de serviços no Gov.br. O projeto é uma vitória para todos os órgãos brasileiros, por conta da maturidade digital em que nosso país se encontra, e também para os servidores da autarquia, por estarmos bem avaliados pelo cidadão brasileiro”, comentou.

Ela explicou que, com a migração do portal para a plataforma Gov.br, diversos benefícios foram agregados. “Agora temos uma padronização dos serviços que ainda não existia no antigo site da Susep. Cada um dos serviços é explicado em detalhes e pode ser avaliado pelo usuário”, salientou.

Valeria Chaves adiantou ainda que, para o futuro, outra diretriz é a possibilidade de pagamentos digitais, incluindo “as multas aplicadas pela Susep”.

PREVENÇÃO ANTES DAS SANÇÕES

A estratégia de regulação da Susep tem evoluído para menos exigências prescritivas e mais normas baseadas em princípios. Foi o que explicou, durante o webinar, o diretor Carlos Queiroz, que apresentou os novos instrumentos para a supervisão dessa nova linha regulatória, que passaram a ser adotados pela Autarquia. “A Susep adota o modelo internacional twin peaks (picos gêmeos), que dá o mesmo valor para as supervisões de conduta (focada no tratamento justo dos consumidores, daqueles que se utilizam e se beneficiam dos contratos regulados) e prudencial (que se preocupa com requisitos de solvência)”, disse Queiroz.

Ele acrescentou que a nova atuação da Susep segue a ordem de prioridade: prevenção, reparação e sanção. “Prevenção é nosso grande foco, temos um trabalho de monitoramento pelos dados que são enviados mensalmente para nossa Autarquia através do FIP, por exemplo, e, a partir dessas informações, são realizadas rotinas para verificar se está tudo certo com as empresas supervisionadas. Quando constatamos alguma inconformidade em nosso mercado, seguimos para uma atuação corretiva. A nossa expectativa é a de que haja menos ações de reparação porque a prevenção dá um bom tratamento aos problemas que podem vir a surgir”, salientou.



Carlos Queiroz: A nova estratégia de regulação traz menos exigências prescritivas.

OPEN INSURANCE

No webinar realizado em novembro, a evolução do open Insurance foi apontada como uma das prioridades da Susep. De acordo com o diretor da autarquia, José Nagano, responsável pela área



José Nagano: O setor de seguros está em transformação e o open insurance é uma revolução.

voltada para implementação de novas tecnologias, bem como para a regulação prudencial do mercado, há dois temas “mais inovadores” no setor hoje: open insurance e sustentabilidade. “O setor de seguros está em transformação e o open insurance é uma revolução. É o irmão mais novo do open banking, mas com um desafio bastante grande”, frisou Nagano.

Ele ressaltou que, no caso do open banking, a sociedade está acostumada a transacionar online com o banco no dia a dia, acessando app, open banking. No entanto, lembrou que a maior parte da sociedade brasileira sempre esteve “distante do seguro” e que o setor nunca esteve na palma da mão. “Mas, o open insurance justamente traz o relacionamento para essa proximidade”, assegurou.

Nagano disse ainda que, através da abertura de dados do cliente, desde que consentida, poderão ser desenvolvidos produtos cada vez mais assertivos às necessidades e riscos das pessoas. “O somatório do open banking e open insurance resulta no open finance, tratado na resolução conjunto do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). No guarda-chuva do open finance se unem todas as informações do indivíduo, bancárias e de seguros, e isso possibilita a criação de produtos mais adequados e um transacional muito mais assertivo e facilitado ao usuário final”, projetou o diretor da Susep.

Sobre sustentabilidade, ele comentou que o mercado de seguros pode contribuir decisivamente para a difusão de práticas sustentáveis em outros setores da economia, “considerando seu papel de tomador de riscos e de investidor institucional”.

SEGUROS DE PESSOAS

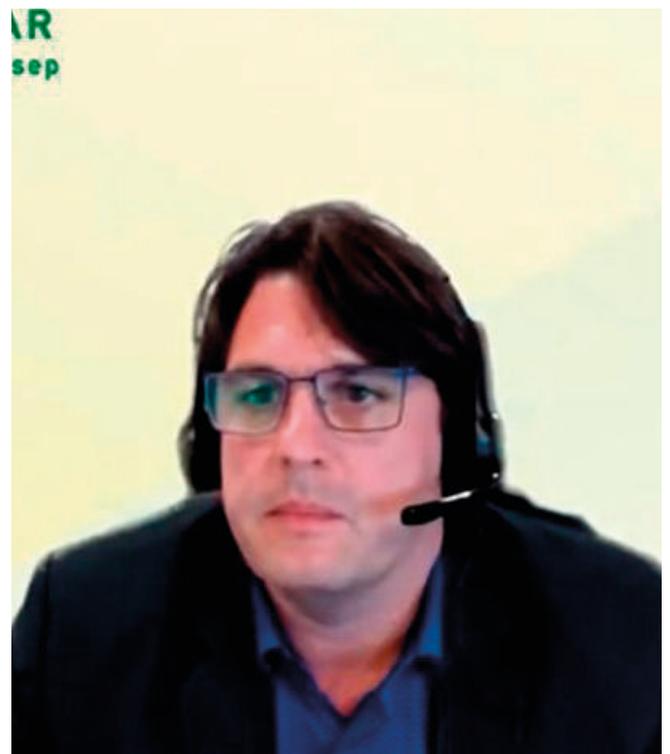
A Susep realiza também uma ampla revisão dos normativos de Seguros de Pessoas. A autarquia atua para conferir abordagem regulatória mais

principlológica e menos prescritiva, colaborando para simplificar a operacionalização dos produtos e eliminar restrições que já não se mostravam pertinentes. “A proposta visa a reduzir o amplo conjunto de regras existentes, conferindo mais liberdade contratual e aumentando a transparência para o consumidor”, afirmou o diretor Augusto Coelho Cardoso.

Essa revisão englobou os seguintes normativos: Circular 302/05 (coberturas de risco de plano de seguro de pessoas); Circular 317/06 (coberturas de risco de planos de seguros coletivos de pessoas); Resolução 05/84 (seguro de vida para vigilante); Resolução 117/04 (coberturas de risco de plano de seguro de pessoas); Resolução 315/14 (seguro viagem); Resolução 352/17 (seguro funeral por sociedades seguradoras); e Resolução 365/18 (seguro prestamista).

Entre as mudanças aprovadas constam a revogação de dispositivos que limitavam, como regra geral, a conjugação de coberturas de diferentes ramos em um mesmo plano; e a flexibilização da forma de pagamento da indenização, que poderá se dar, além do pagamento em dinheiro e do reembolso, sob a forma exclusiva de prestação de serviços.

Além disso, foi excluída a limitação de taxa de juros máxima e de dispositivos sobre tábuas biométricas e tarifação de produtos; e houve nova regulamentação para o seguro acidentes pessoais de passageiros e de acidentes pessoais sem conhecimento prévio da identidade das pessoas naturais expostas aos riscos segurados.



Augusto Cardoso: Susep reduz o conjunto de regras, confere mais liberdade contratual e aumenta a transparência para o consumidor.

Corretor, amplie seus horizontes profissionais **E GANHE MUITO MAIS!**

PARCERIA

SINCOR RJ

MAG

SEGUROS

GRUPO MONGERAL EAGON

O **HUB Comercial** é um conjunto de plataformas exclusivas e gratuitas desenvolvidas pela **MAG Seguros** para você:



Vender cada vez
mais e melhor



Atender de **forma plena**
as necessidades de
seus clientes



Ampliar seus horizontes
profissionais com **outras**
frentes de negócio

Oportunidades em seguros de vida, previdência e investimentos • Venda 100% digital
Melhor gestão da carteira de clientes • Portfólio completo de soluções
Capacitação e ensino a distância • Suporte especializado do Grupo MAG.*



Cadastre-se agora mesmo e
proveite essa **oportunidade gratuita!**

Escaneie o código QR ao lado ou acesse
<https://hubcomercial.mag.com.br>

A nova gestão do Sincor-RJ



Nilo Rocha: Presença de Henrique Brandão no Sincor-RJ é valiosa, e ainda contaremos com seu apoio.

Vencedora com 76% dos votos, a chapa encabeçada por Nilo Rocha e os membros da atual diretoria do Sincor-RJ, em breve, vai assumir a gestão do sindicato com muitos planos e projetos em prol dos corretores de seguros. A data da posse, prevista para janeiro de 2023, ainda está sendo definida, enquanto o novo presidente organiza as prioridades para seu inédito mandato de quatro anos.

