



Revista
**Previdência &
Seguros**



ANO 83 • Nº 693 • NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2023

SINCOR-RJ

**Nova lei do seguro será
aprovada em 2024**

**Sincor-RJ inicia conversas para
voltar a se filiar à Fenacor**

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

12

Na matéria de capa desta edição, informamos que o mercado está prestes a ganhar uma nova lei ainda em 2024. O Governo tem pressa na aprovação. O próprio ministro da Fazenda, Fernando Haddad, intercedeu, negociando mudanças no texto com representantes das entidades do mercado de seguros, com o apoio do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, segundo o qual essa lei vai ajudar o Brasil a explorar um enorme mercado potencial de seguro, raramente comparável a qualquer outro mercado do mundo. "Somos a 11ª economia do mundo, mas o mercado de seguros é apenas o 19º.", frisou Octaviani, em entrevista coletiva para a imprensa.

ENTREVISTA

6

Em entrevista exclusiva concedida para a Revista Previdência & Seguros, a advogada especialista em Seguros e Planos de Saúde, Érika Brandão Gleicher, afirmou que "a portabilidade de carência foi uma vitória para os beneficiários, principalmente para pessoas físicas." Ela ressaltou, porém, que a falta de opções de produtos individuais reduziu a percepção de valor almejada pela ANS com a resolução da portabilidade de carências.

MERCADO

8

O mercado voltou a crescer em outubro, consolidando tendência verificada ao longo do ano. A receita apurada nos seguros de danos e de pessoas e nos segmentos de previdência aberta e capitalização somou R\$ 319,2 bilhões de janeiro a outubro, com avanço de 8,4% em comparação ao mesmo período, em 2022.

REGULAÇÃO

17

A Susep disponibiliza em seu site o "Sistema de Consulta de Seguros", que permite ao cidadão pesquisar os seguros que possui em seu nome. A ferramenta identifica se todos os seguros se encontram registrados. Além disso, verifica se os produtos foram voluntaria e conscientemente contratados.

EVENTOS

25

Membros da diretoria do Sincor-RJ promoveram um almoço em homenagem ao presidente Henrique Brandão, em razão dos inúmeros serviços prestados e, principalmente, pelas diversas conquistas, de valor imensurável, obtidas sob o comando dele tanto para o Sindicato como para os Corretores de Seguros.

2023 foi o ano de mudanças importantes no mercado



Foto: Mirian Fichtner

Chegamos ao final de um ano marcado por mudanças importantes no mercado de seguros, tanto no aspecto regulatório, através de normas publicadas pela Susep, quanto na rotina do setor, a reboque do desenvolvimento de novos produtos, ferramentas tecnológicas e serviços, com impacto direto na atuação dos Corretores de Seguros. A inovação foi o grande destaque de 2023!

O novo cenário desenhado por essas transformações, que surgem a todo o momento, com rapidez surpreendente, torna indispensável a intervenção do Sincor para assegurar ao Corretor de Seguros constante qualificação e muito treinamento.

Temos tratado dessa questão como prioridade máxima. Assim, o Sincor-RJ desenvolveu um programa que garante diversas ações a cada mês, com o apoio de seguradoras parceiras.

Não vamos permitir que a categoria fique indefesa diante das diferentes ameaças que surgem para a sua atividade profissional.

É fundamental, especialmente para os segurados, que o Corretor tenha total tranquilidade, segurança e confiança para realizar, com pleno sucesso, o seu trabalho nos próximos anos.

No dia 20 de dezembro, o site da Susep indicava que há, no Rio de Janeiro, 13.094 Corretores de Seguros ativos. Esse contingente é o segundo maior do Brasil, superado apenas por São Paulo.

São, portanto, 13 mil profissionais qualificados e prontos para atender os consumidores, com todas as proteções e garantias que o mercado pode oferecer para as pessoas e empresas.

Mas, para consolidar seus negócios e ampliar as carteiras de clientes, é importante também que cada Corretor invista na diversificação dos seus negócios, explorando mercados que apresentam imenso potencial e para o qual há ainda uma demanda reprimida. Como a dos produtos financeiros, por exemplo.

Há muito espaço para o Corretor de Seguros ocupar. Mas, é preciso trabalhar muito, estudar ainda mais e participar de programas de treinamento.

A trilha não é fácil. Contudo, as recompensas valem o esforço.

Por fim, desejo a todos um excelente final de ano e um próspero 2024 para os Corretores de Seguros e suas famílias!

Henrique Brandão

PRESIDENTE

Existem vários tipos de proteção.

A proteção de um *“vem no colo da mãe”*

“tô com você, amiga”

“vai dar certo, irmão”

“fiz a comida que você gosta”

“como eu posso te ajudar, amigo?”

“estou aqui com você”

“você é incrível, meu amor”

“eu te ajudo, vó”

“eu te acompanho na consulta”

“esse remédio é pro seu bem, pai”

“estou muito orgulhosa de você”

“estamos juntos para mais um ano”

**Para que seu 2024
seja repleto de proteção,
conte com a nossa.**

ICATU

Portabilidade é uma conquista, mas não há opções



Erika Brandão: A concorrência permite mais opções aos consumidores e estimula a melhoria nos serviços prestados.

