



Revista Previdência & Seguros



ANO 83 • Nº 691 • JULHO/AGOSTO DE 2023

SINCOR-RJ

Governo anuncia reformas com forte impacto no setor



Entrevista: Luciano Soares, CEO da Icatu, diz que seguradora quer ser um braço de apoio ao Corretor na gestão de sua carteira

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

1º Membro: Afonso 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
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Conselho Fiscal

1º Membro: Pedro Paulo Thimóteo
2º Membro: Marco Antônio Lopes
3º Membro: Rosana de Fátima Fernandes de Souza

Suplentes do Conselho Fiscal

Aldo Rodrigues de Araújo

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: Osir Zimmermann Vieira (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

Delegados Regionais

Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

Itaboraí: Jorge Luiz Souza do Nascimento • Macaé: Marcelo de Almeida Vianna Reid • Nilópolis: Ivo Ferreira da Silva Leal • São Gonçalo: Jefferson do Carmo Oliveira • Três Rios: Jonas Daniel Marques • Volta Redonda: Luiz Henrique S. Souza

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

14

Na matéria de capa desta edição, destacamos o lançamento, pelo Ministério da Fazenda, da “Agenda de Reformas Financeiras” para 2023 e 2024. As 17 propostas anunciadas incluem várias questões que impactam diretamente o mercado de seguros.

O evento reuniu integrantes do governo e da iniciativa privada, que discutiram as propostas de aprimoramento regulatório e ajustes tributários tanto para seguros e previdência privada quanto para o mercado de capitais e crédito.

Na ocasião, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad revelou que o Governo defende um novo marco de seguros como fator preponderante para a agenda de reformas avançar. Segundo ele, todas as propostas serão discutidas “à exaustão” com a sociedade brasileira

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o CEO da Icatu, Luciano Soares, afirmou que a seguradora tem investido forte para trazer uma “melhor experiência” para os Corretores de Seguros e munirlos com informações atualizadas, produtos de qualidade, treinamentos, suporte tecnológico e serviços que proporcionam uma jornada consultiva de venda e pós-venda. “Nosso objetivo maior é ser um braço de apoio ao Corretor na gestão de toda a sua carteira”, assinalou Soares.

EVENTOS

24

O Sincor-RJ promoveu mais dois eventos com seguradoras parceiras na sede do Sindicato. Nesses encontros, Tokio Marine e SulAmérica apresentaram uma série de novidades para os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro.

NOTAS

26

A HDI finalizou o processo de aquisição da totalidade das ações da Sompco, cuja operação envolve as linhas de Automóvel, Empresarial, Vida, Residencial, Habitacional e Condomínio. O grupo agrega aos cerca de R\$ 5 bilhões de receita anual, mais R\$ 2 bilhões oriundos da Sompco.

ESPAÇO DO CORRETOR

31

Ex-presidente do Sincor-RJ, Cristóvão de Moura, completaria 105 anos no dia 25 de julho.

Apontado como a principal liderança da história da categoria no Rio de Janeiro e conhecido como o “Corretor de Seguros nº 1” do Brasil”, Moura faleceu em 2022.

Corretor é peça fundamental para a saúde suplementar



Foto: Mirian Fichtner

A crise que vem atingindo a saúde suplementar há algum tempo e que se agravou nos últimos dois anos, preocupa a todos. O cenário de elevados custos para operadoras, seguradoras e, principalmente, segurados e beneficiários, assusta e parece longe do fim.

Há, na verdade, um impasse de difícil resolução, causado, de um lado, pelas mudanças constantes nas regras aprovadas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar e, de outro, pelos elevados custos do atendimento médico, especialmente nos exames e cirurgias, que levam seguradoras e operadoras a praticarem reajustes que, não raras vezes, inviabilizam os planos coletivos.

O segurado/beneficiário fica perdido no meio desse labirinto. E o quadro se agrava com as restrições encontradas para contratação ou adesão de planos individuais e as dificuldades para acesso a planos coletivos.

Além disso, quem consegue entrar em um plano coletivo, quando o pagamento não é feito por uma empresa ou entidade como benefício para os seus colaboradores e dependentes, acaba sendo atingido por elevadíssimos reajustes anuais, que, em muitos casos, acaba levando as famílias a abandonarem o

plano e ficarem à mercê do SUS, o Sistema Único de Saúde, com todas as suas mazelas.

Nesse cenário, o Corretor de Seguros pode ter um papel preponderante para o equilíbrio das forças e busca de soluções que atendam aos segurados e criem condições para a gestão de uma carteira saudável pela operadora/seguradora.

Com o seu conhecimento profissional e, acima de tudo, sobre as reais necessidades das pessoas e das famílias, o Corretor de Seguros pode e deve atuar como um consultor, assessor e indicar a opção mais adequada para cada cliente.

Ao mesmo tempo, tem plenas condições para ajudar a operadora a ampliar sua participação no mercado sem riscos de se tornar insolvente em decorrência de uma carteira com elevada sinistralidade.

Para tanto, está apto, por exemplo, para angariar novos beneficiários, tanto de planos individuais quanto nos coletivos, que tragam um maior equilíbrio para a carteira e maior controle das taxas de sinistralidade.

Outro ponto relevante para que se possa ultrapassar os desafios atuais é o amplo debate envolvendo todos os segmentos do mercado. Pois, o que se vê atualmente é uma discussão que envolve apenas o setor público e as operadoras e seguradoras, através de suas entidades representativas.

O Corretor de Seguros, apesar de ser o elo que pode trazer um equilíbrio para essa corrente, está de fora do debate, assim como as entidades que os representam.

Já passou da hora da ANS, a FenaSaúde e a Abrange ouvirem o Corretor de Seguros, legítimos representantes dos consumidores, e seus Sindicatos. A solução passa necessariamente por essa consulta.

Henrique
Brandão

PRESIDENTE

“Processo de Vendas CAPEMISA”: conquiste o cliente em todas as etapas do negócio

O dever de uma seguradora é valorizar e investir em projetos que desenvolvam o potencial comercial e de prospecção dos Corretores de Seguros. Disseminar informações que se reflitam em geração de negócios e no crescimento do mercado une interesses, multiplica conhecimento e contribui para ampliar a cultura do Seguro de Vida em um país que tem muito a crescer neste segmento, como o Brasil.

Na CAPEMISA Seguradora, em mais um passo à frente, criamos o “Processo de Vendas CAPEMISA”. A iniciativa é a continuidade da exitosa “Visita ao Oceano Azul” – um projeto que impacta individualmente milhares de Corretores todos os anos. Somente em 2022, foram mais de 1.500 profissionais de todo o Brasil.

O “Processo de Vendas CAPEMISA” foi pensado para atender exclusivamente aos profissionais que já fizeram essa primeira imersão. Pretende seguir como uma trilha de conhecimento. Ou seja, participar do “Visita ao Oceano Azul” é indispensável para essa atividade com nossa Seguradora. É o pontapé inicial para a participação do Corretor no programa de capacitação.

Na visita, a empresa convida os profissionais para “pescar” negócios pouco explorados por eles. Já no Processo de Vendas, o Corretor aprenderá como pescar essas mesmas oportunidades por uma abordagem complementar, aumentando assim a distribuição de Seguros de Vida de forma contínua em sua carteira e para novos clientes.

Daí, deixo o convite: conheça, participe, una esforços de conhecimento e treinamento com nossa empresa e aumente seus lucros. Venha para o “Visita ao Oceano Azul”.

Esse é o passo 1.

No passo 2, voltando ao “Processo de Vendas CAPEMISA”, convido os Corretores a participar de um treinamento de vendas consultivas de Seguro de Vida com foco no Cliente.

São muitos os diferenciais: todo seu conteúdo foi estruturado com base nas melhores práticas comerciais em diversos segmentos de negócio e adaptadas ao mercado de Seguros, enaltecendo o cliente no centro deste método de vendas.

O método foi construído em três módulos e o Corretor, além de ter acesso a técnicas modernas de persuasão e contorno de objeções, pode exercitar, na prática, todas as etapas de abordagem ao cliente.

Percorre desde o planejamento para a prospecção, passando pela abordagem ao cliente, levantamento de suas necessidades, proposição de soluções e contorno de objeções para o fechamento da venda. Ele é um profissional ativo e sintonizado, com os pontos de fala certos para cada momento.

Trata-se de um projeto nacional, quando as equipes regionais da CAPEMISA Seguradora passaram por um intenso programa de desenvolvimento. Estão tecnicamente aptas para transferir todo o conhecimento prático sobre o “Processo de Vendas CAPEMISA”.

Você, Corretor, pode escolher qual módulo quer aprofundar de acordo com seus interesses e necessidade de aperfeiçoamento. A equipe CAPEMISA realizará um treinamento individual ou com pequenos grupos de forma presencial.

O Projeto foi criado valorizando o contato humano, o olho no olho e a interação. Nada melhor que estarmos todos juntos e podermos trocar informações em tempo real.

Como cada região e público têm suas particularidades, o “Processo de Vendas CAPEMISA” respeita o cotidiano de cada profissional. Avalia cada caso de forma individual e única.

E quando falamos de pós-vendas?

A CAPEMISA Seguradora sabe que esse também é um momento estratégico nas ações de conquista e retenção de Clientes. O “Processo de Vendas CAPEMISA” foca neste momento: como se aproximar e gerir o relacionamento com os clientes após a aquisição do produto nos anos seguintes à contratação da primeira apólice.

Tenha sempre em mente: o Corretor de Seguros precisa conhecer e estar próximo ao cliente ao longo de sua vida.

Esse programa de capacitação quer reforçar uma estratégia de continuidade e geração de novas oportunidades de negócios ao longo do ciclo de vida dos clientes. É uma trilha completa de conhecimento ao alcance de todos.

Junte-se à CAPEMISA Seguradora: geração de conhecimento, treinamento qualificado e novos ganhos em sua produtividade são alguns dos resultados do “Processo de Vendas”. Amplie seus horizontes neste mercado que ainda tem grande espaço de crescimento e sucesso.

***Fabio Lessa, diretor Comercial da CAPEMISA Seguradora.**



Fábio Lessa: Projeto foi criado valorizando o contato humano, o olho no olho e a interação.

Icatu investe forte para dar total suporte ao Corretor



Luciano Soares: A sociedade demanda soluções mais personalizadas.

A Icatu tem investido em trazer uma melhor experiência para os Corretores de Seguros, para muni-los com informações atualizadas, produtos de qualidade, treinamentos, suporte tecnológico e serviços que proporcionam uma jornada consultiva de venda e pós-venda. A afirmação foi feita pelo CEO da Icatu, Luciano Soares, em entrevista exclusiva para a Previdência & Seguros, que segue, abaixo, na íntegra.