Formado em Administração de Empresas e pós-graduado em marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing, Nilo Ferreira da Rocha Filho faz parte da diretoria do Sincor-RJ há mais de 20 anos. Atua no mercado de seguros desde 1985, onde inicialmente trabalhou como superintendente da Bradesco Seguros, até 1991. Em seguida, foi gerente geral da Marques Corretora de Seguros (até 2009). Atualmente, é diretor da Rofenil Corretora de Seguros.

Rocha acompanhou de perto a trajetória de Henrique Brandão como presidente do sindicato. Portanto, um homem de confiança de Brandão, considerado um ícone no mercado de seguros, não só pelo tempo em que presidiu a entidade (mais de 30 anos), mas

também por sua capacidade de articulação política e de defesa dos interesses da categoria.

Por esse motivo, Brandão deixará a presidência do Sincor-RJ, mas não a rotina e os projetos do sindicato. No ano que vem, sentará na cadeira de presidente do Conselho da entidade, apoiando a nova diretoria nos objetivos em torno do desenvolvimento e qualificação dos corretores.

“A presença de Henrique Brandão no Sincor-RJ é valiosa, e ainda contaremos com seu apoio para colocar em prática nossos projetos. Naverdade, nossa gestão será uma extensão do que Brandão sempre propôs para a nossa categoria, que é aumentar a autoestima dos corretores, investir em treinamento e qualificação, além de estimular a diversificação da carteira dos profissionais”, explica Rocha, afirmando que, seguramente, não há ninguém no mercado hoje capaz de substituir a presença de Brandão, que há mais de 50 anos trabalha, segundo suas palavras, incansavelmente pelo crescimento dos corretores. “Esse forte relacionamento e presença política que ele tem em Brasília não se consegue da noite para o dia. Precisamos muito disso ainda”.

Entre as primeiras medidas que irá tomar quando assumir a presidência do Sincor-RJ está a retomada

Missa comemora 90 anos do Sincor-RJ

O Sincor-RJ encomendou missa para comemorar o 90º aniversário de criação do Sindicato, o mais antigo e tradicional do mercado brasileiro.

A missa, celebrada dia 05 de dezembro, na Igreja Nossa Senhora do Bom Parto, no centro do Rio de Janeiro, contou com as participações de lideranças, Corretores de Seguros e representantes de entidades do mercado.



Para Henrique Brandão, o presidente eleito reúne todas as condições para comandar uma gestão histórica no Sincor-RJ.

de projetos que acabaram suspensos em função dos últimos dois anos de pandemia. O treinamento de corretores será um deles. O objetivo é capacitar os corretores no mundo digital e para o uso de novos meios de comunicação, mídias sociais e ferramentas de divulgação de serviços de vendas de seguros, que hoje dominam o mercado.

Com a pandemia, todo o processo de comercialização de seguros passou a ser feita predominantemente por meio virtual, o que exige dos corretores um maior conhecimento das ferramentas digitais disponíveis para geração de melhores resultados de vendas. Os encontros com clientes, antes prioritariamente presenciais, agora são feitos muitas vezes online. Para os profissionais mais velhos, sem muita familiaridade com a tecnologia, uma adaptação é necessária a esses novos tempos.

“O modelo digital chegou para ficar, não há mais volta. Os corretores que quiserem crescer na profissão terão que se adaptar a isso mais cedo ou mais tarde. Muitos já trabalham de casa, em regime de home office. Queremos que o sindicato seja um ponto de apoio para os profissionais da categoria, para que possam se sentir seguros e mais capacitados”, diz Rocha.

O futuro presidente do Sincor-RJ desempenha hoje a função de diretor Social e de Benefícios do sindicato. A experiência em mais de duas décadas de cargos

de gestão na entidade o ajudará também a trabalhar outro desafio: o incentivo à diversificação da carteira dos corretores do estado do Rio, ainda muito focada nos ramos elementares, principalmente no seguro de automóvel.

Corretor especializado em seguros de vida, de saúde e de previdência, Rocha quer apresentar as vantagens de atuação no ramo de benefícios. “Nossa ideia é munir os corretores de informações precisas sobre os seguros comercializados no segmento de benefícios. Trazer representantes de seguradores e profissionais especializados na área para explicar esses produtos, que são mais complexos e exigem do corretor uma maior especialização e menor esforço no momento da venda”.

Para o novo presidente do Sincor-RJ, os profissionais que comercializam seguros de vida, previdência e saúde atuam como verdadeiros consultores e têm na carteira clientes mais fiéis. “É uma venda mais orientada, explicada, com muitas informações e detalhes. É algo mais complexo de se vender, sem dúvidas, mas também é um segmento em que a volatilidade de clientes é muito menor na comparação com o que acontece na carteira de automóveis, que se tornou praticamente uma commodity de seguro. Nesse tipo de seguro, os clientes mudam de corretor a todo momento, de acordo com o preço que mais lhe convém. Já no ramo de benefícios acontece o contrário, as pessoas permanecem porque há uma relação de confiança e de fidelidade maior com o seu corretor. Sem contar que a remuneração nessa área é muito melhor”, pontua Rocha.

Por sua vez, Henrique Brandão, uma das principais lideranças nacionais da categoria dos Corretores de Seguros, comemora a vitória do candidato que apoiou no pleito, assegurando que essa conquista representa “a renovação na entidade”.

Para Brandão, Nilo Rocha reúne todas as condições para comandar uma gestão histórica no Sincor-RJ. “Nilo é querido por todos. Trata-se de um profissional extremamente competente e com longa experiência no mercado de seguros. Terá todo nosso apoio para comandar o Sindicato e atender a todas as demandas apresentadas pelos Corretores de Seguros”, acentua.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Que venha 2023!



Chegamos ao final de 2022 com muito empenho. Depois de ter atravessado um período de turbulência e de tantas incertezas e dificuldades, superamos tudo com dedicação, competência e criatividade. Não nos abatemos. Honramos a confiança depositada por nossos clientes oferecendo sempre melhores serviços e produtos. Vencemos todos os obstáculos e daqui por diante vamos ter mais oportunidades de fazer crescer os negócios no setor.

Já adaptados a um sistema de trabalho híbrido – online e presencial – avançamos muito em todos os sentidos. O mercado se recriou num ambiente virtual, dando continuidade às atividades com agilidade e garantindo a mesma eficiência do modelo de negócios tradicional. Corretores, assessorias e seguradoras perceberam a força da tecnologia tanto no operacional, quanto no comercial e foram em busca de conhecimento e inovação. Evoluíram de maneira nunca imaginada em pouco mais de dois anos, mostrando o vigor do setor de seguros.

Importante destacar que todas as associadas da Aconsej-RJ brilharam nesse cenário de inovação e tecnologia atendendo as demandas mesmo durante o período de maior dificuldade, quando iniciou a pandemia de Covid-19. Nenhum acordo deixou de ser cumprido ou apólices entregues, mantendo a qualidade dos serviços que sempre foi marca registrada das operações do mercado de seguros.

Mas toda tecnologia não se sobrepõe ao lado humano. Pelo contrário, os corretores se tornaram ainda mais imprescindíveis ao mercado de seguros. São eles os especialistas que orientam os clientes na escolha do produto que melhor atende as suas necessidades e auxiliam no planejamento financeiro. Um atendimento totalmente personalizado, com um olhar cuidadoso e criterioso, onde o segurado permanece sendo o protagonista de todas as operações.

Acreditamos que seguros que experimentaram um crescimento elevado, tais como Vida, Auto e Saúde, devem permanecer em alta. Também vislumbramos como segmentos a serem explorados, os seguros

Residencial e o Garantia. Muito desse crescimento se deve a mudança de percepção do brasileiro em relação ao seguro. Hoje ao assinar uma apólice, ele entende que está investindo em proteção de suas famílias, casas e negócios, e um futuro com tranquilidade.

Assim temos um mercado fortalecido e consciente do seu potencial, que se apresenta como um grande gerador de emprego e renda nos anos que virão.

Também precisamos ressaltar o apoio das nossas parceiras seguradoras, que foram fundamentais ao nos dar suporte e esclarecer nossas dúvidas, para que os desafios impostos fossem vencidos e tivéssemos êxito.

Certos que o futuro nos reserva um papel de destaque no desenvolvimento brasileiro, com o setor de seguros contribuindo para o crescimento do país, inclusive, com a criação de novas atividades profissionais, aguardamos esperançosos o novo ano. Que venha 2023!

Feliz Natal! Feliz Ano Novo!



*Joffre Nolasco é presidente Aconsej-RJ.