A portabilidade de carência foi uma vitória para os beneficiários, principalmente para pessoas físicas. A afirmação é da advogada especialista em Seguros e Planos de Saúde, Érika Brandão Gleicher, em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros. “Contudo, a falta de opções de produtos individuais reduziu a percepção de valor almejada pela ANS com a resolução da portabilidade de carências”, acrescenta Erika, que atua no mercado de seguros há 20 anos, é sócia fundadora do escritório Gleicher, Canêdo & Chagas Advogados e membro da Associação Internacional de Direito do Seguro (AIDA) e da Academia Nacional de Seguros Privados (ANSP).

Veja a entrevista, na íntegra, abaixo:

Previdência & Seguros – Em recente artigo, você avaliou a questão da análise econômica do direito. Quais os impactos dessa questão no mercado de seguros, especialmente na área de saúde suplementar?

Érika Brandão Gleicher - A análise econômica do direito (AED) objetiva trazer os conceitos da economia aos aplicadores da lei e formuladores de políticas públicas para que avaliem as externalidades de suas ações na sociedade. O mercado de seguros e o de saúde suplementar, há muito tempo pregam a importância de se proteger o fundo mutual dos desequilíbrios, ou seja, das concessões extracontratuais que acabam privilegiando indivíduos de maneira isolada e dividindo igualmente as despesas com os demais. A AED procura evidenciar que o olhar deve ser sobre o todo e não sobre uma parte, sob pena de causar danos àqueles que não fizeram parte da negociação ou da ação judicial.

P&S – O mercado de planos de saúde abrange 25% da população. Diante desse percentual tão expressivo, questões como a fórmula de aplicação de reajuste dos planos individuais deveriam ser reavaliada em conjunto com as autoridades do Poder Executivo e Legislativo, ultrapassando a ingerência da ANS?

EBG - Temos uma Constituição Federal que determina que saúde é um direito de todos e dever do Estado. Ao mesmo tempo, autoriza a iniciativa privada a explorar a saúde suplementar. A partir daí, a legislação e a regulação do setor privado devem procurar meios de evitar desequilíbrio econômico-financeiro entre as partes. Políticas públicas que determinam valores ou reajustes independentemente do resultado numa atividade da iniciativa privada são uma forma extrema de intervenção estatal. Isto porque interferem no resultado financeiro dessas empresas que também devem ter garantido seu direito constitucional à liberdade econômica. Portanto, a própria ANS é quem tem melhor condição e deve zelar pelo setor e por sua sustentabilidade, seja nos planos de saúde coletivos quanto individuais.

P&S - Está ocorrendo uma tentativa de transferência de responsabilidade do Estado para o setor privado?

EBG - Há uma tensão nessa questão porque grande parte da judicialização da saúde suplementar é justamente pelo fato de que os beneficiários pleiteiam seu direito constitucional à saúde numa demanda contra a iniciativa privada quando que o titular dessa obrigação é o Estado. A iniciativa privada deve cumprir o que consta em contrato e desde que esteja em consonância com as determinações da ANS. Há quem defenda que a saúde suplementar, uma vez que atue com um direito fundamental como a saúde, deve agir como se Estado fosse. No entanto, é uma interpretação sem guarida constitucional. No meu ponto de vista, tal entendimento soa como uma permissão de comercialização de direito fundamental, o que seria imoral.

P&S - A política setorial deve pensar em formas que estimulem a concorrência?

EBG - Sempre. A manutenção da concorrência é uma das razões da necessidade da regulação estatal. A concorrência permite mais opções aos consumidores o que conseqüentemente, estimula a melhoria nos serviços prestados.

P&S - As políticas públicas para a área de saúde precisam ser revistas no que se refere à saúde suplementar?

EBG - Sim. Não sou a melhor pessoa para dizer o que deve ser feito, mas como estudiosa do setor, fica claro que este mercado está entrando em colapso. Temos a questão do rol de coberturas obrigatórias que recentemente foi determinado que seria exemplificativo com a promulgação da Lei 14.454/22. A definição dos riscos assumidos é condição sine qua non para um mercado garantidor de riscos como é o da saúde suplementar e o de seguros. O rol exemplificativo, por exemplo, condena a capacidade de subscrição adequada. Ademais, o avanço da tecnologia que em outros setores significa redução de custos, na saúde suplementar significa aumento considerável de custos. É claro que todos nós buscamos ter acesso aos melhores e mais eficazes serviços de saúde, e é isso que deve ser garantido antes que algum novo tratamento/ medicamento seja incorporado no rol da ANS. Se faz necessário ponderar se os novos custos irão agregar em benefícios de maneira proporcional.

P&S - Até que ponto a mudança na fórmula de reajuste poderia ajudar a equacionar a crise na saúde suplementar?

EBG - Recentemente a fórmula do cálculo do reajuste dos planos individuais foi revisto porque foi reconhecido pela ANS que os reajustes anteriores estavam em dissonância com a realidade das Operadoras de saúde (OPS). Não houve tempo hábil para avaliar se o novo cálculo torna a comercialização de planos individuais novamente interessante para as OPS. Válido ressaltar que a necessidade de revisão já foi compreendida. Espera-se que a regulação estatal e o mercado concordem com um modelo mais sustentável de planos de saúde individuais.

P&S - A inflação que mede o avanço dos custos médios deve servir de parâmetro para os reajustes?

EBG - Sim. A inflação médica deve ser considerada porque diferente dos demais índices de variação de preços, a variação dos custos médicos e hospitalares considera tanto a variação nos preços quanto a quantidade de utilização e condições específicas do setor de saúde suplementar onde não há limite para a utilização dos serviços de saúde.