P&S - Qual a sua projeção para o desempenho do mercado em 2023?

Luciano Soares - O panorama, no geral, é positivo, especialmente para a Icatu. Há números relevantes indicando que será um ano importante para o nosso negócio. Isso é resultado direto dos investimentos na atualização dos processos, produtos e serviços e de uma visão que considera, diariamente, o cenário macroeconômico e as transformações da sociedade.

Em Seguro de Vida, temos registrado crescimento na faixa dos dois dígitos, movimento que é consistente ao longo dos últimos cinco anos, período em que evoluímos 90% no segmento. No Vida Individual (Canal Corretor), houve crescimento de 40% até junho, bem acima da média do mercado (17%).

Em Previdência Privada, a Icatu obteve R\$ 49,4 bilhões sob gestão, com contribuições que somam R\$ 2,4 bilhões e crescimento de 19%. Essa evolução também se deve

aos novos entrantes na carteira. Ainda no 1º semestre, conquistamos 42 mil novos clientes, crescimento de 28%.

Na Capitalização, com R\$ 1,2 milhões em faturamento, crescemos 11%.

P&S - Neste início de sua gestão, poderia listar as prioridades e “missões” que terá pela frente?

LS - Há três importantes objetivos. O primeiro é estreitar nossos relacionamentos com parceiros, Corretores e todos os envolvidos nessa rede de estímulo à proteção e planejamento financeiro. A colaboração próxima e o entendimento mútuo são cruciais para construir uma base sólida para o sucesso. Temos ainda a oportunidade de atuar cada vez mais para diversificar nosso portfólio. Não só para oferecer um leque abrangente de opções, mas também termos à disposição produtos cada vez mais personalizados.

Além disso, nossa atenção tem se voltado para o Seguro de Vida Individual, onde há enorme oportunidade de crescimento. Estamos investindo recursos que nos permitirão preencher uma lacuna importante em nossa oferta, impulsionar o crescimento e nos aproximar ainda mais dos Corretores parceiros.

P&S - Quais as carteiras apresentam maior potencial para a atuação do Corretor no pós-pandemia?

LS - Após pandemia, houve uma guinada e a ampliação da importância de proteger as próprias vidas e as das pessoas queridas. A sociedade está cada vez mais consciente de suas individualidades e demanda soluções mais personalizadas. No geral, temos em mãos um panorama favorável à proteção de pessoas – seja por meio do Seguro de Vida, Previdência Privada ou Capitalização.

Esse novo contexto demanda um olhar mais sensível e apurado do Corretor. Passa a ser ainda mais crucial compreender a individualidade de cada cliente. A venda mais consultiva passa a ser fundamental. Irá se destacar o Corretor que entende esses cenários, pensa cuidadosamente nas necessidades dos seus clientes e olha para todo o ecossistema de proteção financeira na hora de criar suas propostas.

Do nosso lado, o que posso garantir é que vamos investir cada vez mais em tecnologia, inovação e experiência digital. Serão mais de R\$ 400 milhões em 2023, frente aos R\$ 1 bilhão nos últimos cinco anos, para que nossos parceiros se dediquem ao que realmente importa: ouvir seus clientes e ofertar produtos que tenham maior aderência a cada perfil e fases da vida.

P&S - Há espaço para oferta de seguros e planos populares, com preços acessíveis?

corretor
especialista
ICATU

PROGRAMA de **BENEFÍCIOS** **2023**

Na **Icatu**, sua dedicação e seu comprometimento se tornam um **pacote de vantagens!**

No nosso **Programa de Benefícios 2023**, temos bonificações imperdíveis, ações personalizadas e muitas surpresas ao longo do ano!

Venha ser um **Corretor Especialista Icatu** e tenha benefícios exclusivos.

ICATU

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Fale Conosco

Centro de Relacionamento: 4002 0040 (Capitais e regiões metropolitanas) ou 0800 285 3000 (Demais localidades), de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, exceto em feriados nacionais.

SAC (exclusivamente para informações públicas, contestações, reclamações ou cancelamentos): 0800 286 0110, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h e sábados, domingos e feriados nacionais, das 8h às 16h. Nos demais horários ou para atendimento em libras, você pode acessar o SAC em portal.icatuseguros.com.br/atendimento

Atendimento Internacional: +55 11 4002-0114 para ligações do exterior, de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h, exceto em feriados nacionais.

Ouvidoria Icatu Seguros: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. Ao ligar, tenha em mãos o número de protocolo do atendimento anterior.

LS - O propósito da Icatu é democratizar o acesso aos produtos de proteção e planejamento financeiro. Hoje, temos produtos que atendem às diferentes realidades socioeconômicas da nossa sociedade e que permitem, inclusive, adequar o valor de determinadas coberturas à realidade de cada cliente. Destacamos ainda a oferta de microsseguros, que têm um importante papel social.

Nossos canais de atuação e diversos parceiros também auxiliam nesse objetivo: eles englobam a maior parte do sistema financeiro do país, como bancos, contas digitais, insurtechs – companhias que unem seguros e tecnologia –, cooperativas e varejistas, para trazer o máximo de capilaridade e chegar a todos os públicos.

P&S - A pandemia acelerou a migração dos consumidores para os serviços on-line. Acredita que essa tendência seja mantida nos próximos anos?

LS - A desburocratização na contratação, com a digitalização dos processos, já é uma realidade. Acreditamos muito na simplificação de jornadas e queremos atuar fortemente para transformar o mercado. Antecipamo-nos de forma pioneira, com um projeto para disseminação do seguro de vida com jornada 100% digital e com uma diversidade de ações e estratégias com foco na jornada digital, graças ao investimento em tecnologia.

Nossos investimentos nos possibilitaram desenvolver um processo de venda fluido e simplificado, que inclui algumas facilidades tecnológicas como assinatura eletrônica, pagamento seguro e online via cartão de crédito e nossa subscrição inteligente, com a aceitação em segundos.

P&S - Quais os projetos estão sendo implantados para apoiar o Corretor de seguros?

LS - A Icatu investe em uma melhor experiência para os Corretores, para muni-los com informações atualizadas, produtos de qualidade, treinamentos, suporte tecnológico e serviços que proporcionam uma jornada consultiva de venda e pós-venda. Nosso objetivo maior é ser um braço de apoio ao Corretor na gestão de toda a sua carteira. A “Casa do Corretor” se transformou numa plataforma 360° para as atividades dos nossos Corretores parceiros e registra mais de um milhão de operações ao ano, com índice de satisfação de 4,3 entre os Corretores, em uma escala de 1 a 5.

A melhoria mais recente foi o lançamento do relatório de gestão de produtividade, em que as Corretoras visualizam o desempenho geral e individual dos profissionais cadastrados na oferta de seguro de vida. Esse trabalho constante é realizado por cerca de 50 profissionais focados em evoluir constantemente as ferramentas para esses parceiros, como TI, Design, Quality Assurance, Agilistas, UX e Arquitetos, além de pesquisadores dedicados a entender os anseios e necessidades de cada Corretor.

P&S - O que representa o mercado do Rio de Janeiro para a Icatu?

LS - A Icatu nasceu no Rio de Janeiro. Somos uma companhia 100% nacional, mas temos nossas raízes fincadas no estado. A nossa sede está no coração da cidade, na Zona Portuária. O Rio é um importante canal para a oferta dos nossos produtos. Isso é fruto de uma estrutura sólida, inteligente e estratégica da Icatu que conta com equipes regionais dedicadas a atender às necessidades e estabelecer uma relação forte e vínculo com diversos parceiros e corretores locais – como a regional Rio, liderada pelo diretor executivo, Ronaldo Marques.

P&S - O grupo pretende aumentar os investimentos na capacitação do Corretor?

LS - Os Corretores são os nossos grandes parceiros na democratização do acesso à proteção financeira. Apostamos nesta relação próxima e em compartilhar nossas experiências e expertise no mercado. Foi com isso em mente que trouxemos, no início do ano, o Renato Gomes, novo superintendente de venda consultiva, que chegou com o desafio de fortalecer e sensibilizar a relação entre Corretor e cliente, ao criar uma cultura de venda consultiva.

Temos ainda o Educatu, plataforma de treinamento e capacitação online que representa um importante diferencial competitivo e que conta com mais de 40 cursos online e gratuitos sobre Seguro de Vida, Previdência, Técnicas de Venda, Desenvolvimento Profissional, além de informações sobre cada produto ofertado.

P&S - Seguros totalmente online são uma realidade próxima na Icatu?

LS - Isso já é uma realidade na Icatu. Avançamos de forma acelerada na direção de processos mais digitais e sem papel para facilitar a comercialização dos nossos seguros. A “Casa do Corretor” permite a comercialização dos produtos de forma totalmente digital, sem a necessidade de papel.

P&S - O setor ainda tem imensa capacidade ociosa. O que pode ser feito para corrigir esse gargalo?

LS - Não vemos como capacidade ociosa, mas sim com uma grande oportunidade. Especificamente no seguro de vida e na previdência privada, temos uma penetração ainda baixa. Menos de 20% da população possui uma apólice de seguro de vida (e boa parte deles são prestamistas, que muitas vezes nem sabem que têm) e apenas 5%, um plano de previdência aberta. Parte da solução está na educação financeira.

Na Icatu, focamos bastante em informar todos os nossos públicos. Tanto por meio dos nossos canais de contato com os Corretores e clientes, como o Blog da Icatu, as lives e os conteúdos no nosso canal do Youtube. Temos ainda uma forte estrutura de relacionamento constante com os nossos parceiros e diversas iniciativas proprietárias, como o Encontro com Gestores – que se tornou um dos mais importantes eventos de previdência privada do país.

Corretores, o que vocês pediram agora é realidade!
Temos um **PLANO AMBULATORIAL!**
MEMORIAL 10!



E agora também
temos o plano
Individual!

Um plano médico com cobertura
para consultas, exames, terapias e
procedimentos cirúrgicos ambulatoriais,
conforme ROL ANS, que atendem

97%

das necessidades
dos usuários, de
acordo com a OMS.

ANS - n° 309222

SAÚDE
ASSIM

Setor fecha semestre com crescimento acelerado

O mercado de seguros, previdência privada aberta e capitalização continua crescendo acima da média dos demais segmentos econômicos no Brasil.

O resultado apurado no primeiro semestre não apenas consolida essa tendência como sinaliza um imenso potencial para avanço ainda maior na segunda metade do ano.