Icatu oferece melhorias e inovações na reformulação do seu seguro de Acidentes Pessoais, o Super AP

Upgrade traz novas coberturas, sorteios e assistências com vantagens para clientes e corretores

A Icatu tem investido cada vez mais em trazer melhorias e inovações nas jornadas e experiências de seus produtos de proteção financeira. Uma das reformulações mais recentes foi realizada no Super AP - Seguro de Acidentes Pessoais, que passou por um upgrade e retorna ao portfólio da Icatu com mais benefícios para os clientes e corretores. Um dos destaques é a ampliação do limite de capital segurado para até R\$ 1 milhão, além de um grande diferencial, que é o serviço de Assistência Funeral, que cobre eventos decorrentes de morte natural ou acidental, sem carência, com a prestação de serviços ou com reembolso de até R\$5.500.

“O Super AP foi criado com o objetivo de ser um produto descomplicado e acessível, com alto valor agregado e uma solução de entrada para a proteção financeira das pessoas. Fizemos essa reformulação para atender às novas necessidades de clientes e corretores que temos monitorado. O cliente poderá personalizar coberturas e assistências no momento da contratação, tornando o produto ainda mais flexível e completo”, explica Luciana Bastos, Diretora de Produtos de Vida da Icatu.

O Super AP conta com idade de contratação de 18 a 70 anos e tem opção de pagamento mensal ou anual. Entre as coberturas inclusas, estão: Morte Acidental; Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente e Assistência Funeral Individual ou Familiar. O produto também possui os benefícios de Assistência Domiciliar e Sorteio Mensal de R\$ 25 mil todo mês. Além de um dos benefícios opcionais, sem custo adicional ao cliente: Seguro Viagem, Telemedicina ou Assistência Saúde em Dia. Conta ainda com a possibilidade de inclusão das coberturas adicionais de Diária por Incapacidade Temporária por Acidente (DIT-A) e Diária por Internação Hospitalar por Acidente (DIH-A).

Vantagens para os corretores parceiros

Um dos destaques com a reformulação do Super AP é o incentivo ao corretor. Por meio dos módulos de comissão flexíveis e sorteio no modelo “cliente dá sorte”, o corretor ganha o mesmo valor que o cliente sorteado. A experiência de venda do Super AP também foi revisada e agora está totalmente integrada à Casa do Corretor, ferramenta exclusiva da Icatu, que permite não somente a realização da venda, mas também diversos serviços de pós-venda, acompanhamento de produção, consulta de materiais de apoio, entre outras funcionalidades.

“O mercado de vida tem crescido muito nos últimos anos. Então, estamos cada vez mais atentos para trazer produtos que se destaquem, tanto do ponto de vista do cliente quanto do corretor. E o Super AP entrega isso. Além disso, temos soluções que auxiliam o corretor no momento da venda, além do suporte comercial e relacionamento, com regionais por todo o Brasil. Queremos ampliar a cultura do seguro no Brasil e convidamos os corretores para este desafio e oportunidade junto com a gente”, conclui Luciana.

CNseg projeta avanço de 17% em 2022



Alexandre Camillo: Nosso setor continua cada vez mais pujante.

O mercado de seguros deve crescer 17,1% em 2022, sem considerar a saúde suplementar. A projeção é da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Segundo a entidade, se for incluído o ramo saúde, o percentual de estimativa de avanço cai para 12,9%.

O fechamento de 2022 será conhecido até o fim do primeiro bimestre de 2023, a partir da divulgação da base de dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

A CNseg aponta o segmento de danos e responsabilidades como o de maior destaque para essa expansão, com crescimento que pode chegar a 25,2%.

Já a projeção para os seguros de pessoas (ramo vida e previdência aberta) é de 13,1%.

Para a capitalização, a previsão é de fechar o ano com alta de 18,2%.

Por fim, na saúde suplementar, a projeção é de 7,7% de expansão.

De acordo com o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a arrecadação do mercado deve crescer mais 10% no próximo ano, já incluindo o ramo saúde. "A aprovação da PEC da Transição e a implementação das medidas fiscais previstas permitirão uma ampliação da renda disponível das famílias e o aumento do investimento público, provocando um aumento da atividade econômica

em 2023. Estamos otimistas para o próximo ano", afirmou Oliveira, em entrevista coletiva para a imprensa, durante evento de encerramento do ano realizado pela confederação.

A CNseg estima que o mercado de seguros vai encerrar 2022 com participação equivalente de 6,4% do PIB, repetindo o mesmo nível do ano passado. Para 2023, essa fatia deve ter pequeno avanço, para 6,6%.

DESEMPENHO

Sem considerar a saúde suplementar, a arrecadação até outubro de 2022 totalizou R\$ 294,6 bilhões, variação de 17,9% na comparação com o mesmo período do ano anterior. "O VGBl foi responsável por 33,4% da evolução nos dez primeiros meses do ano. Automóvel representou 23,5% e Rural 7,7%. A capitalização impulsionou a alta de 7,5% e os seguros de vida, 7,0%. Todos esses dados são do acumulado até outubro deste ano na comparação com igual período de 2021", destacou Oliveira, na conversa com os jornalistas.

O superintendente da Susep, Alexandre Camillo, também comemorou o resultado expressivo. "Nosso setor continua cada vez mais pujante e, mesmo nas adversidades, segue com crescimento de dois dígitos, acima de muitas indústrias", frisou Camillo, em comunicado publicado pela autarquia.

INDENIZAÇÕES

Oliveira revelou ainda que os valores devolvidos pelo mercado para a sociedade, na forma de indenizações, benefícios, resgates e sorteios somou R\$ 182,9 bilhões, de janeiro a outubro, alta de 18% na comparação com o mesmo período de 2021, sem considerar a saúde suplementar.

Até outubro, os maiores percentuais de crescimento foram apurados no VGBl (48,9% do total), automóvel (13,9%), capitalização (9,9%), seguro rural (5,5%), PGBL (5,1%) e vida (3,7%).

Para o presidente da CNseg, esses números mostram que o setor desempenhou bem o seu papel, ajudando diretamente os segurados que consideraram esses produtos como parte do planejamento financeiro e, indiretamente, a sociedade e a economia. "A indústria seguradora tem uma característica social positiva, repondo rapidamente a renda de uma

peessoa, famílias ou empresas, estabilizando a qualidade de vida em momentos de adversidade.”, observou Oliveira.

PREVIDÊNCIA

O espaço para crescer na previdência privada e nos seguros de vida também é imenso. Na opinião do presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Edson Franco, para preencher essa lacuna é preciso, antes, reduzir o gap de proteção dos brasileiros. “Apenas 8% da população possuem algum tipo de previdência privada ou seguro de vida. Ter uma proteção financeira é essencial para que as famílias protejam seu patrimônio. Em caso de falecimento do responsável financeiro, por exemplo, a família terá de vender seus bens para se reorganizar”, comentou Franco, também na conversa com jornalistas, durante o evento da CNseg.

Ele lembrou ainda que a queda na renda real da população ainda se faz sentir e a captação líquida dos VGBLs e PGBLs ainda não voltou aos níveis anteriores à pandemia.

Além disso, os saques nessas duas modalidades de previdência aberta somaram R\$ 98,6 bilhões de janeiro a outubro deste ano, o que representou um crescimento de 11% em comparação ao mesmo período do ano passado. “O aumento do resgate é reflexo da retomada da economia lenta e renda média deprimida, o que faz as pessoas a recorrerem às reservas de longo prazo”, observou Franco.

O presidente da FenaPrevi destacou ainda a importância de novas mudanças no marco regulatório dos planos PGBl e VGBl, que deverão ser aprovadas pela Susep em breve. “O modelo atual



Edson Franco: Apenas 8% da população possuem algum tipo de previdência privada ou seguro de vida.

possui pouca flexibilidade. Precisa ser mais flexível para que a população se anime e possa contratar mais esse tipo de produto”, salientou o executivo.

CAPITALIZAÇÃO

O setor de capitalização também tem bons motivos para comemorar no ano que se encerra. Segundo a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o segmento apresentou números vigorosos, com destaque para o crescimento de produtos e serviços após a modernização da legislação, a exemplo dos títulos de Filantropia Premiável, Garantia Fiduciária e de estímulo e Incentivo Empresarial tanto para funcionários quanto consumidores.

De janeiro a outubro deste ano, o setor obteve receitas de R\$ 23,4 bilhões. Isso representa crescimento de 16,8% em relação a 2021. As reservas técnicas são as maiores da história e já somam mais de 36 bilhões.

Na avaliação do presidente da FenaCap, Denis Morais, a capitalização exerce importante protagonismo no universo tanto na construção de reservas para o desenvolvimento do país como na realização de projetos pessoais de milhões de pessoas.

Ele está convencido de que essas premissas vão impactar o setor positivamente nos próximos anos. “É um motivo a mais para iniciarmos o novo ano confiantes no futuro, que virá sedimentado pelo ano que se encerra”, comemora Denis Morais.