P&S - Como avalia a questão da portabilidade de carência? A escassez de oferta impede que essa possibilidade tenha maior alcance?

EBG - A portabilidade de carência foi uma vitória para os beneficiários, principalmente para os beneficiários pessoa física. No entanto, a falta de opção de produtos individuais no mercado reduziu a percepção de valor almejada pela Agência com a resolução da portabilidade de carências.

P&S - O “olhar” do Direito está mudando diante das muitas teorias econômicas que surgem?

EBG - Na realidade, a Economia, como ciência social, investiga a administração de recursos limitados, examinando como ocorre a interação entre indivíduos na competição por esses recursos. Ou como leciona Lionel Robbins,

“Economia é a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos”.

O direito não pode e não deve ficar indiferente ao que afeta a coletividade.

Setor consolida tendência de crescimento

O mercado de seguros voltou a crescer em outubro, consolidando tendência que vem sendo verificada ao longo do ano. Segundo dados oficiais da Susep, o volume de receitas apurado nos seguros de danos e de pessoas e nos segmentos de previdência privada aberta e capitalização somou R\$ 319,2, de janeiro a outubro, o que representa avanço de 8,4% em comparação ao mesmo período, em 2022.

Já os valores que retornaram à sociedade através de indenizações, resgates e sorteios somaram R\$ 185,6 bilhões no acumulado até outubro, 1,02% a mais do que nos 10 primeiros meses do ano passado.

De acordo com a Susep, os segmentos de seguros - danos e pessoas (excluindo-se VGBL) - apresentaram crescimento de 9,7% no acumulado até outubro, com uma arrecadação pouco acima de R\$ 155 bilhões.

No caso dos seguros de danos, houve aumento de 10,9% nas receitas até outubro. Destaque para o seguro auto, modalidade que arrecadou R\$ 46,2 bilhões no acumulado até outubro, valor 11,8% superior ao do mesmo período do ano anterior.

No ramo de pessoas, o montante acumulado no seguro de vida girou em torno de R\$ 24,9 bilhões, valor que representa um crescimento de 12,3% em relação ao mesmo período de 2022.

Na previdência aberta, os resgates do PGBL superaram as contribuições em R\$ 370 milhões no acumulado até outubro. A arrecadação do período foi de aproximadamente R\$ 9,3 bilhões, enquanto os resgates acumulados até outubro totalizaram R\$ 9,6 bilhões.

PROJEÇÃO

Os resultados apurados pelo mercado até outubro aumentam o otimismo das lideranças e entidades do setor. Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o mercado deverá alcançar participação equivalente de 6,2% do PIB até o final do próximo ano, 0,1 ponto percentual a mais que o resultado observado em 2022.

A entidade estima crescimento de 11,7% do setor em 2024, levando em conta uma projeção de Produto Interno Bruto de 2,5%. Esses dados foram divulgados durante coletiva de imprensa realizada no dia 14 de dezembro, em São Paulo.

Na avaliação do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, mesmo diante do desenvolvimento do setor ainda é possível aprimorar ainda mais os resultados. "O nosso maior desafio é aumentar a cobertura de segurados no Brasil. Por isso, temos colocado atenção e esforço, para fazer o benefício do seguro chegar a um número cada vez maior de pessoas", comentou Oliveira.

Ele acrescentou que esse cenário positivo mostra o dinamismo do setor que investe forte na inovação, cria novos produtos, potencializa seus canais de distribuição e busca se aproximar cada vez mais do cliente para, dessa forma, atingir "um ambiente mais favorável ao desenvolvimento da indústria de seguros".

Na projeção feita pela CNseg, o maior destaque para essa expansão é o segmento de danos e responsabilidades que deve subir 16,8%. Já a capitalização deve avançar 13% e a cobertura

de pessoas (seguros de vida e planos de previdência), 8,4%. Para a saúde suplementar, a projeção é de 11,9%.

Para 2024, há previsões otimistas para o setor Rural, com uma estimativa de aumento de 23,1%, superando em 18,1 pontos percentuais a projeção para o restante de 2023.

Seguros de automóveis, crédito e de garantias também seguem com taxas positivas de crescimento de 16,1% e 20,0%, respectivamente.

A expectativa para o fechamento do ano de 2023 é que o setor atinja um faturamento de R\$ 663 bilhões, registrando um avanço de 10,4% em todos os segmentos, o maior da história do setor. Esse aumento representa uma elevação

de um ponto percentual em relação à projeção divulgada em setembro deste ano. Com isso, serão dois anos consecutivos de crescimento a uma taxa de dois dígitos.

Boas perspectivas na capitalização

Levantamento realizado pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap) mostra que o segmento permanece fortalecido, com crescimentos robustos nas principais modalidades comercializadas.

Segundo o presidente da entidade, Denis Moraes, o segmento vive um “momento histórico”, com novas possibilidades de negócios e inovações, que permitem oferecer um produto cada vez mais alinhado a diversos perfis de consumidores. “Em 2023, nosso

Previdência aberta vê espaço para crescer

De acordo com a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), o mercado de planos de previdência privada aberta no país continua em expansão. Atualmente, são 11 milhões de pessoas com planos de previdência privada no país, desses 8,8 milhões possuem planos individuais e o restante, planos coletivos.