Segundo a Susep, a arrecadação global do setor no acumulado até junho deste ano foi de R\$ 181,7 bilhões, o que representa crescimento de 7,7% em relação ao primeiro semestre de 2022.

Em relação às indenizações, resgates e sorteios, o setor devolveu à sociedade o montante de R\$ 18,29 bilhões em junho de 2023. No acumulado de janeiro a junho, o total é de R\$ 113,64 bilhões injetados na economia.

Os segmentos de seguros de danos e pessoas, sem considerar o VGBl, apresentaram crescimento de 12,3% nos primeiros seis meses de 2023, em relação ao mesmo período de 2022, com uma arrecadação acumulada de R\$ 89,83 bilhões.

Nos seguros de danos, houve alta de 14,6% na arrecadação, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Especificamente na linha de negócios do seguro auto, os prêmios atingiram R\$ 26,99 bilhões no

acumulado até junho, valor 18,3% superior ao do mesmo período de 2022.

Os seguros contra riscos cibernéticos apresentaram um valor de R\$ 98,1 milhões no primeiro semestre, um crescimento de 27,2% em relação ao mesmo período de 2022.

O segmento vem em constante crescimento e o arrecadado de janeiro a junho chega a ser onze vezes mais que o total do mesmo período de 2019.

Para o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, “há alguns riscos e interesses seguráveis que possuem nítida relação com a tecnologia, para os quais devem-se desenvolver percepções e coberturas adequadas, como os riscos cibernéticos que podem ter dimensões junto à privacidade ou às próprias infraestruturas econômicas críticas do País”.

Segundo ele, a Susep atuará para emanar normas adequadas para lidar com os riscos derivados de inovação tecnológica, “contribuindo com o desenvolvimento dessa linha de negócio.”

PESSOAS

Já no ramo de pessoas, o seguro de vida atingiu, em junho de 2023, o montante acumulado de R\$ 14,29 bilhões, valor que representa um crescimento de 11,3% em relação ao primeiro semestre de 2022.



Chegou a nova **campanha** da **Golden**:

Quanto mais ◆

Club Med 
Melhor!

 **Golden Cross**

A Golden vai levar os **30 melhores corretores** e **8 melhores supervisores** do Rio para o **Club Med** Rio das Pedras, um dos melhores Resorts do mundo!

Não fique de fora dessa!

Acesse portal.corretorgoldencross.com.br
consulte o regulamento e saiba mais!

CLUB
golden 
 **Golden Cross**

Você tem uma corretora Pessoa Jurídica e quer vender Golden? Escaneie o QR Code ou acesse o Portal goldencross.com.br



Previdência: aportes já somam R\$ 77 bilhões



Franco: crescimento dos aportes indica a importância dada ao planejamento financeiro.

Levantamento realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi relativo aos dados de previdência privada do primeiro semestre mostra que os aportes foram de R\$ 77,4 bilhões, alta de 2,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

Os resgates somaram R\$ 66 bilhões enquanto a captação líquida fechou o semestre em R\$ 11,4 bilhões. O resultado revela que quase 11 milhões de brasileiros já acumulam R\$ 1,3 trilhão em ativos.

De acordo com a Fenaprevi, nos últimos três anos em especial, houve comprovadamente um esforço dos participantes para manter as contribuições.

Ao olhar o histórico, nos últimos 10 anos (2013-2022) a captação bruta cresceu em média 8,6% ao ano em termos nominais. Em termos reais, quando descontada a inflação, observa-se um crescimento quase quatro vezes maior do que o da economia brasileira no período.

Segundo o presidente da Fenaprevi, Edson Franco, “apesar do cenário de recuperação lenta

da economia, com um nível de inadimplência acima da média e alta restrição de crédito, o crescimento no volume de aportes e a estabilidade da quantidade de participantes no sistema são bons indicadores da importância dada pelos consumidores ao planejamento financeiro familiar e da relevância de preservar uma poupança previdenciária de longo prazo. É um balanço muito positivo dadas as circunstâncias”, avalia o executivo.

Em junho, 10,9 milhões de pessoas tinham planos de previdência privada, 1,6% acima do registrado em junho do ano passado. Desses, 80% estão em planos individuais e 20% em planos coletivos. Ao mesmo tempo, 61% estão em planos VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre e 21% em PGBL – Planos Gerador de Benefício Livre.

Os demais estão em planos tradicionais e FAPI - Fundos de Aposentadoria Programada Individual.

O levantamento aponta que R\$ 70,5 bilhões foram em VGBL, alta de 2,6%, R\$ 5,4 bilhões em PGBL, 10% acima do registrado no primeiro semestre do ano passado, e R\$ 1,6 bilhão foram destinados aos planos tradicionais e Fapi-Fundo de Aposentadoria programada Individual.

DESAFIOS

A despeito dos avanços, de acordo com a FenaPrevi, os maiores desafios da indústria são a carência de educação financeira — educação securitária e previdenciária em particular — da população e o nível de renda. Para Edson Franco, “os produtos de previdência, assim como os seguros de pessoas, são bens superiores, exigem uma capacidade de poupança que não é a realidade da maioria”, aponta. “Só conseguiremos aumentar a proteção da renda da nossa população com mais educação financeira — educação securitária e previdenciária, em particular —, e com o crescimento da renda”, conclui o presidente da Fenaprevi.

HDI divulga ações para Corretores de Niterói



Corretores de Seguros de Niterói e região elogiaram a qualidade do encontro.

A delegacia do Sincor-RJ de Niterói organizou, dia 17 de agosto, um encontro de Corretores de Seguros da Região com executivos da HDI Seguros, sobre o tema “Novos Tempos”.

Antecedido por um saboroso café da manhã, que serviu também para a realização de um proveitoso networking entre os presentes, o evento foi realizado na Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), e levou aos profissionais diversas informações relevantes sobre o momento da companhia, especialmente no que se refere ao processo de compra das operações da Sompo no Brasil.

Além disso, foram apresentados os principais diferenciais dos produtos desenvolvidos pela seguradora, com ênfase no ramo “Residencial” e na “Assistência 24 horas”.

Destaque para o produto “DUO, Residencial + Auto”, que oferece desconto na Franquia Auto e no preço do Seguro Auto. “Esse encontro foi bem bacana. Agradecemos a oportunidade pelo encontro e a parceria com o Sincor-RJ”, comentou Leila Nogueira, gerente-geral Comercial da HDI Seguros.

Além da Leila Nogueira, também esteve presente a gerente Comercial da HDI para Niterói e Região, Lindinalva Celestino.

Durante o evento, o delegado da Delegacia do Sincor-RJ em Niterói, Osir Zimmermann Vieira,

também listou para os profissionais presentes as vantagens da transformação de Corretor pessoa física em jurídica.

Ele apresentou ainda o mais novo convênio do Sincor-RJ. Trata-se do Daflon, voltado para medicina preventiva e do trabalho.

Vieira anunciou que, nos próximos meses, serão organizados mais encontros visando a aproximação dos Corretores de Seguros da região com as seguradoras.

ELOGIO

O evento reuniu também algumas lideranças do mercado do Rio de Janeiro, como o diretor Administrativo e Financeiro do Sincor-RJ, Jorge Mariano Leite; e o diretor adjunto do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) e sócio da Plataforma Administração e Corretagens de Seguros, Gilberto Vilella, que elogiou bastante o nível do encontro. “Parabenizo o Sincor, a Delegacia do Sindicato em Niterói e a HDI pelo evento realizado para os Corretores de Seguros locais. Foi, sem dúvida, um excelente encontro, que ocorreu em grande harmonia! A seguradora mostrou diversos produtos que estão bastante competitivos no mercado. Fiquei muito feliz e ouvi muitos comentários positivos sobre o evento, conversando com os Corretores”, salientou Vilella.

Governo anuncia agenda com forte impacto no seguro

O Ministério da Fazenda lançou no dia 20 de julho, no Rio de Janeiro, a “Agenda de Reformas Financeiras” para 2023 e 2024. As 17 propostas anunciadas incluem várias questões que impactam diretamente o mercado de seguros, previdência privada aberta e capitalização.

O evento reuniu integrantes do governo e da iniciativa privada, que discutiram as propostas de aprimoramento regulatório e ajustes tributários tanto para seguros e previdência quanto para o mercado de capitais e crédito.

Na abertura do evento, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, destacou que o governo defende um novo marco de seguros como fator preponderante para a agenda de reformas avançar. Segundo ele, todas as propostas serão discutidas “à exaustão” com a sociedade brasileira.

Fernando Haddad lembrou ainda que, no primeiro semestre, o Governo encaminhou uma série de medidas de crédito para serem avaliadas pelo Congresso Nacional. Ele também reforçou a importância da aprovação dessas reformas para o desenvolvimento da economia e a promoção de um ambiente de harmonia entre os poderes para a reconstrução do país.

Haddad reafirmou também a disposição do Governo de ouvir o setor privado e debater intensamente cada proposta antes da sua efetiva implementação. “No Ministério da Fazenda temos a característica de sermos humildes diante dos objetivos e, ao mesmo tempo, avançarmos com a agenda de reformas. Ninguém é dono da verdade ou tem posição autoritária. A nossa formação é democrática. Ouvimos antes de tomar decisão, mas tomamos a decisão porque o país tem que avançar. Isso é uma característica dessa equipe do Ministério da Fazenda”, pontuou o ministro.

Coube à Secretaria de Reformas Econômicas selecionar 17 das 120 recebidas. A lista, que receberá tratamento prioritário no Governo, inclui as medidas consideradas mais relevantes para o desenvolvimento do setor financeiro do Brasil.



Haddad afirma que propostas serão discutidas “à exaustão” com a sociedade.

Essas propostas serão discutidas em grupos de trabalho nos próximos meses para que, em 2024, sejam transformadas em projetos de lei, iniciativas de políticas públicas, entre outros.

No encontro, foram também definidos os principais eixos da agenda: temas tributários, seguros e previdência, mercado de capitais e mercado de crédito.

“Vamos discutir uma série de propostas com o setor privado para implementar pequenas reformas que, no conjunto, terão impacto muito significativo na economia brasileira. A melhor maneira de fazer reformas é mediante o diálogo com a sociedade. Essa agenda de reformas financeiras vem sendo construída com a participação de mais de 40 entidades do setor financeiro”, frisou o secretário de Reformas Econômicas, Marcos Pinto.