Denis Morais: capitalização exerce protagonismo na construção de reservas e na realização de projetos pessoais.



“Corretor é o elo entre o cliente e a seguradora”, conta Jonson Souza, diretor da MAPFRE

Responsável pelo Canal Corretor, o executivo explica as mudanças que a companhia tem feito para facilitar a jornada do profissional

O comportamento do consumidor passou por grandes mudanças nos últimos anos. Hoje, as pessoas buscam por produtos e serviços personalizados, que se adequem ao seu estilo de vida e objetivos. No mercado de seguros não é diferente. O cliente final, ao adquirir um produto, quer ser atendido por um consultor capaz de esclarecer e oferecer um produto adequado às suas necessidades e capacidade de pagamento. E esse profissional é o corretor de seguros.



“O corretor é, sem dúvidas, o ponto chave da contratação de um seguro – ele é o elo entre o cliente e a seguradora. É ele que conhece os segurados, suas histórias e seus planos para o futuro, sendo capaz de indicar os melhores produtos para cada momento de suas vidas.”, conta Jonson Souza, diretor comercial do Canal Corretor da MAPFRE, uma das maiores empresas do mercado segurador e financeiro do mundo.

Para auxiliar esses profissionais, a companhia vem atuando de forma próxima a eles, promovendo encontros para atualizá-los sobre novos formatos e ferramentas para que eles possam encontrar novas oportunidades no seu dia a dia de trabalho. Recentemente, a seguradora lançou o MAPFRE Negócios, portal dedicado aos corretores. A plataforma permite que ele faça a autogestão dos processos operacionais, além de gerir e reprogramar parcelas pendentes, acompanhar sinistros

abertos e em tramitação, ter acesso ao extrato de comissão unificado, entre outros benefícios.

O novo MAPFRE Auto é outra novidade que veio para simplificar a jornada do corretor. Com um novo sistema de cálculo e um sistema de contratação inovador, a plataforma permite que o corretor encontre a proposta adequada para cada cliente. “Eles inserem

as informações e a própria plataforma oferece a melhor opção, sem necessidade de percorrer várias etapas para encontrar um produto adequado e acessível.”, explica Jonson.

Outro destaque são as formações profissionais oferecidas pela companhia. Por meio de cursos e workshops, os corretores e seus times têm acesso a informações mais aprofundadas sobre a companhia, seus produtos e soluções, o que proporciona mais ferramentas para a sua rotina de trabalho. “Essas iniciativas foram todas desenvolvidas para que os corretores possam fazer uma análise cuidadosa da sua carteira e investir em ofertas diversificadas e personalizadas. E elas estão alinhadas com o nosso novo modelo comercial”, explica Jonson.

Presente em todas as regiões do País, a MAPFRE, recentemente, reformulou suas estruturas para fortalecer a sua multicanalidade e manter a sua capilaridade regional. Isso inclui o Rio de Janeiro. “O mercado fluminense é muito importante para nós e identificamos nele um alto potencial de crescimento. Por isso, contamos com os corretores para – juntos – podermos identificar novas oportunidades e entregar um atendimento de excelência, repleto de cuidado junto aos nossos clientes. É dessa forma que atuamos para que o nosso mercado segurador continue sólido e em constante crescimento.”, conclui.

O Diretor Territorial no estado, Diego Bifoni, reforça que a MAPFRE tem buscado sempre aprimorar o relacionamento entre Corretor e Seguradora. “Estamos

evoluindo sempre com a intenção de facilitar cada vez mais o trabalho do corretor. Dentre as ações que iniciamos neste ano, está a implementação de diferentes ferramentas tecnológicas para melhorar ainda mais a comunicação e a transferência de informação com os clientes e corretores”.

Para Bifoni, o estado do Rio de Janeiro segue sendo prioridade e para este ano que em breve se inicia, a MAPFRE segue confiante em sua estratégia, atuando em diversas frentes no atendimento ao Corretor Fluminense, levando soluções e muito apoio no desenvolvimento desta parceria. “Espero fortalecer o elo entre a os corretores do Rio em mais um ano. Aproveito para desejar ótimas Festas de fim de ano, que passem momentos juntos de quem amam, com muita alegria, amor e saúde. Reforço que você, corretor de seguros, é essencial e a MAPFRE agradece todo o empenho e parceria”, completa o Diretor.



Fraudes preocupam o setor

As fraudes na saúde suplementar têm se tornado uma realidade amarga para o setor nos últimos tempos. Não à toa, as empresas começaram a discutir com mais frequência o assunto, especialmente depois que a FenaSaúde, entidade que representa 14 grandes grupos de planos de saúde do país, responsáveis por 41% dos beneficiários do mercado, formalizou, em outubro deste ano, uma denúncia de um possível esquema criminoso contra as operadoras.

Segundo a apuração feita pela federação, empresas de fachada vêm sendo criadas com o intuito de contratar planos e fazer pedidos de reembolso em larga escala, o que levou a FenaSaúde a apresentar uma notícia-crime à Promotoria de Justiça Criminal do Grupo de Atuação Especial de Combate ao Crime Organizado do Ministério Público de São Paulo. Nela foram anexadas notas fiscais para pedidos de reembolso que atingem aproximadamente R\$ 40 milhões. Ao todo, foram identificadas 179 empresas contratantes de fachada, 579 beneficiários e 34.973 solicitações de reembolsos. No documento, a federação pede a investigação dos crimes de pertencimento à organização criminosa, falsidade ideológica e estelionato.

“Esse tipo de fraude prejudica a todos os clientes de planos de saúde, que são quem financiam todas as despesas assistenciais. Impacta na sustentabilidade do sistema de saúde, na previsibilidade de gastos por parte dos planos e tem efeito direto nos processos com os beneficiários, uma vez que as operadoras precisam estabelecer critérios cada vez mais rígidos para garantir a segurança do paciente”, afirmou, na ocasião, Vera Valente, diretora-executiva da FenaSaúde.

A entidade chegou a organizar um evento que abordou o tema, no último dia 22 de novembro. O 11º Debate FenaSaúde, realizado em São Paulo, reuniu representantes de hospitais, laboratórios, planos de saúde, autoridades, representantes do Ministério Público e da Polícia Civil. O encontro recebeu aproximadamente 100 pessoas no auditório da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e teve mais de 1 mil visualizações na transmissão pelo YouTube.

Para Ruth Maria Honório, advogada especializada em seguros, previdência e planos de saúde, o problema das fraudes passa pelo fato de que o

setor de saúde suplementar permite que a força de vendas não seja composta apenas por corretores, mas, sim, por operadores também, que muitas vezes não sabem com profundidade o que estão vendendo. “Comercializar um plano de saúde requer qualificação, pois é um produto complexo, cheio de nuances e detalhes. Essas pessoas, que não tem o carimbo de corretor, não dispõem de informações suficientes para isso”.

A advogada diz que parte da solução depende de uma boa regulamentação da Agência Nacional de Saúde Suplementar e das próprias operadoras de saúde, que devem estabelecer critérios mais rígidos na seleção e contratação dos planos. “O corretor não tem a obrigação de reconhecer documentação que esteja adulterada. Essa fiscalização deve acontecer por parte da operadora de plano de saúde. Claro que a relação entre operadora e corretor é de parceria. Os corretores, portanto, podem relatar algo suspeito. Mas é complicado sair acusando sem ter provas. Isso não se deve fazer”, alerta Ruth.



Ruth Honório: Comercializar um plano de saúde requer qualificação, pois é um produto complexo.

A volta da celebração presencial

Após dois anos de comemorações virtuais, o jantar que celebra o Dia do Corretor de Seguros voltou a ser presencial. O encontro, organizado pelo Sincor-RJ, aconteceu no último dia 21 de outubro, no late Clube do Rio de Janeiro, onde centenas de profissionais confraternizaram ao vivo e a cores depois de momentos difíceis da pandemia. O tradicional jantar contou com a presença de cerca de 1,1 mil corretores e familiares, executivos de seguradoras e representantes do Sindicato.

Em seu discurso, Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, ressaltou as dificuldades e as superações pelas quais a categoria passou nos últimos anos. “O mercado mostrou-se forte, conseguiu pagar uma fortuna em indenização. Agora esperamos um crescimento muito maior em 2023”, preveu ele, que aproveitou para falar sobre o presidente eleito no último dia 8 de novembro, Nilo Ferreira da Rocha Filho. A posse está prevista para janeiro. “O Nilo representa renovação da entidade, mas também continuidade de nosso trabalho, e garantia de que a gente mantenha as nossas conquistas, as quais eu destaco a credibilidade que alcançamos não só com as seguradoras, mas também com o órgão regulador”, disse.