Ao todo são 14 milhões de planos, no entanto, apenas 2,8 milhões na modalidade coletiva, indicando o potencial de crescimento do setor.

Ao todo, os planos de previdência privada aberta acumulam R\$ 1,4 trilhão em ativos, aproximadamente 13% do PIB. Ao longo de janeiro a outubro de 2023, esse resultado apresenta um crescimento de 12,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

No mesmo período, o montante arrecadado nos planos de previdência privada somou R\$ 139,1 bilhões, alta de 7,2%.

Já R\$ 106,7 bilhões foram resgatados no ano, resultando em uma captação líquida de R\$ 32,4

bilhões, 13% acima da registrada entre janeiro e outubro de 2022.

Considerando apenas o resultado de outubro de 2023 foram arrecadados R\$ 14,2 bilhões, crescimento de 15,4% em relação a outubro de 2022, resgatados R\$ 10,6 bilhões, logo R\$ 3,6 bilhões ficaram de saldo, alta de 8,8%.

O levantamento separa a arrecadação por tipo de contratação do plano de previdência.

Os planos VGBL — Vida Gerador de Benefício Livre — foram responsáveis por R\$ 127,3 bilhões, cerca de 91,5% do total e correspondem a 62% dos planos comercializados.

Outros R\$ 9,3 bilhões foram no PGBL - Plano Gerador de Benefício Livre — equivalente a 6,7% do total, e que representam 21% do total de planos.

Os demais planos contratados foram os Tradicionais (17%) que arrecadaram R\$ 2,5 bilhões, equivalente a 1,8% do total.

faturamento deve chegar a R\$ 30 bilhões, apresentando 6% de crescimento, em relação a 2022”, afirma o executivo.

Ele acrescenta que, em relação aos resgates e sorteios, a perspectiva é chegar a R\$ 25 bilhões, soma que, de acordo com o presidente da FenaCap, “contribui diretamente com o desenvolvimento da economia do país”.

Considerando o resultado apurado até setembro, o segmento totalizou R\$ 22,1 bilhões em arrecadação, representando crescimento de 5,2% se comparado aos nove primeiros meses do ano passado. Em resgates e sorteios, foram pagos R\$ 18 bilhões à sociedade, evolução de 9,7% no período.

Dentre as modalidades, a capitalização “Tradicional” permanece com o maior faturamento, totalizando R\$ 16,3 bilhões. “A Tradicional está consolidada em todas as regiões do país, com liderança constante em arrecadação, o que pode estar atrelado ao tempo de existência e formas de comercialização diversificadas. Com a aproximação das festas de fim de ano, acreditamos que a modalidade “Incentivo” também terá um crescimento importante, pois viabiliza inúmeras campanhas de Natal em shoppings e estabelecimentos comerciais”, ressalta Morais.

A modalidade “Filantropia Premiável” também permanece em crescimento, com R\$ 1,1 bilhão doados ao terceiro setor no período.

O Sudeste continua com a maior participação dentre as regiões do país (56,3%), seguido pelo Sul (18,9%), Nordeste (11,3%) e Centro-Oeste (9,0%).

Mesmo com uma participação de apenas 4,5%, em comparação às demais localidades, a região Norte também apresentou um bom desempenho, totalizando R\$ 99 milhões em arrecadação no acumulado do ano até setembro.

POTENCIAL

Estudo lançado pela FenaCap indica o mercado varejista como “estratégico” para a Capitalização. Para essa conclusão, pesou o fato de aproximadamente 39% das compras no varejo serem realizadas a prazo, por meio de parcelamento no cartão de crédito ou boleto.

Diferentemente dessas formas de aquisição, na modalidade “Compra Programada”, o consumidor tem acesso ao produto ou serviço após concluir o pagamento das parcelas, estimulando uma disciplina financeira maior e aportando mais garantias para o comerciante.

O estudo prevê um potencial de mercado de R\$ 1,2 bilhão, por ano, somente no varejo. “Existem diversos mercados ainda inexplorados pela Capitalização que podem ser potencializados, conforme apontado pelo estudo, permitindo ainda mais robustez e versatilidade ao setor”, reforça Denis Morais.





Golden Cross



Comece o ano fazendo bons negócios. Confira algumas vantagens de vender Golden Cross:



Premiações e bônus



Plantão de vendas



Ingressos para shows



Eventos exclusivos



Atendimento personalizado



Plataformas exclusivas

Siga o Instagram [@club.goldencross](https://www.instagram.com/club.goldencross) e fique por dentro de todas as novidades que vem por aí!

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



Mercado de seguros terá nova lei em 2024



Alessandro Octaviani: o mais importante é que a experiência do consumidor seja a melhor possível.

O mercado está prestes a ganhar uma nova lei ainda em 2024. Fruto de proposta inicial apresentada pelo então deputado federal José Eduardo Cardozo, há quase duas décadas (em maio de 2004), e que sofreu várias alterações nos anos seguintes, o Projeto de Lei Complementar 29/17 estava prestes a ser votado no Senado quando fechamos esta edição da Revista Previdência & Seguros. Os passos seguintes seriam o retorno do projeto para nova análise da Câmara e, por fim, a sanção presidencial.

O Governo tem pressa na aprovação. Tanto assim que o próprio ministro da Fazenda, Fernando Haddad, intercedeu, negociando mudanças no texto com representantes das entidades do mercado de seguros, com o apoio do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani.