Ele destacou ainda alguns aspectos centrais para o avanço da agenda do crédito no país. De acordo com o secretário, é preciso trazer mais empresas para o



Alessandro Octaviani: amplo diálogo deve ser uma constante entre o setor público e o setor privado.

mercado de capitais, para que possam acessar a poupança diretamente e, assim, concorrer com o sistema bancário. “Falamos no Brasil em fomentar a concorrência entre os bancos. Mas, temos que fomentar a concorrência do mercado de capitais com o sistema bancário para reduzir spreads do crédito no Brasil”, ponderou.

Já sobre o mercado de seguros e previdência, o secretário declarou que o setor tem “inúmeras oportunidades pela frente”, até pelo fato de a penetração do setor ser ainda muito baixa no Brasil. “Aqui, a penetração do seguro está abaixo até mesmo que em outros países em desenvolvimento. Queremos tirar as amarras do mercado de seguros. Esse é um dos eixos das reformas”, discursou Marcos Pinto.

Ele sublinhou a necessidade de eliminar “incentivos regulatórios ou contábeis”, que fazem com que os investimentos do setor sejam direcionados para títulos públicos, quando poderiam ser destinados para o investimento produtivo. “Temos R\$ 3 trilhões poupados nos setores de previdência e seguros. E esses recursos não chegam diretamente para as empresas na ponta. Esses são os recursos que, nos países desenvolvidos, financiam infraestrutura e crédito de longo prazo. Como fazemos para transformar esse valor que está hoje, na sua maioria, investido em títulos públicos, em investimentos produtivos de longo prazo para o Brasil?”, questionou.

Sobre o mercado bancário, de acordo com Marcos Pinto, o maior problema é a inadimplência.

Por isso, cabe investir nos processos de recuperação de crédito, sobretudo em dívidas que não têm garantias, que são a maior parte do crédito no sistema financeiro. Por fim, o secretário chamou atenção para possíveis correções de distorções tributárias que podem tornar o funcionamento do mercado de capitais e do sistema bancário mais eficientes. “Estamos fazendo um trabalho de reconquistar a credibilidade fiscal, reorganizar as finanças do país e alcançar estabilidade econômica. A produtividade no Brasil está [excluindo o agronegócio] praticamente estagnada desde a década de 1990. Precisamos fazer uma série de pequenas reformas para atacar esse problema e destravar o crescimento. Essa iniciativa de agenda de mercado de capitais é para trabalhar nesse sentido”, observou Marcos Pinto.

DIÁLOGO

Para o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, que também participou do evento, o diálogo entre os diversos atores é imprescindível para o sucesso dos projetos priorizados. “O amplo diálogo deve ser uma constante entre o setor público e o setor privado, sendo essa uma das marcas da atual gestão da Susep”, salientou.

Octaviani disse ainda que a autarquia vem realizando reuniões com diversos atores, com o objetivo de colher contribuições para o desenvolvimento do mercado de seguros brasileiro.

Em comunicado, a Susep informou que as propostas priorizadas surgiram após um amplo debate, que contou com participação de órgãos e entidades do Governo, além de 40 entidades do setor privado convidadas a participar.

Em uma próxima etapa da ação, serão compostas equipes temáticas para tratar dos projetos, compostas por representantes do setor público e do setor privado. “A expectativa é que as reuniões das equipes sejam encerradas em junho de 2024, quando deverão ser entregues os relatórios finais”, projetou o órgão regulador.

Propostas de interesse do mercado

Das 17 propostas selecionadas, cinco são diretamente relacionadas ao mercado de seguros, previdência complementar aberta e capitalização.

Veja as medidas de interesse do setor que serão tratadas como prioridade, e o que pode ser feito a respeito de cada proposta:

Investimentos em Previdência Complementar

A meta é simplificar e alinhar as aplicações de previdência complementar com as práticas internacionais recentes, buscando maior neutralidade e menores restrições às modalidades de investimento. A simplificação das regras tem o potencial de proporcionar aos recursos de previdência maior flexibilidade para diversificação e amplitude de títulos privados, gerando maiores possibilidades de retorno e diversificação de risco aos segurados.

Desenvolvimento do Mercado de Anuidades

A intenção é viabilizar instrumento que garanta um futuro financeiro mais seguro para a população aposentada. O instrumento possibilitará a transferência de riscos para as seguradoras, o que permitirá que os indivíduos possam contar com uma renda estável durante a aposentadoria, independentemente de flutuações econômicas. A revisão da legislação brasileira é um passo importante para fomentar essa prática, tornando a aposentadoria mais segura e previsível para a população idosa.

Seguro Garantia em Licitações

A proposta visa ajustar regras para dar mais segurança a obras públicas, principalmente de infraestrutura e em grandes projetos. Para isso será trabalhado a transparência sobre a responsabilidade das seguradoras quando do “step-in” decorrente do seguro garantia. A medida prevenirá atrasos e disputas, protegendo também os direitos dos trabalhadores e a realização de obras públicas e de infraestrutura com mais eficácia e transparência.

Seguro Rural

A intenção é aprimorar o sistema de proteção da agroindústria e da sustentabilidade da agricultura e da economia como um todo. A matéria é fundamental para garantir que os agricultores tenham maior segurança e estabilidade na produção de alimentos ao fortalecer a resiliência da agricultura e a segurança alimentar do país.

Regulamentação do PL 2.250/23

Lei trará nova alternativa de acesso ao crédito para cidadãos, a partir da utilização de recursos previdenciários de livre movimentação. A medida pode trazer efetividade e possibilitará maior flexibilidade financeira, sobretudo, para aqueles que podem estar enfrentando dificuldades em obter crédito por outros meios mais dispendiosos.

Já quanto aos “Temas tributários” foram incluídos o “Desenvolvimento de Produtos Financeiros”; “Hedge no exterior”; e “Realização de um Cadastro de Investidor Estrangeiro”.

Em relação ao “Mercado de Capitais”, estão na lista o “CNPJ Específico por Patrimônio de Afetação”; “Redução de Entraves para Emissão de Dívidas Privadas”; e “Instrumentos Financeiros ASG (investimentos que consideram fatores ambientais, sociais e de governança na aplicação)”.

Por fim, para o “Mercado de crédito” serão priorizadas as seguintes propostas: “LIG (letras imobiliárias garantidas) no Exterior”; “Identidade Digital e Combate a Fraudes”; “Recuperação de Crédito”; “Consignado Privado”; “Modernização de Instrumentos de Crédito”; e “Negócio Fiduciário”.

Siga ao lado de quem te fortalece.

Seguro de vida

ACIDENTE PESSOAL. Para os fins deste seguro considera-se "acidente pessoal" o evento porventura ocorrido por acidente caracterizado, exclusiva e diretamente externamente, violento, causador de lesão física que, por si só, e independentemente de qualquer causa, tenha como consequência direta a morte, a invalidez permanente ou o requerimento de tratamento médico.

Considera-se, ainda, no conceito de "acidente pessoal" as lesões acidentais decorrentes da temperatura ambiente ou influência atmosférica, quando o segurado (1) a) sofrer um acidente coberto;

b) Escapamento acidental de gases e vapores; d) Escapamento acidental de ferimentos, embolias e embolias, quando resultantes exclusivamente de ferimentos traumáticos; e) Alterações anatómicas ou funcionais da coluna vertebral, causadas exclusivamente por fraturas ou luxações radiologicamente comprovadas.

Não incluem-se no conceito de "acidente pessoal".



**IMPREVISTOS ACONTECEM.
VIVA O PRESENTE SEM
MEDO DO FUTURO COM
UM SEGURO DE VIDA.**

MAG
SEGUROS

ESPECIALISTAS EM PROTEGER
SEU FUTURO, **HOJE.**

A Importância das Assessorias de Seguros no Apoio aos Jovens Corretores



Além do suporte técnico, operacional e comercial que as assessorias da Aconseg-RJ prestam aos seus colaboradores, essas empresas têm um papel fundamental no apoio aos Corretores recém-formados pela Escola de Negócios de Seguros (ENS).

As assessorias da Aconseg-RJ produzem mais de R\$ 2,3 bilhões em prêmios, operam com mais de 4 mil Corretores, e detêm 60% de produção na carteira de AUTO no Rio de Janeiro e cerca de 40% nas demais carteiras de seguros. São números que dão a dimensão do nosso negócio, que se equivale até aos de seguradoras de pequeno e médio porte.

Esses números, por si só, já seriam motivo de muito orgulho para as nossas associadas e para a Aconseg-RJ.

Mas, tão ou mais importante para nós é ter uma atribuição que nos honra nestes 25 anos de criação da Aconseg-RJ, pioneira das associações de assessorias de seguros: é a contribuição que a

nossa entidade e as nossas afiliadas têm dado ao acesso e profissionalização dos Corretores egressos dos cursos de corretores da Escola de Negócios de Seguros (ENS).

As nossas assessorias acolhem os jovens recém-formados pela Escola, abrindo espaço para que eles deem início a formar a sua produção, muitas vezes cedem até espaço, mesa, sala, fornecendo serviço de cálculo e todo suporte para que iniciem as suas atividades profissionais de corretor de seguros.

A maioria deles não possui produção suficiente para ser cadastrado nas seguradoras. E esse nosso trabalho é fundamental para enquanto ainda não formaram uma carteira consistente. Atendemos a todos eles, muitas vezes cedendo as nossas Corretoras cativas para formarem produção, explicamos todo o operacional e o ajudamos a encontrar uma seguradora que aceite o seu cadastramento.

Não é um trabalho fácil. E até conseguirem cadastramento eles ficam muito dependentes das assessorias. É comum quando se dirigem às seguradoras, as próprias companhias recomendarem que eles procurem as assessorias. Quem não tem produção cai direto no colo das nossas afiliadas, que têm um enorme prazer em acolher quem precisa dar os seus primeiros passos neste mercado dinâmico e complexo.

Tudo isso faz parte de um conjunto de atribuições da nossa entidade e nossas assessorias, muitas vezes até desconhecidas, mas que geram benefícios e vantagens extraordinárias para quem inclui as assessorias na sua estratégia de negócios.

Eu gostaria de convidar aqueles que ainda não tiveram a oportunidade de nos conhecer, que venham nos procurar e se inteirar do nosso potencial de produção comercial.

Temos certeza de que você ficará impressionado com a nossa capacidade de gerar oportunidades de negócios, até mesmo para o jovem Corretor de Seguros, que desde sempre vem sendo acolhido pela Aconseg-RJ e suas assessorias.

***Luiz Philipe Baeta Neves é diretor Tesoureiro da Aconseg-RJ**



A Roda Rico, maior roda-gigante da América Latina, é segurada pela AXA.

Corretores também podem contar com o portfólio de produtos de um dos maiores grupos seguradores do mundo.