Brandão afirmou que cumpriu seu papel como presidente do Sincor-RJ, ao fazer um grande esforço para que os corretores de seguros tivessem orgulho de sua profissão. Segundo ele, esse foi o maior desafio de sua gestão. “Meu objetivo sempre foi de aumentar a autoestima dos corretores, para que eles tivessem orgulho disso e não chegar a um hotel e falar que é engenheiro, advogado. Acho que consegui convencer muitas pessoas da importância da nossa profissão”.

Para Brandão, ser presidente do Sindicato não é uma missão simples e trivial. Exige trabalho e consciência de que se trata de uma entidade de fé pública. “Temos uma responsabilidade social enorme não só com os corretores associados, mas com todos os profissionais do estado do Rio”, salientou.

Por último, pontuou que continuará ao lado de Nilo Rocha na missão de deixar um legado importante para a categoria. Brandão exercerá o cargo de presidente do Conselho Deliberativo do Sincor-RJ, que conta com a presença dos ex-presidentes da entidade. “Estarei no mesmo grupo, sempre ao lado de Nilo. Continuaremos com a mesma força e o mesmo empenho, para fazermos o melhor que a gente pode. Nilo é um querido, que me acompanha há muito tempo”.

Depois de seu discurso, Brandão deu a palavra ao presidente eleito do Sincor-RJ. Ele agradeceu a presença dos corretores e destacou a importância da comemoração presencial, após as turbulências vividas durante a pandemia. “Hoje é dia de celebrar



Henrique Brandão: esperamos um crescimento muito maior do mercado de seguros em 2023.

o nosso dia. É uma data importante para todos nós, independente de chapa. O partido é dos corretores de seguros”. Formado em Administração de Empresas e com pós-graduação em Marketing na Escola Superior de Propaganda e Marketing, Nilo Rocha exercia o cargo de diretor Social e de Benefícios do Sincor-RJ e foi eleito presidente da entidade com o equivalente a 76% do total de votos dos associados.

Logo após as apresentações, Rocha abriu espaço para os tradicionais sorteios de brindes. Representantes das seguradoras foram convidados a subir ao palco para anunciar os vencedores. Como de praxe na comemoração do Dia do Corretor de Seguros, os brindes foram caprichados: da assistente virtual Alexia a tablets, iPads, iPhone 13, bicicleta, vouchers de R\$ 1 mil e televisão de 40 polegadas.

Executivos das seguradoras

Executivos das seguradoras subiram ao palco para se apresentar e realizar os tradicionais sorteios de presentes. Pablo Guimarães, superintendente executivo RJ/MG/ES da Bradesco Seguros, disse que estava feliz por estar participando da comemoração e parabenizou os corretores de seguros. “Estamos felizes por participar desse evento no Rio de Janeiro, promovido pelo Sincor-RJ e quero parabenizar os corretores de seguros pelo seu dia, que é comemorado no mês de outubro, profissional que protege a família e a vida das pessoas. A Bradesco Seguros está sempre junto com vocês”.



Na mesa do aniversariante do dia, o diretor do Sincor-RJ, Ademir Marins, houve muita comemoração.

Em seguida, Solange Zaquem, diretora Comercial da SulAmérica, agradeceu a oportunidade de estar junto aos corretores. “Todos vocês são grandes parceiros da companhia”. O superintendente comercial Varejo RJ/ES da Tokio Marine, Sérgio Brito, também agradeceu ao empenho dos corretores de seguros. “A empresa tem resultados significativos no Rio de Janeiro e os maiores responsáveis por isso são os corretores de seguros. Quero parabenizar a diretoria do Sincor-RJ pelo sucesso dessa noite, memorável”.

Fábio Maia, diretor da Assim Saúde, parabenizou os corretores de seguros e o Sincor-RJ pela iniciativa de reunir os corretores e famílias para comemorar o seu dia especial.

Paulo Gomes, superintendente regional da Capemisa, agradeceu em nome da diretoria da seguradora e também ressaltou a importância dos corretores de seguros. “É um prazer enorme participar de uma noite tão especial, celebrando o Dia do Corretor de Seguros, que é o maior protagonista desse mercado. Trata-se de uma classe muito importante para o crescimento da indústria de seguros no Brasil”.

Leila Nogueira, gerente da HDI Seguros, e Carlos Henrique, gerente da Mapfre, também subiram ao palco para parabenizar os corretores de seguros.

Representantes das demais patrocinadoras prestigiaram o evento, a exemplo da Allianz, Sompo Seguros, Vision Med – Golden Cross,

Icatu Seguros, Centauro Vida e Previdência, Porto Seguro e Zurich Seguros.

Após os sorteios e apresentações dos executivos, que aconteceu durante o coquetel e o jantar, os corretores puderam aproveitar o tradicional show da banda Anjos da Noite, que finalizou o evento em grande estilo.

A corretora Iris Sampaio, diretora de Tecnologia do Sincor-RJ, é só elogios para a festa. “Essa volta foi muito importante para revermos amigos e representantes de seguradoras. Sentimos uma alegria no ar, as pessoas satisfeitas com esse reencontro presencial. É muito bom participar dos eventos organizados pelo Sindicato”, disse Iris.

Geneci Fátima, corretora desde 1989, ressaltou que estava com saudades de encontrar presencialmente seus amigos. “Ficamos dois anos sem o jantar presencial e fez muita falta. Reencontrei muitas pessoas que não via desde antes da pandemia”.

Francisco Fernandes, corretor há 36 anos e dono da empresa Relema Corretora de Seguros, destacou a presença em peso da categoria no jantar. “Foi um ótimo evento, fiquei muito satisfeito com os reencontros que tivemos. Muito amigos e corretores de diversas localidades”.



A “pista de dança” ficou lotada, com muita animação dos convidados.

62 ANOS SE REINVENTANDO

PARA ESTAR CADA VEZ MAIS **CONECTADA COM VOCÊ!**



A **CAPEMISA** existe e trabalha, há **62 anos**, para trazer mais **SEGURANÇA, FLEXIBILIDADE, TRANSPARÊNCIA, RESPEITO E VIDA** para os nossos **Clientes, Corretores e Colaboradores**. Aqui, a gente equilibra o amadurecimento e a experiência com inovação e modernidade. Esse é o segredo para envelhecer com um **espírito jovem e engajado**. Evoluir sempre, mas sem nunca esquecer da **nossa missão: fazer a sua Segurança ser sinônimo de felicidade**.

Siga-nos nas redes sociais.

 @capemisaseguradora  /capemisa.seguradora
 /company/capemisa_seguradora  /capemisaseguradora
 @capemisa  @capemisaseguradora



ANS: saúde suplementar vive momento de transição



Nunes: Pandemia acelerou o processo de mudanças estruturais.

O setor de saúde suplementar vive um momento de transição que chega o ponto de disrupção, impondo a necessidade de se pensar em novas formas de atuação. A afirmação foi feita pelo diretor da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Maurício Nunes da Silva, durante evento de encerramento do ano realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), no dia 08 de dezembro.

Segundo ele, a pandemia acelerou o processo de mudanças estruturais, “fortalecendo a telemedicina, entre outros avanços tecnológicos”.

Nunes, que é funcionário de carreira da ANS e foi designado para exercer o cargo até setembro de 2025, também citou o papel central da regulação na pavimentação econômica para os setores regulados.

Nesse contexto, lembrou que, em 2022, foi rompida a marca de 40 milhões de beneficiários de planos médico-hospitalares e de 30,5 milhões de planos exclusivamente-odontológicos no Brasil.

Bradesco Seguros lança cash back

O Clube de Vantagens Bradesco Seguros anuncia uma novidade aos seus clientes a partir de dezembro: o cash back.

Usuários da plataforma do Grupo, que oferece descontos em produtos e serviços, poderão usufruir mais de 80 grandes marcas com cupons de descontos e cash back. TokStok, Buddha Spa, O Boticário, Riachuelo, Fast Shop e Under Armour são alguns dos parceiros do Clube de Vantagens.

Para ganhar o cash back, o segurado pode buscar em sua loja de preferência o botão ‘ativar cash back’ ou usar um dos cupons sinalizados com ‘cash back’.

Ao finalizar a compra, o cliente receberá parte do valor gasto, que pode variar de 2% a 10%. Para maior comodidade, o extrato de movimentação estará disponível no site e o cliente poderá escolher como resgatar: crédito em conta corrente ou em gift card disponível em várias lojas.

O Clube de Vantagens Bradesco Seguros oferece ofertas e benefícios exclusivos para clientes do



Grupo. São descontos em lojas on-line e em estabelecimentos conveniados em todo o país, nos mais diversos segmentos: gastronomia, viagens, serviços de assistência, educação, vestuário, lazer e entretenimento.