Essas conversas com o setor privado ajudaram a acelerar a tramitação da proposta no Senado e a finalização e publicação do parecer final pelo relator, senador Jader Barbalho (MDB-PA), favorável à proposta, mas com ajustes no texto.

O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, tem uma visão otimista sobre os possíveis reflexos da nova lei no desenvolvimento do mercado. “O Brasil tem um enorme mercado potencial de seguro, raramente comparável

a qualquer outro mercado do mundo. Somos a 11ª economia do mundo e ficamos com a 7ª posição em ranking de alta no PIB do 2º trimestre de 2023, mas o mercado de seguros é apenas o 19º. A Lei é um dos tantos diplomas normativos que se insere nesse objetivo maior que é proporcionar o acesso e o consumo de seguro no nosso país”, afirmou Octaviani, em entrevista coletiva para a imprensa.

Ele ressaltou a importância do diálogo com diversos atores da economia “A palavra que destaca e distingue a forma pela qual o projeto foi formatado é diálogo. Temos um diálogo amplo com muitos setores”, frisou.

Para Octaviani, o mais importante é que a experiência do consumidor de seguros seja “a melhor possível” para que ele “volte a consumir e consuma cada vez mais”.

Ele fez questão de frisar que os Corretores de Seguros, através de suas entidades de classe, contribuíram historicamente para o avanço do PLC 29/17. “Boa parte do texto veio da ampla participação da categoria. A participação dos Corretores de Seguros é sempre muito bem-vinda. O Corretor de Seguros é essencial, até pelo fato de responder por 80% a 90% da distribuição no mercado brasileiro. Ele é uma parte relevante da política nacional de acesso ao seguro. Sem ele, não vamos ampliar a ida do seguro até o consumidor.”, destacou.

Na mesma entrevista, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, destacou o diálogo aberto com a Susep e o Ministério da Fazenda, o que possibilitou um texto final atendendo às principais demandas do mercado de seguros. “O PLC é positivo para o setor, principalmente dentro da perspectiva de seu crescimento, que tanto defendemos. Quanto mais confiança nos produtos de seguro, mais fácil será expandir esse mercado”, sublinhou o executivo.



Dyogo Oliveira: Hoje, cada seguradora tem seu prazo para grandes riscos dificultando a compreensão por parte dos usuários.

Novas regras para regulação de sinistro

Para o presidente da CNseg, o projeto traz elementos importantes. Oliveira citou, como exemplo, as novas regras para regulação de sinistro, o que faz com que a perspectiva de recebimento da indenização pelo usuário fique mais clara, com dois prazos bem definidos: 30 dias para o usuário comum e um prazo de 120 dias para contratos mais complexos, como aqueles envolvendo grandes riscos. “Hoje, cada seguradora tem seu prazo para grandes riscos dificultando a compreensão por parte dos usuários”, explicou o presidente da CNseg.

CORRETOR

Além dessa questão citada por Dyogo Oliveira, o projeto prevê outras mudanças de extrema relevância para o mercado, os Corretores e os consumidores.

No que se refere especificamente aos Corretores de Seguros, o texto estabelece, por exemplo, que, na contratação do seguro em favor de terceiro, ainda que decorrente de cumprimento de dever, não poderá ser suprimida a escolha do Corretor de Seguro por parte do estipulante.

Além disso, determina que o Corretor de Seguro é “responsável pela efetiva entrega ao destinatário dos documentos e outros dados que lhe forem confiados, no prazo máximo de cinco dias úteis”.

Em outro trecho, a proposta estipula que, pelo exercício de sua atividade, o Corretor de Seguro

fará jus à “comissão de corretagem”, sendo que a renovação ou prorrogação do seguro, quando não automática ou se implicar alteração de conteúdo de cobertura ou financeiro mais favorável aos segurados e beneficiários, “pode ser intermediada por outro Corretor de Seguro, da livre escolha do segurado ou estipulante”.

Além disso, o texto obriga a seguradora a entregar ao contratante, no prazo de até 30 dias contados da aceitação, documento probatório do contrato, de que constarão, entre outros elementos, “O nome, a qualificação e o domicílio do Corretor de Seguros que intermediou a contratação do seguro”.

CARÊNCIA

O projeto veda a fixação de novo prazo de carência na hipótese de renovação ou de substituição do contrato, ainda que seja outra a seguradora.

O prazo de carência não pode ser pactuado de forma a tornar inócua a garantia e em nenhum caso pode exceder à metade da vigência do contrato.

Ocorrendo o sinistro no prazo de carência, legal ou contratual, a seguradora é obrigada a entregar ao segurado ou ao beneficiário o valor do prêmio pago, ou a reserva matemática, se houver.

Convencionada a carência, a seguradora não poderá negar o pagamento do capital sob a alegação de pré-existência de estado patológico.

Nos seguros sobre a vida e a integridade física, o capital segurado será livremente estipulado pelo proponente, que pode contratar mais de um seguro sobre o mesmo interesse, com a mesma ou diversas seguradoras.

O capital segurado, conforme convencionado, será pago sob a forma de renda ou de pagamento único.

Será permitida ainda a estruturação de seguro sobre a vida e a integridade física com prêmio e capital variáveis, além da indicação do beneficiário.

O capital segurado devido em razão de morte não é considerado herança para qualquer efeito. Nestes casos, deverá ser equiparado ao seguro de vida a garantia de risco de morte do participante nos planos de previdência complementar.