Conheça aqui os benefícios que temos para vocês*:

- ✓ **Top Club**, campanha que leva os melhores corretores para conhecerem destinos incríveis no Brasil e no mundo
- ✓ **Comissão adicional**, para expandir a carteira e elevar seus ganhos
- ✓ **AXA Antecipa**, pagamento da comissão integral a partir do pagamento das primeiras parcelas pelo segurado
- ✓ **Clube de Vantagens** com cupons de descontos exclusivos
- ✓ **Meu Mundo AXA**, plataforma com conteúdos exclusivos para você
- ✓ **Corretor Pro**, treinamentos e conteúdos para alavancar os seus negócios
- ✓ **AXA Personaliza**, uma ferramenta para criar peças de comunicação dos nossos produtos com o logo e informações da sua corretora

*Benefícios disponíveis de acordo com a segmentação do corretor. Consulte a equipe comercial AXA para mais informações.



Viva a experiência de ser um corretor AXA.

Aponte a câmera do seu celular e cadastre-se no Portal do Corretor AXA!

FenaSaúde aponta ações para coibir fraudes



Vera Valente: As fraudes têm sanções cíveis e criminais. Podem ir desde o cancelamento do plano à demissão por justa causa.

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) realizaram, no dia 18 de julho, o evento “Fraudes contra os planos de saúde: enfrentamento e desafios para os contratantes”.

O encontro, que aconteceu no auditório da CNI, propôs a reunião seleta de representantes das operadoras e os maiores contratantes de planos de saúde do país, para debater impactos e soluções visando o combate e a prevenção às fraudes contra os planos de saúde, que afetam diretamente o custo desse benefício para as grandes empresas.

Na ocasião, foram discutidos quatro temas: “Fraudes que impactam o benefício corporativo”, apresentado pela diretora-executiva da FenaSaúde, Vera Valente; “O papel da ANS na mediação de conflitos em contratos de planos de saúde”, com Maria Thereza Gouveia, gerente

geral de Operações Fiscalizatórias da ANS; “O plano de saúde como diferencial para as empresas contratantes e a importância da boa gestão do benefício”, por José Antonio Coelho Júnior, representante do Grupo de Trabalho de Saúde Suplementar da Indústria (SESI/CNI); e “Ensinamentos do setor bancário na prevenção às fraudes e engajamento do cliente”, com palestra de Adauto Duarte, diretor da Confederação Nacional do Sistema Financeiro (Consif) e diretor de Relações Institucionais Trabalhistas e Sindicais da Federação Brasileira de Bancos (Febraban).

O debate foi mediado pela jornalista especializada em Saúde e CEO do portal Futuro da Saúde, Natalia Cumilane.

As fraudes são um assunto sensível no segmento de saúde suplementar. De 2018 a 2022, as associadas da FenaSaúde registraram 1.728 notícias-crime e ações cíveis relacionadas com fraudes, com crescimento expressivo ano a ano. Só nos últimos dois anos esses casos aumentaram 43%.

O volume de casos efetivamente ocorrido, no entanto, é muito maior, uma vez que apenas parte dos casos viram, de fato, uma notícia-crime ou ação cível, visto a necessidade de materialidade.

Recentemente, a FenaSaúde formalizou ao Ministério Público de São Paulo três notícias-crime, que culminaram na abertura de nove inquéritos policiais. As denúncias envolvem contratações fraudulentas de planos de saúde para obtenção de vantagem indevida através de reembolso. O valor total envolvido nas três notícias crimes é de R\$ 51 milhões.

Em sua apresentação, Vera Valente, da FenaSaúde, falou um pouco sobre o trabalho conjunto com todas as entidades do setor, autoridades e poder público estão fazendo para intensificar a identificação e coibir as ações fraudulentas. “Sabemos que a maior

parte do mercado atua de forma íntegra e séria. Aqueles poucos que fraudam são o foco de atuação”, disse, acrescentando: “As fraudes têm sanções cíveis e criminais. Como podem envolver diferentes atores, as punições variam conforme a participação nas fraudes e tipos de crime. Podem ir desde o cancelamento do plano de saúde e demissão por justa causa (no caso de planos empresariais), até a prisão, em casos comprovados”.

A FenaSaúde tem promovido debates e participado de reuniões constantes com entidades, representantes de laboratórios, hospitais e médicos, com o objetivo de encontrar ações conjuntas de combate às fraudes. Também realiza fóruns com o intuito de propor avanços na regulação e legislação do país, visando maior coação e punição à prática de fraudes na saúde.

Campanha

Em março deste ano, a FenaSaúde lançou a campanha Saúde Sem Fraude, para informar e orientar a sociedade sobre as práticas fraudulentas e riscos para todo o sistema de saúde. Com materiais educativos, vídeos e conteúdos nas redes sociais, além de um site exclusivamente dedicado às informações sobre o assunto (www.saudesemfraude.com.br), os interessados podem conhecer os tipos de fraude, tirar dúvidas e denunciar possíveis situações fraudulentas.

Desde o lançamento da campanha Saúde Sem Fraude, a FenaSaúde informa que tem constatado uma adesão importante das operadoras de saúde, que têm divulgado as

ações e os materiais educativos em suas redes sociais. Tem sido observado, também, segundo a federação, que as entidades do setor têm se reunido para discutir ações com objetivo de investigar, coibir e conscientizar a população sobre essas práticas.

Além disso, vem sendo observada uma grande repercussão na imprensa. A campanha foi destaque nos principais e mais renomados jornais do país, programas de rádio, podcasts, TV e, até mesmo, no Senado Federal. “Nossa meta é alcançar cada vez mais pessoas para que todos saibam como as fraudes são prejudiciais para todos, especialmente no bolso”, afirma a FenaSaúde em nota.

Principais fraudes

No caso dos planos de saúde, as fraudes impactam as mensalidades, que ficam mais altas em decorrência dos valores pagos indevidamente, e podem colocar a saúde dos usuários em risco. Entre os principais tipos de fraudes estão: o uso de dados pessoais de terceiros, que os utilizam de forma inadequada, como para alterar a conta bancária vinculada ao reembolso ou para solicitar reembolso de procedimentos não realizados; o empréstimo de carteirinha, quando uma pessoa se passa por outra para usar o plano de saúde de um terceiro.

Há ainda o fracionamento de recibo, quando uma única consulta ou procedimento é realizado, mas emite-se mais de um recibo ou nota fiscal, com o objetivo de conseguir um reembolso total mais alto; informações falsas na contratação do plano; reembolso assistido ou auxiliado (oferecido em troca da cessão de dados pessoais dos beneficiários); reembolso sem desembolso; falso estado clínico; golpes virtuais; e criação de empresas falsas para a contratação de planos de saúde coletivos e prestação de serviços.

Texto por **Bianca Rocha**.

Sincor-RJ homenageia “Dia dos Pais”, com apoio da Bradesco



A confraternização contou com as presenças de diretores do Sincor-RJ e executivos da Bradesco Seguros.

O Sincor-RJ promoveu, dia 31 de agosto, com o apoio da Bradesco Seguros, uma bela homenagem ao “Dia dos Pais”. Realizado na tradicional Churrascaria Fogo de Chão, o encontro reuniu mais de 200 pessoas. “Agradeço a presença de todos e desejo felicidades aos pais presentes. Esse é mais um evento da família Sincor. Fico feliz por estar aqui com pessoas que agregam e formam essa família”, afirmou o diretor Social e de Benefícios do Sincor-RJ, Nilo Rocha.

Já o superintendente Comercial da Bradesco Seguros, Abilio Riomayor, destacou o fato de a empresa estar sempre apoiando os eventos realizados pelo Sincor-RJ, como a homenagem aos pais. “Estamos sempre juntos, prestigiando o Sincor-RJ e os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro”, pontuou.



Sincor-RJ promoveu evento em uma das mais tradicionais churrascarias do Rio de Janeiro.

Como nas edições anteriores, o clima predominante no encontro foi de muita confraternização e especial emoção daqueles que puderam estar ao lado dos seus pais nessa confraternização.

Um dos momentos emocionantes foi a homenagem especial prestada pela presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Ana Claudia Fontenelle, ao sr. Altair Humberto, um dos Corretores de Seguros que estão há mais tempo em atividade no Rio de Janeiro. “Ele me ensinou tudo na profissão. Devo muito ao Sr. Altair. Tem sido um verdadeiro pai”, acentuou.

A confraternização teve também muitos momentos de alegria por reencontros e ainda proporcionou um networking entre os Corretores de Seguros presentes, que aproveitaram a oportunidade para estreitar relações com os colegas e até alinhar parcerias para novos negócios.

Esse clima foi destacado pela Corretora de Seguros Rosângela Garcia: “Esses Eventos do Sincor-RJ sempre



Corretores e Corretoras prestigiaram a homenagem ao “Dia dos Pais”.

são excelentes oportunidades para fortalecermos a união entre Corretores e com as seguradoras. Pois, a cada dia que passa precisamos de mais incentivos para continuarmos nesse mercado tão competitivo. O Sincor RJ tem nos ajudado muito nessa caminhada”, elogiou.

No final do evento, houve ainda o sorteio de vários brindes para os presentes, realizado por Ana Claudia Fontenelle e representantes da Bradesco Seguros.

Dois Corretores de Seguros ganharam uma assistente virtual “Alexa”. Outros três receberam vouchers do Ifood.

Todos os produtos foram oferecidos pela Bradesco Seguros.



Um porto seguro para a saúde da empresa dos seus clientes

Confira os principais diferenciais da **Proteção Combinada Seguro Saúde + Odonto***:

- + Saúde para a equipe
- + Economia para a empresa
- + Fácil de gerenciar



Fale com seu gerente comercial e bons negócios!

Todo cuidado é Porto.

ANS - nº 00058-2

*Consulte as condições, oferta disponível para Odonto Bronze 10.

Encontro no Sincor-RJ: Tokio Marine anuncia novidades

Seguro viagem, ferramentas digitais e produto vida individual foram os temas centrais da palestra de Márcio Gustavo Esteves, gerente Comercial da Tokio Marine, que aconteceu no último dia 22 de agosto no auditório do Sincor-RJ. O encontro foi organizado pela presidente e a vice-presidente da Comissão Feminina do Sindicato, Claudia Fontenelle e Karen Schneid, e contou também com a presença de outra executiva da seguradora convidada, a gerente Comercial, Maria Cristina Regis.