Para se beneficiar de descontos e benefícios é necessário possuir pelo menos um dos produtos do mesmo do Grupo (Previdência, Vida, Auto, Residencial, Saúde, Dental, Capitalização e Cartão de Crédito Bradesco Seguros) e se cadastrar no site do Clube.

Feijoada do GVG-RJ abre confraternizações



Evento contou com a presença do presidente eleito do Sincor-RJ, Nilo Rocha.

A tradicional feijoada do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) contou com uma participação recorde de associados, parceiros e da imprensa especializada de todo Brasil, em clima de total celebração, no sábado, dia 10 de dezembro. O evento contou com a participação do presidente eleito do Sincor-RJ, Nilo Rocha, e do diretor do Sindicato, Ademir Marins, que é também Secretário do Conselho Consultivo do CVG-RJ. “É uma honra contar com a presença do futuro presidente do Sincor-RJ, Nilo Rocha. Depois de exitosos mandatos de Henrique Brandão, uma das principais lideranças nacionais dos Corretores de Seguros, Nilo será o novo presidente a partir de janeiro. Com toda sua experiência e expertise fará um excelente trabalho”, saudou o presidente do Clube, Octávio Perissé.

A descontração e a reunião das famílias marcaram a festa anual mais esperada pelo setor de seguros.

Entre as atrações dessa edição, além do Papai Noel, que distribuiu presentes para as crianças de até 12 anos, estavam o grupo musical “Família Moadir” e a cantora Luana Vaz, que fizeram os convidados cair no samba.

Ao saudar o público, Octávio Perissé afirmou que é “sempre uma felicidade e um prazer” realizar essa festa integrando todos os atores do mercado.

Lembrou ainda que a confraternização somente foi possível com o apoio das patrocinadoras que nessa edição foram Allianz, Bradesco, Segna, Capemisa, SulAmérica, Delphos, Icatu, MAG, MBM, OXXY, Porto, Somp, Tokio Marine e das beneméritas.

Perissé agradeceu o trabalho e a entrega dos conselheiros e da equipe, além da presença de todos, destacando representantes importantes do setor como Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino Técnico da Escola de Negócios e Seguros - ENS e o presidente eleito do Sincor-RJ, Nilo Rocha.

Executiva assume Comissão de Comunicação da CNseg

A superintendente de Marketing da Mapfre Previdência, Tatiana Cerezer, é a nova presidente da Comissão de Comunicação e Marketing (CCM) da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O nome da executiva foi aprovado pelo Conselho Diretor da Confederação. Ela irá substituir ao diretor da Bradesco Seguros, Alexandre Nogueira, a quem o Conselho agradeceu “pela dedicação e empenho durante os cinco anos de muito trabalho que esteve à frente da Comissão”.

A CCM, coordenada pela Superintendência Executiva de Comunicação e Imprensa, tem como objetivo atuar no desenvolvimento de ações institucionais da CNseg, visando a divulgação e a preservação da imagem do seguro e do Setor.

A Comissão foi a responsável por coordenar os trabalhos para o lançamento e monitoramento da campanha “Seguro pra tudo e pra todos”, atualmente no ar.



Tatiana Cerezer é superintendente de Marketing da Mapfre Previdência.

Mercado tem baixo grau de concentração

Estudo organizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) concluiu que o setor de seguros apresenta baixo grau de concentração. O levantamento levou em conta 146 grupos associados à CNseg. “Uma forte concorrência entre os grupos seguradores, menores barreiras de acesso ao mercado brasileiro e investimentos em atualização tecnológica são alguns dos fatores que tornam o ambiente de negócios saudável no setor”, afirma o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira.



O levantamento utilizou o indicador Herfindahl-Hirschman (HHI), que acena com três níveis de classificação: abaixo de 15%, baixa concentração; entre 15% e 25%, moderadamente concentrado; e, a partir de 25%, altamente concentrado.

Esse indicador é usado, por exemplo, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) para aferir o grau de concentração antes de aprovar fusões e incorporações.

O HHI apontou que a taxa geral do mercado de seguros (excluindo-se Saúde) caiu de 12,8%, em 2016, para 10%, considerando 12 meses (até agosto).

Nos ramos de Danos e Responsabilidades, dos 14 avaliados, em nove a concentração é considerada baixa. Nos seis ramos de Pessoas, três apresentam baixa concentração e outros três, moderada concentração. O segmento de Capitalização, também examinado, registra baixa concentração de mercado.

HDI apresenta novo vice-presidente

A HDI Seguros apresentou, no final de novembro, Igor Di Beo como novo vice-presidente Técnico da companhia e anunciou a saída de Mauricio Galian, que comandou a área pelos dois últimos anos.

Igor Di Beo é graduado em Engenharia e acumula 24 anos de experiência no mercado de seguros. A sua trajetória profissional é marcada por passagens em seguradoras, como AGF, Allianz e AXA.

Durante todo esse período, o executivo teve atuação estratégica em áreas como subscrição de riscos, resseguros, gestão de riscos, controles internos e investimentos, entre outros.

Na HDI, ele será responsável pelas áreas de sinistros, jurídico e produtos não auto, focado na diversificação dos produtos, alinhado a estratégia de crescimento da companhia em ofertar mais produtos e serviços que atendam às necessidades dos corretores e clientes. “Estou pronto e focado para contribuir com todo meu conhecimento e experiência para driblar os desafios, que fazem parte do negócio, e trazer soluções e inovação para o dia a dia. Tenho convicção de que essa fase será muito promissora e de muita evolução para continuarmos atendendo às necessidades dos nossos clientes e Corretores, além de conquistar ainda mais espaço no mercado”, ressalta Igor.

Ao Mauricio Galian, excelente profissional do mercado, a HDI deseja muito sucesso e toda sorte em seus novos projetos. A companhia agradece imensamente pelos dois anos em que vestiu a camisa da empresa, desempenhando sua função com muita dedicação e parceria, contribuindo de forma extraordinária para a HDI Seguros conquistar importantes resultados, por meio de projetos estratégicos e diversificação de nosso portfólio, que foram fundamentais para o crescimento da HDI.



Igor Di Beo: Estou pronto para contribuir com meu conhecimento e experiência para driblar os desafios

Henrique Brandão recebe “Medalha do Mérito Segurador”



Henrique Brandão recebeu honraria que é concedida somente a grandes personalidades.

O Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro e Espírito Santo (SindSeg RJ/ES) prestou uma bela e justa homenagem ao presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, uma das principais lideranças do mercado brasileiro de seguros, no dia 10 de dezembro. Na ocasião, o homenageado recebeu a “Medalha do Mérito Segurador”, que é concedida somente a grandes personalidades que se distinguem por sua relevante contribuição ao mercado de seguros.

Essa distinção foi criada em 2006 e, desde então, vem sendo concedida, inclusive, a personalidades que não atuam diretamente no mercado. Os primeiros homenageados, naquele ano, foram os desembargadores Sergio Cavaliere Filho e Sylvio Capanema de Souza, por suas participações em seminários jurídicos sobre seguros.

Em razão da pandemia, desde 2019 não é feita a entrega da medalha durante evento tradicional do SindSeg RJ/ES no final de ano.

A decisão do SindSeg RJ/ES de homenagear Henrique Brandão foi elogiada por dirigentes de outras entidades do mercado. Foi o caso, por exemplo, do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), cujo

presidente, Octávio Perissé distribuiu comunicado para a imprensa acentuando que a homenagem “só faz reconhecer tudo que Henrique Brandão fez e continua fazendo em prol dos Corretores e do mercado de seguros brasileiro e suas entidades”.

Segundo Perissé o CVG-RJ sempre recebeu o apoio e a consideração por parte do presidente do Sincor-RJ. “Trata-se de um profissional com uma enorme bagagem de conhecimento e experiência. E uma dedicação total aos seguros. Os nossos parabéns ao Henrique Brandão”, enfatizou.

Perfil - Henrique Jorge Duarte Brandão é Corretor de Seguros e presidente da Assurê Administração e Corretagem de Seguros, desde 1967.

Ele ocupou outros cargos relevantes, como a vice-presidência da Fenacor, e foi membro titular do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e do Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada Aberta e de Capitalização (CRSNSP), nomeado pelo presidente da República, tendo sido reconduzido ao posto três vezes.

CNseg promove tradicional evento de final de ano

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) promoveu, dia 08 de dezembro, o tradicional almoço de final de ano, reunindo mais de 200 lideranças e executivos do mercado de seguros, no Copacabana Palace. O Sincor-RJ esteve representado pelos presidentes Henrique Brandão (atual) e Nilo Rocha (eleito para comandar a próxima gestão).