Parecer recebeu quatro emendas



Sergio Moro: Lei Complementar 126/07 já regula a operação de Resseguro de forma adequada.

Foto: Lula Marques - Agência Brasil

Logo após a apresentação do parecer final do relator, foram apresentadas quatro emendas por integrantes da Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania do Senado.

As três primeiras foram elaboradas pelo senador Sergio Moro, que sugeriu a supressão, na íntegra, do capítulo referente ao resseguro. “A Lei Complementar 126/07 já regula a operação de Resseguro de forma adequada. Para que não haja um impacto negativo no mercado, incluindo exposição no mercado mundial, com possível rejeição à aceitação de riscos brasileiros e, conseqüentemente, diminuição de capacidade, a exclusão do capítulo parece-nos a melhor solução”, completou Moro.

Ele também propôs que seja suprimido o trecho segundo o qual a resseguradora, mediante o pagamento do prêmio equivalente, garante o interesse da seguradora contra os riscos por ela cedidos, nos termos acordados entre as partes, decorrentes da celebração e execução de contratos de seguro. Segundo o senador, o resseguro não é necessariamente

um contrato com cláusula back to back. Por essa razão, para fins de cessão de riscos em resseguro, a seguradora e o ressegurador negociam o escopo de cobertura e exclusões. “Há a possibilidade de o ressegurador não aceitar certas coberturas emitidas nas apólices de seguro nos contratos automáticos e que poderiam ser cedidas em contratos facultativos. Estes são minuciosamente negociados, haja vista a sua subscrição risco a risco”, frisa o parlamentar.

A outra proposta de emenda de Sérgio Moro estabelece que “ressalvados os casos de arbitragem, sujeitos a lei específica, aplica-se exclusivamente a lei brasileira aos contratos de seguro celebrados por seguradora autorizada a operar no Brasil”.

De acordo com o senador, o objetivo é evitar que “fique confusa a regulamentação da contratação de seguros no exterior”.

Para Moro, o texto, como está redigido, resulta na possibilidade de uma seguradora estrangeira vir a ser demandada no Brasil com base na lei brasileira. Na opinião do senador, essa hipótese tornaria extremamente difícil “a colocação de riscos no exterior, que já é uma excepcionalidade decorrente, em regra, da falta de capacidade ou interesse das seguradoras brasileiras”.

Moro pondera ainda que esse seria até elemento a indicar risco adicional para a manutenção, por grupos globais, de qualquer representação ou presença no Brasil, “afetando decisões empresariais de investir ou manter investimentos aqui”.

Já o senador Carlos Portinho sugeriu a exclusão dos contratos de resseguro e de retrocessão do âmbito de aplicação das normas do projeto. “O mercado de resseguros opera em uma dinâmica internacional. Estabelecer regras tão detalhadas e extensas limitando a liberdade contratual no mercado de resseguros aparta o Brasil da dinâmica global de resseguros e pode causar a fuga das grandes resseguradoras internacionais”, alertou o parlamentar.

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 - nº 309222

SAÚDE
ASSIM

Susep apresenta Plano de Regulação



Carlos Queiroz: temos um gap de proteção. Muitas pessoas e bens poderiam estar cobertos pelo seguro e não estão.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) apresentou, em um webinar realizado dia 08 de dezembro, o novo Plano de Regulação do mercado. Segundo a autarquia, esse plano está alinhado com a missão da Susep de contribuir para o desenvolvimento do país, estimulando e promovendo os mercados de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização.

Transmitido ao vivo pelo canal da Susep no YouTube – onde a gravação permanece disponível –, o webinar contou com as participações do superintendente da autarquia, Alessandro Octaviani, e de dois diretores do órgão regulador - Jéssica Bastos e Carlos Queiroz –, além da Coordenadora-Geral de Estratégia e Organização, Júlia Normande.

Na ocasião, Alessandro Octaviani destacou a importância do diálogo para as atividades de regulação da Susep e apresentou, em linhas gerais, os nove macro-temas abordados no documento: Seguros, Novo PAC e Neointustrialização; Transformação Ecológica; Política Nacional de Acesso ao Seguro; Política Nacional de Resseguro; Política Nacional de Cibersegurança; Autorização;

Regulação Prudencial; Regulação de Conduta; e Desenvolvimento dos Instrumentos de Supervisão.

Sobre a Política Nacional de Acesso ao Seguro, ele salientou que o Brasil tem um enorme potencial em relação ao setor de seguros, como poucos países no mundo. “Precisamos de estratégias para alcançar e mobilizar o grande potencial de mercado que nós temos. Precisamos de uma Política que estruture institucionalmente esses passos”, afirmou Octaviani.

O superintendente da Susep também destacou a questão relacionada à Política Nacional de Cibersegurança, apresentando como objetivos principais a “segurança econômica, financeira e digital no longo prazo”.

Por sua vez, Jéssica Bastos comentou sobre as ações programadas para a Política Nacional de Resseguro, além de detalhar o tema da Transformação Ecológica, que se relaciona com iniciativas do governo federal: “É um trabalho alinhado ao programa de finanças sustentáveis, dentro do plano de transformação ecológica, capitaneado pelo Ministério da Fazenda”, pontuou.

Já Carlos Queiroz listou algumas informações sobre as frentes Política Nacional de Acesso ao Seguro; Política Nacional de Cibersegurança; Regulação de Conduta; e Desenvolvimento dos Instrumentos de Supervisão.