Esteves começou sua apresentação ressaltando que seguro viagem não pode ser confundido com seguro saúde. Portanto, a cobertura costuma prever apenas atendimento de urgência e emergência. “De acordo com a informação dos destinos, o cliente poderá ser direcionado para os planos América do Sul, Europa ou Mundo”, explicou o gerente. Existem três pacotes oferecidos pela seguradora: o Básico, o Intermediário e o Top. O três, segundo ele, contemplam 22 coberturas/assistências.

O seguro viagem só pode ser contratado no Brasil, antes do início da viagem, lembrou Esteves. Para a contratação, o motivo da viagem deve ser lazer/turismo ou negócios, a faixa etária de zero a 85 anos e gestante até a 28ª semana. O gerente ressaltou que há uma tendência de recuperação e crescimento na contratação desse tipo de seguro pós-pandemia. “Em 2019, antes da pandemia, os prêmios dos seguros de viagem contratados chegaram a R\$ 592 milhões. Segundo dados da Susep, até setembro de 2022, foram emitidos R\$ 598,6 milhões em prêmios para esse tipo de produto”.

As coberturas incluem morte acidental em viagem, invalidez permanente total ou parcial por acidente em viagem, atraso de bagagem (vestuário, higiene e alimentação), extravio de bagagem e despesas farmacêuticas. E as assistências incluem orientação em caso de roubo ou perda de documentos e telemedicina.

Após apresentar as características do seguro viagem, Esteves falou sobre a página de sites personalizáveis Tokio Sites, que está dentro da plataforma de ferramentas digitais da seguradora, a Brokertech.

Segundo o gerente, a empresa investiu na criação de uma jornada completa de inclusão digital do Corretor



Executivos da Tokio Marine foram recebidos pela Comissão Feminina do Sincor-RJ.

de Seguros, para auxiliá-lo na distribuição massificada de seguros. “O Corretor não vai precisar de um profissional de TI para ter um site. Ele próprio vai poder fazer sua página virtual de uma forma prática e fácil, sem precisar ter um conhecimento prévio de programação e desenvolvimento de sites”, disse.

A ferramenta permite que o Corretor personalize o site de acordo com o perfil do seu público-alvo, de forma simples, intuitiva, com uma abordagem assertiva, sem nenhum custo e sem limite de utilização, explicou Esteves. Entre as facilidades da ferramenta estão: peças de comunicação digital, em que o corretor poderá inserir o link para o site do produto, seja no Facebook, no Instagram ou em qualquer rede social da preferência; plataforma de vídeos, que possibilita personalizar vídeos e inserir também a URL (link) do site para que no momento em que o cliente esteja assistindo ao vídeo, ele já possa clicar no link e ser redirecionado ao site; o vídeo também pode ser personalizado com o logo e os dados da corretora; captação de leads; campos editáveis para que o corretor os personalize.

Ao final da apresentação, Esteves e Maria Cristina fizeram sorteio de brindes.

Texto assinado por **Bianca rocha**.

Encontro no Sincor-RJ: SulAmérica apresenta plataforma



Corretores presentes ficaram atentos às novidades sobre plataforma da Sulamérica.

O encontro do mês de julho organizado pela Comissão Feminina do Sincor-RJ teve como tema a nova plataforma da SulAmérica para a venda de seguros de vida pelos corretores, batizada de Meu Contrata Fácil. A apresentação foi feita pela gerente da Filial da cidade do Rio de Janeiro SulAmérica Vida, Previdência e Investimentos, Evelin Sampaio. O evento, que aconteceu no dia 13 de julho, teve o auditório do Sindicato lotado, e contou com a participação da presidente e da vice-presidente da Comissão, Claudia Fontenelle e Karen Schneid, respectivamente.

Evelin deu início à palestra ressaltando os benefícios da nova plataforma da seguradora. O “Meu Contrata Fácil”, explicou a gerente, possibilita aos Corretores a criação do seu próprio e-commerce para a comercialização dos seguros de vida da companhia. Com a novidade, o processo de compra e venda do produto pode acontecer em 24 horas para todo o Brasil de maneira ágil, segura e intuitiva, otimizando tempo e eliminando problemas de espera com os clientes.

A utilização da plataforma é gratuita, sem taxa de início ou anuidade. Com ela, os Corretores podem criar um site personalizado (com logomarca, imagens,

textos, cores e indicar seus contatos e redes sociais) e têm opções de ferramentas de gestão que ampliam a visão estratégica do negócio, além de aumentar a rede de relacionamento, parcerias e novos canais de venda. Outro diferencial da ferramenta é o acompanhamento diário das vendas e a gestão de carrinhos de compras abandonados, com soluções práticas para evitar que a compra não seja efetivada.

“A ferramenta traz uma facilidade incrível para as vendas, oferecendo contratação fácil e on-line, com aceite digital, possibilidade de criação de links múltiplos para uma oferta direcionada, linguagem acessível para o cliente e acompanhamento da proposta no Espaço do Cliente. O acesso pode ser feito pelo notebook ou celular. Importante dizer que para cada cliente, é possível oferecer quatro ofertas diferentes e customizáveis”, disse Evelin durante sua apresentação.

O “Meu Contrata Fácil” está disponível no Portal do Corretor, em Gestão de Vendas e Negócios, na opção Oportunidade SulAmérica. Evelin explicou durante o encontro o passo a passo para a configuração de um site próprio pelos Corretores. Na etapa 1, é preciso selecionar a estrutura de vendas, adicionar a cor principal da página virtual e escolher um nome para o site que se conecte com o propósito do profissional. Depois, a plataforma, de forma bastante intuitiva, dispõe de campos para a colocação do logotipo da corretora e frases de impacto para banners.

Após completar as informações básicas, o Corretor é direcionado à etapa 2, em que são montados os produtos que deverão ser apresentados aos potenciais clientes.

“Para cada produto que será apresentado no seu site, é possível escolher o nome, descrição, comissionamento e ainda informar se há um parceiro”, completou Evelin.

Nas etapas 3 e 4, os Corretores podem customizar os banners do site e compartilhar os links do site em suas redes sociais.

No fim da apresentação, a gerente falou ainda sobre o portfólio Odonto da SulAmérica na área dental, incluindo os individuais e os empresariais (para pequenas e médias empresas).

Texto assinado por **Bianca rocha**.

HDI finaliza processo de aquisição da Sampo

A HDI Seguros anunciou, no dia 24 de agosto, que finalizou, com sucesso, o processo de aquisição da totalidade das ações da Sampo Seguradora, cuja operação de varejo envolve as linhas de Automóvel, Empresarial, Vida, Residencial, Habitacional e Condomínio.

Com essa aquisição, a companhia agrega aos cerca de R\$ 5 bilhões de prêmios emitidos por ano, mais R\$ 2 bilhões oriundos da Sampo, cujas operações passam a ser controladas pelo Grupo HDI. “Essa operação também demonstra a força do mercado brasileiro e o quanto o Grupo Talanx, do qual a HDI faz parte, aposta em nosso potencial para crescermos no Brasil”, comenta o CEO da HDI Seguros, Eduardo Dal Ri.

Ainda de acordo com a HDI, com essa operação, a seguradora passa da 10ª para a 8ª posição no ranking nacional de seguros. No ramo de Automóvel, passa da 6ª para a 5ª; em Residencial, da 8ª para a 6ª posição; e em Empresarial, da 11ª para 2ª posição em market share.

O próximo objetivo é consolidar a HDI como uma das maiores seguradoras do País, com soluções qualificadas para clientes e corretores, além da oferta de um amplo portfólio de seguros.

Inicialmente, com a conclusão da aquisição, a companhia vai fortalecer sua presença em alguns mercados estratégicos, como o Rio de Janeiro e a cidade de São Paulo. “Vamos ganhar escala com uma gama de produtos para clientes pessoa física e pessoa jurídica”, explica Dal Ri.

A seguradora promete também reforçar o relacionamento e a proximidade com

os Corretores de Seguros. “Na HDI, valorizamos muito os Corretores, que são o nosso principal canal de distribuição. Estamos dobrando a aposta neles, e a diversificação de portfólio é uma grande oportunidade para que cresçam junto com a gente”, acrescenta Dal Ri.

Bradesco Seguros promove ação pelas ruas do Rio

No mês de agosto, cariocas e fluminenses foram impactados pela campanha do Seguro Auto da Bradesco Seguros, nas ruas do Rio de Janeiro. Em parceria com a adtech Mobees, plataforma de mídia exterior digital sobre carros de aplicativos, cerca de 100 carros de aplicativos de transporte particular, reproduziram imagens em painéis de led instalados no teto do veículo, sobre a campanha de marketing 2023, que traz o jornalista e apresentador Tadeu Schimdt e o fantoche “Tadeuzinho” como protagonistas. “O grupo acredita que esse tipo de ação inovadora e diferenciada desperta a atenção para o tema seguros e motiva a busca pela proteção”, destaca o diretor de Marketing da companhia, Alexandre Nogueira.

Por meio de esquetes que espelham contextos do cotidiano, a campanha apresentou as principais vantagens do Bradesco Seguro Auto, como Assistência Noite e Dia, Carro Reserva e Cobertura para Terceiros.

Além das assistências, o produto protege, em sua cobertura básica, contra colisões, incêndio, roubo/furto e danos materiais e/ou corporais causados a terceiros. E as funcionalidades podem ser acessadas por meio do aplicativo da seguradora.

Mercado de seguros perde um ícone



Lucio Marques ocupou, com extrema competência, diversos cargos de relevância no setor.

O mercado de seguros perdeu um verdadeiro ícone com o falecimento, no dia 08 de agosto, de Lúcio Marques.

Expressiva liderança do setor, ele ocupou, com extrema competência, diversos cargos de relevância, como o de presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) e da Banerj Seguros; vice-presidente do Sindicato das Seguradoras do Estado do Rio de Janeiro e Espírito Santo, diretor na Fenaseg, atual CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), e da Escola de Negócios de Seguros (ENS).

Embora tenha consolidado essa brilhante trajetória no Rio de Janeiro, Lucio Marques era mineiro de Belo Horizonte, onde formou-se em História e Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais.

Começou a trabalhar aos 13 anos em uma empresa de representação de seguradoras de um amigo de seu pai. Com apenas 16 anos tornou-se sócio e gerente geral da empresa.

Chegou ao Rio em 1983 para dirigir a Seguros da Bahia e, posteriormente, a Previdência do Sul. E não saiu mais do estado.

Ao todo, são mais de 60 anos dedicados ao seguro. Além do legado técnico que deixa, em especial aos segmentos de Vida e Previdência Privada, ele se dedicava também à literatura. É o autor do livro de poesias, “Tsunami”, lançado em 2000; e outro de contos e narrativas, “Lagoa Santa”, de 2004. Estava em curso um livro de memórias, que não chegou a concluir.