O evento foi aberto pelo presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, que destacou o fato de o setor devolver à sociedade, anualmente, quase R\$ 500 bilhões em indenizações, benefícios e resgates, gerar cerca de 250 mil empregos, recolher aproximadamente R\$ 60 bilhões em tributos e, como investidor institucional, financiar 23,4% da dívida pública nacional, com ativos financeiros na ordem de R\$ 1,7 trilhão.

O presidente da CNseg citou, ainda, as 31 propostas para o desenvolvimento brasileiro e do setor entregues aos candidatos à Presidência da República; a criação do grupo de trabalho no âmbito do Ministério da Economia denominado "Iniciativa de Mercado de Seguros" (IMS), para discutir com representantes do setor medidas de incentivo ao setor de seguros; e o open insurance, uma iniciativa que vai possibilitar que clientes autorizem o compartilhamento de seus dados entre sociedades seguradoras, trazendo novos avanços para o mercado de seguros.

Ele afirmou também que o foco de sua gestão é "trazer o seguro para o dia a dia das pessoas, promovendo o setor e a democratização do seu acesso".

Oliveira destacou o trabalho da Confederação no seu reposicionamento estratégico em termos institucionais e de comunicação, visando aproximar a temática do seguro ao cotidiano das pessoas. "Em 2022, de maio a novembro, tivemos, na imprensa, a publicação de 3,1 mil matérias sobre seguro, envolvendo pautas estratégicas sobre produtos, aspectos regulatórios, grandes números, projeções de crescimento, casos de sucesso e demandas do



Dyogo Oliveira: setor devolve à sociedade, anualmente, quase R\$ 500 bilhões em indenizações, benefícios e resgates.

consumidor, entre outros temas", afirmou.

Dyogo Oliveira elencou algumas entregas nos 226 dias de sua gestão, destacando a campanha institucional "Seguros pra tudo e pra todos", que já alcançou 188 milhões de brasileiros com uma mensagem inclusiva em relação ao seguro.

A Conferência FIDES 2023, que a CNseg realizará em setembro do próximo ano, no Rio de Janeiro, com representantes dos mercados de seguro de toda a América Latina, além de Estados Unidos e Espanha, também foi citada por Oliveira, que apontou esse evento como um importante momento para estabelecer conexões empresariais, atualizar conhecimentos e viabilizar negócios.

Já o presidente do Conselho Diretor da CNseg, Roberto Santos, citou o processo de transição digital que o setor atravessa, incorporando ações de transparência para que os consumidores possam ser mais bem informados. "Estamos dando um passo sem volta no processo de



Roberto Santos: Nosso maior desafio é penetrar em camadas da população que ainda não possuem os nossos produtos.

empoderamento do consumidor e nosso maior desafio é penetrar em camadas da população que ainda não possuem os nossos produtos”, declarou.

Santos também informou que o setor deve encerrar o ano registrando um crescimento na casa dos dois dígitos, “algo incomum em outras indústrias”.

E, para 2023, sua expectativa é que continue a crescer acima do PIB, “apesar do quadro desafiador que se apresenta, tanto interna, quanto externamente”.



Também presente à confraternização, o superintendente da Susep, Alexandre Camillo, afirmou que, por meio do diálogo, e com o apoio do competente e comprometido corpo de servidores da autarquia, sua gestão conseguiu gerar várias entregas para o setor. E, entre essas entregas, citou as alterações no Sistema de Registro de Operações (SRO), o projeto de modernização do envio de dados à SUSEP pelo mercado supervisionado; a publicação da Circular 666, “que coloca a Susep na vanguarda



Alexandre Camillo afirmou que, por meio do diálogo, e com o apoio dos servidores, autarquia gerou várias entregas para o setor.

do tema da sustentabilidade”; e o lançamento do “Painel de Inteligência do Mercado de Seguros”, a interface gráfica, em estilo dashboard, que fornece visualizações rápidas e intuitivas de dados estatísticos do mercado de seguros.

Por sua vez, o presidente da Federação Interamericana de Seguros (FIDES), Rodrigo Bedoya, convidado internacional do almoço, trouxe mais alguns detalhes sobre a FIDES Rio 2023, considerada por ele como “muito especial”, devido à importância do mercado segurador brasileiro.

Ele lembrou que na última Conferência, realizada em 2019, na Bolívia, não se podia imaginar ainda todo o impacto da pandemia, mas que, desde então, o setor regulador latino-americano tem demonstrado toda a sua capacidade de resposta, solidez e solidariedade.

Norma regula atuação do Corretor e autorreguladoras

Após realizar consulta pública para coletar sugestões do mercado, ao longo de dezembro, a Susep prepara agora o formato final da resolução do CNSP que trará novas regras para a atuação dos Corretores de Seguros e também regulamentará as autorreguladoras. A norma deve ser publicada ainda em janeiro.

A futura resolução trará algumas novidades para o Corretor de Seguros, que será, inclusive, obrigado a realizar cursos de educação continuada.

De acordo com a Susep, essa exigência visa assegurar que os Corretores de Seguros irão atualizar seus conhecimentos, habilidade técnicas, profissionais e multidisciplinares.

Os cursos serão ministrados por instituições de ensino autorizadas pela Susep, observados os requisitos mínimos definidos pela autarquia.

Essas instituições deverão ter experiência mínima e comprovada de dois anos na realização de treinamento com foco no mercado de seguros e/ou no mercado financeiro; capacidade para ofertar cursos na modalidade à distância e/ou na modalidade presencial; e possuir corpo docente composto por profissionais qualificados.

Os conteúdos mínimos dos cursos serão definidos e atualizados periodicamente pela Susep e sua realização competirá às instituições de ensino devidamente credenciadas pela autarquia.

REGISTRO

Após a publicação da norma, o registro profissional do Corretor de Seguros será concedido pela Susep ou por uma entidade autorreguladora.

No caso dos Corretores pessoas físicas, continuará sendo necessário possuir habilitação técnico-profissional para os produtos ou planos que deseja intermediar; ser brasileiro ou estrangeiro com residência permanente no País; estar quite com o serviço militar, quando se tratar de brasileiro ou naturalizado; não haver sido condenado nos cinco anos anteriores; não exercer cargo ou emprego em pessoa jurídica de direito público; e não manter relação de

emprego ou de direção com seguradora, sociedade de capitalização, entidade aberta de capitalização ou ressegurador local.

Já para as empresas Corretoras de Seguros será exigido estar regularmente constituída e organizada segundo as leis brasileiras; ter sede no País; não possuir participação societária ou atuar na direção de seguradoras; possuir, como diretor técnico, no caso de sociedade por ações, ou como administrador técnico, no caso de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, um Corretor habilitado para o segmento de atuação da referida sociedade; possuir denominação social que evidencie seu objeto social, não contenha sigla ou denominação de órgãos públicos ou organismos internacionais, e atenda às disposições estabelecidas pelo Código Civil, na forma definida pelas Diretrizes Gerais do Registro Público de Empresas – DREI; e atender às regras relativas ao uso da marca, estabelecidas pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI.

COOPERATIVAS

A Susep também vai estabelecer regras para a atuação de cooperativas dos Corretores de Seguros.

Entre os requisitos constará o veto ao pagamento de comissões de corretagem à sociedade cooperativa de Corretores de Seguros que tenha entre seus integrantes profissionais com registro suspenso ou cancelado.

Dessa forma, o Corretor de Seguros integrante de cooperativa que tiver suspenso ou cancelado



Susep aprimora Sistema de Registro

A Susep anunciou, em comunicado divulgado no dia 20 de dezembro, que acaba de finalizar aprimoramentos em seu Sistema de Registro de Corretores de Seguros. De acordo com a autarquia, em aderência à política de digitalização do Governo Federal, a partir de agora, para se cadastrar como Corretor de Seguros, o usuário deve possuir uma conta gov.br (acesso via aplicativo ou portal) nível Ouro, que tem o mais alto grau de segurança.

Objetivando a utilização de um login único para acesso a todas as plataformas de serviços públicos, o Governo tem migrado diversas funcionalidades para este ambiente digital. A grande maioria dos cidadãos já possui conta gov.br, mesmo que seja para acessar o aplicativo de vacinas ConectSus, ou quem tem a versão digital da carteira de motorista, ou quem tem o título de eleitor eletrônico, ou os candidatos ao Enem, por exemplo.

Em breve, todos os Corretores de Seguros já cadastrados deverão possuir uma conta gov.br nível Ouro para efetuar o login.

Os Corretores de Seguros recém habilitados já começam a atuar utilizando a conta gov.br, os que já atuam e são cadastrados poderão continuar a utilizar o seu login e senha no sistema antigo por mais seis meses, depois disso o acesso será somente pela conta gov.br.