Ele também ressaltou o potencial de mercado de seguros que existe no país: “No Brasil, nós temos um gap de proteção. Muitas pessoas, bens e outros objetos seguráveis poderiam estar cobertos por uma apólice de seguros e,

infelizmente, não estão. Nós pretendemos estabelecer bases importantes para ampliar as formas de acesso ao seguro para toda a população”, assinalou o diretor da Susep.

Coube à Coordenadora-Geral de Estratégia e Organização da Susep, Júlia Normande, falar sobre as iniciativas previstas para o tema “Seguros, Novo PAC e Neoindustrialização”.

Segundo ela, objetivo é “tornar o seguro cada vez mais funcional ao Desenvolvimento Econômico Nacional”.

Veja como funciona o Sistema de Consulta de Seguros

A Susep implementou mais uma importante ferramenta para auxiliar o segurado e os Corretores de Seguros no acompanhamento das apólices. Trata-se do Sistema de Consulta de Seguros, que permite a todo cidadão brasileiro pesquisar detalhes dos contratos que possui em seu nome. A novidade está disponível no site da autarquia desde o dia 13 de novembro.

Segundo a Susep, com a nova ferramenta, é possível, por meio de autenticação na conta “gov.br”, identificar se todos os seguros do cidadão se encontram devidamente registrados. Além disso, a consulta permite verificar se todos os

produtos que constam em seu nome foram voluntariamente e conscientemente por ele contratados.

No momento do lançamento do Sistema, foi utilizada uma base de dados que já conta com 800 milhões de apólices e/ou bilhetes, permitindo que sejam consultados, entre outros, os seguros de automóveis, habitacional, patrimonial (por exemplo, seguro residencial), de responsabilidades, rural, riscos financeiros (por exemplo, crédito e fiança locatícia), tanto para os seguros aceitos no Brasil, como no exterior por seguradoras brasileiras.

De acordo com a Susep, a consulta das demais operações de seguros, previdência e capitalização está em desenvolvimento. “No futuro, todas as operações estarão disponíveis”, assegurou a autarquia.

O Sistema de Consulta de Seguros está disponível para todos os interessados neste endereço eletrônico: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/sistema-de-consulta-de-seguros>

BENEFÍCIOS

Durante entrevista para a imprensa, na qual explicou o funcionamento do sistema, o superintendente da Susep, Alessandro



Octaviani, destacou que, além de permitir que o consumidor gerencie adequadamente suas relações econômicas, a ferramenta também traz benefícios ao regulador e ao mercado. “Por meio do sistema, o consumidor verificará, e pode avisar a Susep, sobre questões que encontrar na ferramenta. Assim, ganhamos uma grande colaboração de toda a massa de consumidores como fiscais, alimentando dados em tempo quase real”, salientou.

Ele acrescentou ainda que essa aferição de informações rápida, processada e fiscalizada pelo ente fiscalizador, “inspira confiança e, assim, haverá mais negócios sendo feitos pelos seguradores”.

A melhoria da experiência para o consumidor de seguros após o avanço também foi ressaltada por Octaviani: “Em um mercado no qual a fiscalização é correta e eficaz, o consumidor é capaz de olhar para o mercado e saber exatamente o que está comprando. Quando ele fizer uma reclamação que for adequadamente endereçada, ocorre um aumento de confiança no mercado inteiro. Ainda estamos começando a usufruir dos benefícios do sistema, que elevará a fiscalização

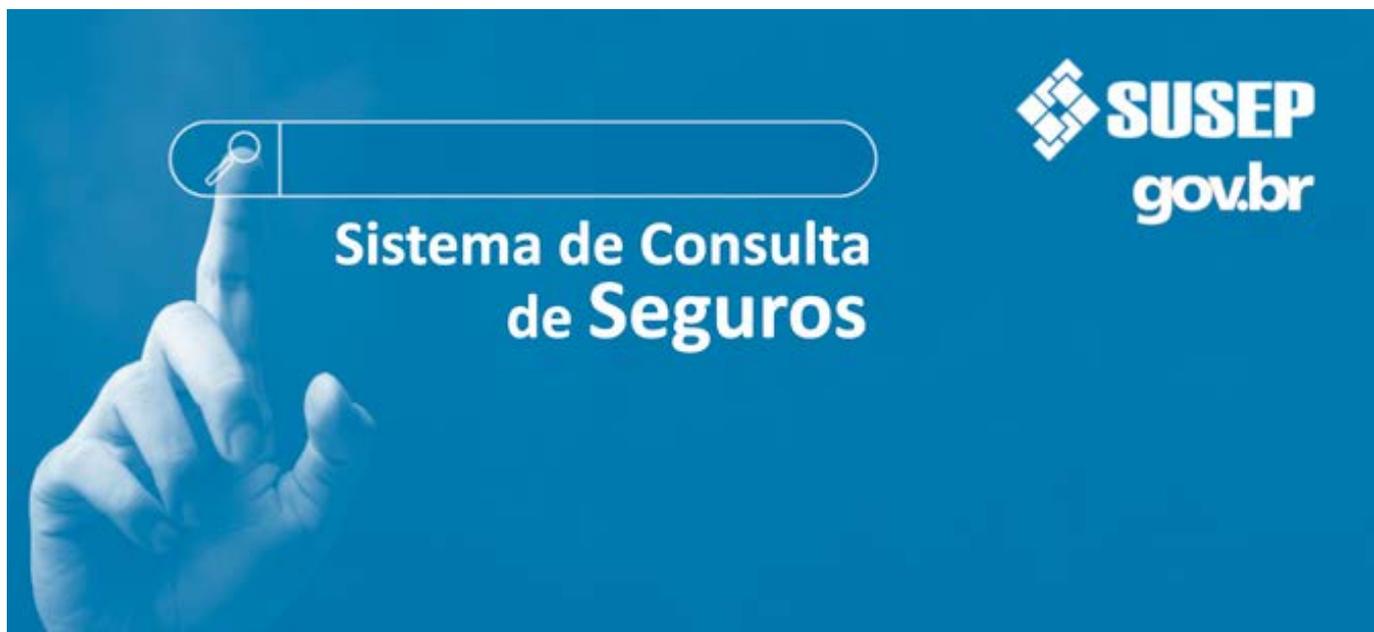
e a experiência no mercado de seguros a outro patamar”.