Susep disponibiliza processos sancionadores

A Susep está disponibilizando as decisões em primeira instância proferidas em processos administrativos sancionadores de 2023 no Portal de Dados Abertos do Governo Federal.

As decisões já eram divulgadas no site da Susep e a nova forma de acesso aos dados reforça o compromisso da Susep com a transparência.

As informações divulgadas, tanto no portal de dados abertos como no site da Susep, incluem número do processo, identificação das infrações, nome do punido, data do julgamento, resultado do julgamento de primeira instância, falta e penalidade aplicada.

As decisões em primeira instância podem não ser definitivas, uma vez que estão sujeitas, quando for impetrado recurso, ao juízo de reconsideração pela própria Susep e a apreciação de revisão pelo Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Aberta e de Capitalização (CRSNSP) ou pelo Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional (CRSFN), conforme o caso.

Rio recebe evento mundial em setembro

O Rio de Janeiro será palco de um grande evento mundial. Entre os dias 24 e 26 de setembro será realizada na cidade a FIDES Rio 2023, Conferência Hemisférica de Seguros, considerada a principal plataforma de conteúdo e de relacionamento da indústria de seguros nas Américas e Península Ibérica.

O encontro é organizado a cada dois anos pela Federação Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), entidade sem fins lucrativos que agrega atualmente as associações de seguros privados de vinte países membros, tendo a CNSeg entre as entidades fundadoras e representantes do Brasil.

A FIDES Rio 2023 trará ao Rio de Janeiro algumas das principais lideranças empresariais globais, executivos, formadores de opinião e autoridades, que irão discutir as tendências e transformações do mercado de seguros, além de explorar uma ampla agenda de negócios.

Os participantes do evento, organizado pela Confederação Nacional das Seguradoras, terão à sua disposição o aplicativo “FIDES Rio 2023”, que visa incentivar o networking entre os profissionais dos 41 países que já garantiram suas presenças para a ocasião.

Além de compartilhar textos, fotos e vídeos na timeline, os usuários também poderão trocar mensagens de maneira privada. O app também conta com ícone exclusivo para reuniões com patrocinadores e outros usuários, mini bios sobre os palestrantes, além da

programação completa e mapa da FIDES. Por lá, também será possível conferir as principais notícias do setor e do evento.

Tokio Marine recebe nota máxima da Moody's

A Tokio Marine acaba de receber a nota máxima, AAA.br, com perspectiva estável, da agência de classificação de risco Moody's Local. A avaliação se baseou em fatores como competitividade da companhia no setor de Seguros Gerais no Brasil, qualidade de seus ativos e forte rentabilidade do negócio, entre outros. O perfil de risco de crédito da Seguradora também foi reforçado pelo suporte e supervisão da Tokio Marine Holdings.

Segundo o diretor de Finanças e Administração da Tokio Marine, Daniel Dibe, esse reconhecimento confere um diferencial competitivo relevante e fortalecerá a participação da seguradora, de forma ainda mais ativa, nas concorrências públicas, em um momento de forte incentivo a investimentos em grandes obras de infraestrutura por parte do governo federal. “Com isso, a perspectiva é de crescimento da produção da carteira de Produtos PJ, segmento no qual temos registrado excelentes resultados nos últimos anos”, afirma Dibe.

A Moody's Local destacou pontos como perfil de baixo risco da carteira de produtos, grau de exposição muito baixo a resseguradoras e capitalização em patamares adequados para definir a nota máxima da seguradora.



#FIDES
RIO
2023

38ª CONFERÊNCIA HEMISFÉRICA DE SEGUROS
24 A 26 DE SETEMBRO, RIO DE JANEIRO, BRASIL

Nova diretoria do CVG-RJ toma posse e anuncia metas



Gestão da nova diretoria do CVG-RJ vai até 2025.

Levar a cultura de seguro para as pessoas e incrementar a comunicação e o relacionamento com os associados, beneméritos e entidades parceiras estão entre os projetos da nova diretoria do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), que assumiu o comando da entidade no dia 13 de julho. A gestão vai até julho de 2025.

No que depender do novo presidente, Edson Calheiros, o CVG-RJ vai assumir o protagonismo de levar o seguro de Vida às pessoas, em especial, as de maior vulnerabilidade. “Hoje, no Brasil, apenas 8,9% da população possui seguro de Vida. E o seguro funciona como uma alavanca social para famílias se recuperarem de perdas pessoais ou patrimoniais”, frisou Calheiros, na ocasião.

Ele prometeu também “empenho e dedicação pessoal e de toda a sua diretoria para cuidar do CVG-RJ”.

PERFIL

Bacharel em Direito, Edson Calheiros é CEO da OXXY Seguradora, especializada em Seguros Inclusivos. Preside também a Associação Nacional das Microseguradoras e Seguros Inclusivos.

Entre os objetivos da nova gestão constam a reformulação ou aquisição de nova sede para o CVG-RJ; otimizar processos administrativos e operacionais; potencializar as mídias sociais do CVG-RJ, incrementar cursos e palestras para corretores e demais profissionais do mercado; e intensificar contatos com as beneméritos, associados e entidades parceiras do mercado.

Vem aí a 47ª edição do “Oscar do Seguro”

Já está tudo organizado para a cerimônia de entrega do “Oscar do Seguro”, a ser realizada em 21 de setembro, no Clube de Aeronáutica do Rio de Janeiro, no Centro da cidade.

Doze premiações serão concedidas às personalidades, empresas e campanhas, que se destacaram de 2022 a 2023.

“É uma alegria e honra estar presidindo o CVG-RJ no período dessa premiação tão importante, que completará meio século daqui a três anos. Sem dúvida, a mais longa e tradicional premiação do mercado. É o espaço de celebração ideal para reunir os players do mercado em torno daqueles que deram uma contribuição valiosa ao segmento de Vida e Benefícios e ao mercado de maneira geral”, afirma o presidente do CVG-RJ, Edson Calheiros.

Cenário – Dos registros que constam nos documentos e publicações do mercado, o “Oscar do Seguros” é a mais antiga premiação de que se tem notícia.

Unir o visual da natureza do Rio de Janeiro com uma festa que reúne as personalidades do mercado de seguros é uma característica única da cerimônia do CVG-RJ, realizada à beira da Baía da Guanabara, cenário ideal para este evento de celebração e conagração.

“Contamos com a participação de todos os nossos associados, beneméritos e entidades parceiras do mercado para que o brilho dessa festa seja ainda maior e desfrutado por todos que apreciam essa grande entidade do setor: O Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro. Aguardamos vocês nesse encontro especial e inesquecível”, convida o presidente Calheiros.

Os interessados devem obrigatoriamente fazer suas reservas através dos telefones (21) 2203-0393 e (21)96428-4687 ou pelo e-mail:cvgrj@cvgrj.com.br

CNseg lança solução inovadora



Tela inicial da plataforma “Encontre seu Seguro”

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em parceria com a Capgemini, acaba de lançar a “Encontre seu Seguro” uma plataforma inovadora que possibilita ao público em geral comparar características dos produtos de seguro, previdência complementar aberta e capitalização ofertados por mais de 60 empresas que, em conjunto, representam 90,5% da arrecadação do setor.

A iniciativa está alinhada aos pilares do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), que objetiva ampliar o conhecimento acerca dos produtos e democratizar o acesso ao seguro.

“Em 2022, vislumbramos uma oportunidade de transformar em realidade um desejo antigo da Confederação, que era justamente disseminar, de maneira simplificada e padronizada, informações à sociedade a respeito dos produtos oferecidos por nossas associadas”, explica Alexandre Leal, diretor de Estudos e Relações Regulatórias da CNseg, fazendo referência ao ano em que foi concluído o desenvolvimento das APIs (Interface de Programação de Aplicação) que possibilitam esse tipo de consulta, a partir da regulamentação publicada pela Susep.

A plataforma “Encontre seu Seguro” unifica exclusivamente informações de domínio público e o seu acesso não requer nenhum cadastro prévio. Na ferramenta, também é possível encontrar, de maneira consolidada, os canais de atendimento destas seguradoras.

“Estamos na vanguarda em apresentar uma plataforma aberta a todos que querem conhecer os produtos oferecidos pelas empresas do setor. Esta é a primeira vez

que uma solução deste nível é lançada no mercado”, explica Dyogo Oliveira, presidente da CNseg.

Mesmo com o compilado de produtos disponíveis para o consumidor, o Encontre seu Seguro não exclui o acompanhamento e a orientação do corretor de seguros, uma vez que, o auxílio deste profissional garante mais agilidade nos orçamentos e, também, proporciona mais assertividade na análise de risco do segurado, sendo que, esta última, pode, inclusive, impactar no valor pago à seguradora.

Para a rotina de trabalho do corretor, além de mais agilidade na visualização das opções disponíveis no mercado de maneira centralizada, a plataforma também pode ser utilizada como instrumento de pesquisa de novos segmentos que o especialista queira explorar.

“Avaliamos que, assim como outros segmentos do mercado, o setor de seguros também pode e deve explorar as oportunidades que surgem com a tecnologia. Queremos trazer mais informação para todos e esperamos que a plataforma possa facilitar a experiência de todos os envolvidos, sejam consumidores, corretores e seguradoras e, claro, potencializar a aderência dos produtos pela sociedade”, explica Oliveira.

NOVO SITE

A CNseg também lançou, em agosto, o hub de conteúdos “Notícias do Seguro”.

A novidade, que terá informações em texto, vídeo e podcast, também fornecerá conteúdos sobre Educação Securitária e, também, Educação Financeira.

Cristóvão de Moura completaria 105 anos em 25 de julho



Nilo Rocha: A nossa intenção é oferecer alternativas para todos os gostos e todos os bolsos.

O ex-presidente do Sincor-RJ, Cristóvão de Moura, falecido em junho de 2022, completaria 105 anos de idade no dia 25 de julho.

Verdadeira lenda do mercado brasileiro, ele era tido como a principal liderança da história dos Corretores de Seguros no Rio de Janeiro.

Não por acaso, Cristóvão de Moura ficou conhecido – e adorava ser reconhecido – como o “Corretor de Seguros nº 1” do Brasil.

Afinal, coube a esse grande líder comandar a intensa e difícil luta que resultou na aprovação da Lei 4.594/64, que regulamenta a atuação profissional da categoria.

Moura lutou dia e noite, por vários anos, até obter essa e outras grandes conquistas para os Corretores de Seguros.