Outra boa notícia para os Corretores de Seguros é que não será mais necessário autenticar o seu cadastro com uma foto selfie nos moldes

exigidos anteriormente, em que o profissional precisava fotografar seu rosto enquanto segurava a carteira de habilitação de forma que apresentasse com nitidez os números dos documentos.

Para ter sua identificação e apresentação eletrônica, basta enviar uma foto de rosto que será utilizada na sua carteira digital, facilitando o acesso ao sistema. “Antes os Corretores tinham dificuldade em fazer a imagem que atendesse aos requisitos, agora não precisam mais fotografar os dados dos documentos justamente porque o sistema já tem todas as informações”, aponta o superintendente da Susep, Alexandre Camillo.

O sistema também disponibiliza o cartão digital que, por meio do registro na conta gov.br, oferece a possibilidade de o corretor poder compartilhar seus dados com seus clientes, por meio de QR Code.

O cliente recebe os dados de nome, e-mail e telefone já na página para salvar em seus Contatos em seu aparelho celular.

Para utilizar o cartão digital, basta baixar o app Corretores Susep na App Store ou Google Play.

Por fim, a Susep orienta que seja efetuado o cadastro das informações sobre o quadro societário das empresas Corretoras de Seguros. Para isso, o responsável técnico deve acessar a tela de gerenciamento da Corretora e depois selecionar Quadro Societário no menu à esquerda.



AC SINCOR RIO distribuiu mais de R\$ 1,5 milhão a Corretores credenciados

Durante o ano de 2022, o Sincor-RJ, enquanto Autoridade Certificadora credenciada na Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (AC SINCOR RIO), distribuiu mais de R\$ 1,5 milhão aos corretores de seguros que atuam com a Certificação Digital no Estado do Rio de Janeiro.

Credenciada como Autoridade Certificadora, a AC SINCOR RIO passou a habilitar corretoras de seguros como Autoridades de Registro, entidades responsáveis pela interface com o cliente, que realizam o atendimento e a entrega do certificado adquirido por ele.

Os corretores de seguros são profissionais especializados em vendas e em prover a proteção do patrimônio, da família, da saúde, da segurança financeira, além de oferecer soluções para a proteção dos ativos digitais de seus clientes.

Os brasileiros estão acostumados a buscar a orientação do corretor de seguros, que se tornaram referência também na Certificação Digital. Exemplo disso são os excelentes resultados obtidos pelos corretores de seguros

do estado do Rio de Janeiro, que em 2022 receberam mais de R\$ 1,5 milhão somente com a comercialização do certificado digital ICP-Brasil.

O corretor de seguros pessoa jurídica pode atuar com a Certificação Digital. Basta entrar em contato com a AC SINCOR RIO e solicitar o seu credenciamento. Com isso, o corretor de seguros tem contato direto com um possível cliente para outros serviços da corretora, o que representa um trabalho estratégico para conquista de novos clientes, além de fortalecer o contato com os clientes atuais.

Para 2023 o mercado de certificação se manterá estável com tendências de crescimento, como vem ocorrendo ano após ano desde 2016, mesmo com a troca de governos. A certificação dificilmente sofrerá impactos negativos, uma vez que esta ferramenta foi um dos mecanismos que impulsionaram o projeto do Governo Digital.

*Rafael Caprarole é Gestor de Rede da AC Sincor Rio



Entre em contato conosco:
www.acsincorrio.com.br
contato@acsincorrio.com.br
11 2305-6641 | 11 2305-6651

ACSINCORRIO

Planos de milhagens e direito sucessório: uma breve análise jurídica

Vem ganhando cada vez mais adeptos, entre os consumidores brasileiros, os programas de milhagens e os “cash backs”, sistemas pelos quais os consumidores podem acumular pontos para posterior troca por produtos/serviços ou receber parte do que gastou como bônus para a próxima compra. Entre os mais antigos e populares destes programas está o de milhagem das companhias aéreas, nos quais o titular acumula milhas ao realizar as suas viagens que, posteriormente, podem ser trocadas por passagens, produtos ou até mesmo viagens ao redor do mundo.

É preciso destacar, inicialmente, que existem 02 (dois) tipos de possibilidade de acúmulo de pontos: o primeiro é aquele em que o consumidor ganha os pontos, a título “gratuito”, como um bônus por sua fidelidade na aquisição de um produto ou serviço diretamente contratado com a companhia aérea. Os pontos funcionam como meio de prestigiar o consumidor fiel. Já o segundo, é aquele no qual o consumidor se inscreve, de maneira onerosa, em um programa de aceleração de acúmulo de pontuação e outros benefícios. É como se fosse um clube “premium de benefícios”, mas desde que se pague um valor – há onerosidade neste tipo de serviço.

Nesse sentido, considerando as peculiaridades do primeiro programa de acúmulo de pontos, determinada associação de proteção do consumidor chegou ao Superior Tribunal de Justiça com o seguinte questionamento: Em caso de morte do titular, os pontos de milhagem aérea são transferidos aos herdeiros?

É preciso, antes de tudo, conhecer o regulamento do programa de pontos; no caso concreto, havia cláusula limitativa de transferência dos pontos no seguinte sentido: “A Pontuação obtida na forma deste Regulamento é pessoal e intransferível, sendo vedada sua transferência para terceiros, a qualquer título, inclusive por sucessão ou herança, dessa forma, no caso de falecimento do Cliente titular do Programa, a conta corrente será encerrada e a Pontuação existente e as passagens prêmio emitidas serão canceladas”.

A alegação da entidade de defesa do consumidor era a de que essa cláusula é abusiva devendo ser reconhecido o direito dos herdeiros de receber esses pontos em caso de falecimento do titular. Embora estejamos diante de um contrato de adesão, isso porque as cláusulas são estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor do serviço, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo (art. 54 do CDC), não há ilegalidade intrínseca, razão pela qual só serão declaradas abusivas e, portanto, nulas, aquelas cláusulas que estabeleçam obrigações consideradas iníquas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, que tragam desequilíbrio de direitos e obrigações típicos àquele contrato específico, que frustrem os interesses básicos das partes presentes naquele tipo de relação ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou equidade, nos termos do art. 51, IV, CDC.

Apesar de ser um contrato de adesão, o presente pacto também pode ser considerado como um contrato unilateral. Isso porque somente gera obrigações para a companhia aérea; A adesão ao regulamento do programa de benefícios também deve ser considerada como sendo um contrato gratuito/benéfico, pois ao passo que gera obrigações somente à instituidora do programa, o consumidor que pretende a ele aderir e dele se beneficiar, não precisa desembolsar nenhuma quantia. Ou seja, pelo fornecimento do serviço de acúmulo de pontos não há uma contraprestação pecuniária do consumidor.

Assim, neste contrato, somente a companhia aérea instituidora do programa assumirá obrigações e o consumidor não pagará nada. Por essa razão, não se tem como dizer que a impossibilidade de transferência dos pontos gratuitos acumulados pelo consumidor, após o seu falecimento, acarretará, aos seus sucessores, excessiva desvantagem apta a ser coibida pelo Poder Judiciário; sendo contrato gratuito, o pacto deve ser interpretado de forma restritiva, nos termos do art. 114 do CC.

Desta forma, há de se considerar que: A) como o consumidor nunca foi obrigado a se cadastrar no mencionado programa de benefícios e tal fato não o impede de se utilizar dos serviços, dentre eles o de transporte aéreo oferecidos pela companhia aérea, ou seus parceiros; B) quando se cadastrou, de livre e espontânea vontade, era sabedor das regras benéficas que são claras em relações aos direitos, obrigações e limitações; e, C) como benefício por ele concedido nada paga e sequer assume deveres em face de outros, não há mesmo como se admitir o reconhecimento de abusividade da cláusula que impede a transferência dos pontos bônus após a morte do seu titular.

Portanto, inexistindo ilegalidade ou abusividade, se o consumidor não concorda com as regras do programa de benefícios, era só a ele não aderir. E se aderiu, deve prevalecer a cláusula rebus sic stantibus – inexistindo abusividade na cláusula constante de programa de fidelidade que impede a transferência de pontos/bônus de milhagem aérea aos sucessores do cliente titular no caso de seu falecimento.



Livia Maria Pereira Hellmeister

O MUNDO ENSINA AS CRIANÇAS.
DEVERÍAMOS APRENDER COM ELAS TAMBÉM.

nave

ANS - nº 309222

Quer viver mais? viva mais. Simples, assim.

SAÚDE
ASSIM

LIGUE PRA SUA SAÚDE: 21 2102 9797 | 21 2102 9787
WWW.ASSIM.COM.BR

VIVA MAIS



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



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**