Muitas dessas batalhas perduraram por mais de cinco décadas até que a categoria obtivesse a vitória. Sempre sob a liderança do bravo guerreiro Moura.

Destaque total para a Lei 4.594/64, que trouxe um ordenamento jurídico e, por consequência, o respaldo legal para que os Corretores de Seguros pudessem exercer sua atividade com a necessária tranquilidade.

Segundo o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, essa Lei somente existe e está em pleno vigor “graças a esse grande líder”.

Publicada no dia 29 dezembro de 1964, foi, na ocasião, um verdadeiro presente de Natal a categoria.

Graças a Cristóvão de Moura, que persistiu incansavelmente até que a lei fosse publicada.

Aliás, ele próprio revelou detalhes dessa grande batalha no livro “O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil”, editado pelo Sincor-RJ, Funenseg (atual Escola de Negócios e Seguros – ENS) e Fenacor, no início dos anos 2000. “Foram necessários oito anos de muita luta, período em que as lideranças da categoria enfrentaram diversas dificuldades”, relembrou Cristóvão de Moura, nessa publicação.

Moura tinha boas razões para lutar tanto por essa lei. Afinal, o cenário era totalmente desfavorável para os Corretores de Seguros, e também para os segurados, até meados da década de 1960.

Para começar, os seguros eram comercializados por qualquer pessoa, sem qualquer qualificação. Assim, era muito grande o risco de o segurado contratar coberturas totalmente inadequadas para as suas reais necessidades de proteger a sua família, a vida, o patrimônio ou seus negócios.

Não havia garantia de nada.

ANOTAÇÃO

Para piorar, bastava uma simples anotação na Carteira de Trabalho para que qualquer um estivesse habilitado para atuar como Corretor de Seguros.

Essa “habilitação” era concedida pelo Ministério do Trabalho sem outras exigências e o seguro muitas vezes era comercializado por quem não tinha qualquer conhecimento técnico e que, mesmo assim, recebiam mais que o Corretor de Seguros profissional.

As seguradoras, por sua vez, utilizavam prepostos para assinar os recibos e pagavam as comissões a quem fechava o negócio.

Esse cenário incentivou Cristóvão de Moura a lutar utilizando recursos próprios. Foi para Brasília e liderou, como presidente do Sincor-RJ, o movimento pela sanção da Lei 4.594/64

Desde então, Cristóvão de Moura manteve ativa participação no dia a dia do mercado, colaborando com diversas ações políticas e institucionais do Sincor-RJ e demais entidades representativas dos Corretores de Seguros, sempre que necessário.

Seguro feito sob medida para o Corretor

O Sincor-RJ, em parceria com a AKAD Seguros, conseguiu obter condições especiais para a contratação do Seguro de Responsabilidade Civil Profissional para Corretores.

O produto protege os Corretores de Seguros de possíveis responsabilidades legais decorrentes de erros ou omissões cometidos durante o exercício de suas atividades profissionais.

Esse seguro cobre danos causados a terceiros devido à negligência ou mau desempenho do Corretor de Seguros.

Entre as coberturas dos principais riscos da profissão disponíveis constam: erros na transmissão de proposta; erros e omissões; custos judiciais de defesa; danos à reputação; danos a documentos de clientes; quebra de propriedade intelectual; quebra de sigilo profissional; e danos materiais, morais e corporais.

Além de ampla cobertura, o Corretor terá atendimento excepcional e preços competitivos, garantindo tranquilidade e segurança em todos os momentos.

Acesse o site do Sincor-RJ (<https://www.sincor-rj.org.br/>) e faça a cotação.

Considerando uma importância segurada de R\$ 100 mil, o seguro pode ser contratado por valores a partir de R\$ 238,54 (pessoas físicas), em até 12 vezes, sem juros, no cartão de crédito.

Para empresas Corretoras de Seguros, o seguro custa R\$ 664,51, também parcelados em 12 vezes sem juros.

Ônibus gratuito para o Conec 2023

Associados do Sincor-RJ inscritos no Conec 2023 - que acontece entre os dias 05 e 07 de outubro, no Transamerica Expo Center (São Paulo) - podem seguir para a capital paulista em ônibus gratuitos disponibilizados pelo Sindicato (com direito a acompanhante). A ação tem patrocínio exclusivo da Porto.

Os ônibus partirão do MAM - Museu de Arte Moderna (Av. Infante Dom Henrique, 85 - Parque do Flamengo, Rio de Janeiro) no dia 05 de outubro (quinta-feira) pela manhã. O retorno está previsto para 08 de outubro (domingo).

Para assegurar sua vaga, o associado deve ligar o quanto antes para o Sindicato e fazer sua reserva.

As inscrições no Conec 2023 ainda podem ser feitas no site do evento, neste endereço eletrônico: <https://www.sincor.org.br/evento/conec-2023-conectandocorretores-de-seguros/>

Associados do Sincor-RJ têm direito a condições especiais no pagamento da inscrição.

Veja quantos Corretores atuam no Rio

Dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep) indicam que, na última semana de agosto, o número total de Corretores de Seguros registrados e, portanto, devidamente habilitados a atuar no Rio de Janeiro atingiu a marca de 14.026, incluindo pessoas físicas e jurídicas.

De acordo com a autarquia, apenas São Paulo tem mais profissionais e empresas que o Rio de Janeiro, somando 55.775 Corretores de Seguros.

Os dados da Susep indicam ainda que, no dia 28 de agosto, o mercado brasileiro contava com 132.788 Corretores de Seguros, sendo 73.026 pessoas físicas e 59.762 empresas.



akad
SEGUROS

SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL PROFISSIONAL

Corretor De Seguros Garanta a tranquilidade e foque em seus casos

SIMULE E CONTRATE AGORA

Novo momento de reestruturação

A AC SINCOR Rio possui parceria com a Certisign maior ID Tech do país, que tem passado por uma reestruturação em sua diretoria, ao longo de 2023.

O novo CEO da Certisign é Marco Américo D. Antonio, que tem formação em engenharia eletrônica pela Escola de Engenharia Mauá, especialização em marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e post-MBA na Fundação Instituto Administração (FIA).

Ele possui mais de 15 anos de experiência no mercado voltado a tecnologia. Já atuou na DocuSign, Unicoba, UOL Diveo e Diveo do Brasil.

Para contribuir com a reestruturação de sua equipe, Marco Américo trouxe para o time da Certisign Diego Martins, que assumiu o cargo de CRO e terá como atribuição liderar as áreas de Vendas, Marketing, Comunicação e Produtos. Martins possui mais de 20 anos de experiência na área de vendas, é formado em administração pelo Centro Universitário Una, MBA em marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e atuou em empresas como DocuSign, Oracle, Mambu e Único.

Outras reestruturações também estão ocorrendo nas lideranças da empresa como a entrada de um novo CFO, bem como de novos gerentes para reforçar ainda mais o time. Com todas essas alterações, a Certisign tem como foco o aumento das vendas dos certificados digitais, novos produtos e assim retomar a liderança do mercado.

Toda modificação se torna impactante no início e gera incertezas. Porém, a Certisign com sua experiência de mercado poderá contar com o total apoio da AC SINCOR Rio, parceria de longos 10 anos, que tem trazido muitos frutos para os Corretores de Seguros que optaram em ingressar neste mercado e ser um dos maiores disseminadores da certificação digital no estado do Rio de Janeiro.

Conheça mais sobre a certificação digital e como a atuação neste mercado em constante crescimento também pode alavancar os negócios da sua Corretora de Seguros.

***Rafael Caprarole – Gestor de Rede da AC Sincor Rio.**



Sandbox regulatório – Susep anuncia a 3ª rodada

Antes de tudo, é preciso esclarecer que a prática de adotar nomes estrangeiros para ações estatais dentro de nosso país parece ser a moda, o mote de cada governo, independente de quem esteja no comando. Talvez porque, o “diferente” ou a “tropicalização” de institutos seja mais fácil do que pensar em um modelo que realmente faça sentido em nosso mercado.

O “Sandbox” é uma palavra que tem vários significados em diferentes contextos, possuindo as mais variadas aplicações, como por exemplo:

A) Ambiente de Testes - em computação, um “Sandbox” refere-se a um ambiente isolado onde os desenvolvedores podem testar software, códigos ou executar programas de forma segura, sem afetar o sistema ou rede principal. Isso é especialmente útil para testar programas potencialmente perigosos ou suspeitos, como malware, sem comprometer a segurança do sistema;

B) Desenvolvimento de Software: Muitas vezes, desenvolvedores de software usam “sandboxes” para criar, depurar e testar aplicativos antes de liberá-los para o público em geral. Isso ajuda a identificar erros e problemas antes que o software seja implantado em um ambiente de produção;

C) Em jogos e brincadeiras, um “Sandbox” é um espaço físico ou virtual onde as pessoas, geralmente crianças, podem brincar livremente e usar sua imaginação para criar coisas. É chamado de “caixa de areia” porque muitas vezes envolve a manipulação de areia ou outros materiais semelhantes para construir castelos, cidades ou qualquer coisa que a imaginação permitir.

Portanto, o significado de “Sandbox” varia de acordo com o contexto em que é usado, mas geralmente está relacionado a ambientes controlados para teste ou espaços onde a criatividade e a liberdade são incentivadas.

É nesse sentido que a Superintendência de Seguros Privados – Susep – pretende relançar o projeto Sandbox 3 – segundo informações de seu Superintendente – Alessandro Octaviani – 3º Edital para o mercado Supervisionado.

Considerando o ambiente regulatório existente, o edital do Sandbox 3 que a Susep pretende recriar tem como escopo principal uma abordagem regulatória que permite que empresas financeiras e inovadoras testem novos produtos, serviços ou tecnologias em um ambiente controlado e supervisionado antes de obterem aprovação total para operar no mercado supervisionado. Isso é comum em muitos países como uma forma de fomentar a inovação financeira e garantir que as novas soluções atendam aos requisitos regulatórios.

O “Sandbox” é um ambiente de aprendizado tanto para as empresas quanto para os reguladores. Ele permite que as autoridades regulatórias avaliem as necessidades de regulamentação em relação às inovações emergentes e após o período de teste no “Sandbox”, as empresas podem solicitar a transição para o ambiente regulatório completo, onde estão sujeitas a todas as regulamentações aplicáveis.

A contar pela disposição da Susep, com a nova rodada do Sandbox, há grande possibilidade de novos mercados e produtos para os mais variados ramos, o que sem dúvida alguma, refletirá no mercado de corretagem de seguros.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ.



Humana. Digital. Inovadora.





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



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**