Novo sistema faz parte da evolução do SRO

Na entrevista de apresentação da nova ferramenta, o Coordenador do Projeto do Sistema de Registro de Operações (SRO), Hugo Mentzingen, explicou, com relação à segurança, que o sistema foi desenvolvido com total observância à Lei Geral de Proteção de Dados, uma vez que segue as mesmas regras dos demais serviços que fazem parte do gov.br.

Além disso, o coordenador afirmou que os dados são consultados diretamente da base de dados das registradoras homologadas pela Susep e não podem servir a nenhum outro fim senão a prestação de informações ao regulador, garantindo assim a privacidade.

O avanço faz parte da evolução do SRO, que é o projeto de modernização do envio de dados à Susep pelo mercado supervisionado através das empresas cadastradas como registradoras de operações de seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguros.





Prosperere com a AXA!

Confira os benefícios que vão
turbinar sua conquista do topo:

- ✓ Comissão adicional, um incentivo para expandir sua carteira e elevar seus ganhos;
- ✓ AXA Antecipa, adiantamento do valor da comissão integral a partir do pagamento das primeiras parcelas pelo segurado para você planejar o futuro com mais tranquilidade.

Conheça todas as vantagens de ser
um corretor AXA e venha trilhar o
caminho para o topo com a gente!



**VIVA TUDO QUE A AXA
TEM PARA OFERECER!**

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

Planejamento sucessório da Corretora de Seguros

O planejamento sucessório é um processo estratégico fundamental para organizar a transferência eficiente de bens e responsabilidades de uma pessoa para seus herdeiros após seu falecimento. Este processo não apenas visa garantir que os desejos do falecido sejam respeitados, mas também busca minimizar conflitos familiares e otimizar implicações fiscais.

No contexto de empresas familiares, é necessário um planejamento especializado para garantir uma transição suave. Isso pode incluir a designação de herdeiros específicos, a implementação de acordos de compra e venda ou a preparação de sucessores para assumir a gestão.

No que se refere às sociedades corretoras de seguros, importante consignar e chamar a atenção para um aspecto extremamente relevante.

A Circular SUSEP nº 510/2015, que dispõe sobre o registro de corretor de seguros, de capitalização e de previdência, pessoa física e pessoa jurídica, e sobre a atividade de corretagem de seguros, de capitalização e de previdência, além de dar providências, é clara no sentido da obrigatoriedade de corretor de seguros como administrador-técnico das atividades relacionadas à corretagem de seguros.

Combinando os dispositivos da referida Circular – art. 7º, § 2º c/c art. 9º, II, § 1º – é possível verificar que, é obrigatório constar do ato constitutivo, estatuto ou contrato social do corretor de seguros pessoa jurídica que o administrador-técnico seja corretor de seguros registrado na Susep, cabendo-lhe o uso do nome da empresa, relativamente aos atos de corretagem e aos documentos encaminhados à Susep.

Nesse sentido, a norma dispõe que em nenhuma hipótese o corretor de seguros, pessoa jurídica, poderá operar sem a participação do administrador-técnico, ou seja, daí a relevância

de um planejamento sucessório para evitar a descontinuidade e eventual suspensão do registro da corretora junto à SUSEP, enquanto não alterado formalmente o administrador-técnico, por via de alteração contratual, muitas vezes necessitando da abertura de um procedimento de inventário, que, como se sabe, tende a ser demorado por vários motivos.

Como alternativa, a fim de mitigar a eventual suspensão da corretora, é recomendável que as sociedades corretoras de seguros possuam mais de um administrador-técnico em sua composição societária, ou ainda, como administrador-técnico nomeado, a partir de expressa previsão desta possibilidade no próprio contrato/estatuto social ou em ata apartada de reunião dos seus sócios/acionistas.

Isso porque, nos dias de hoje com o avanço da tecnologia e a interligação entre os órgãos federais, em que vários sistemas estão permanentemente interligados cada vez mais, a SUSEP reúne condições para, de forma automática, verificar a regularidade do administrador-técnico e, em caso de falecimento, sendo ele o único administrador-técnico efetivar a suspensão da corretora de seguros, o que pode vir a causar enormes prejuízos e transtornos às operações em andamento, inclusive com eventual prejuízo aos próprios segurados.

O planejamento sucessório não é uma tarefa única. É vital revisá-lo periodicamente, especialmente diante de mudanças significativas na vida, como casamento, divórcio, nascimento de filhos, entre outros eventos.

Em síntese, o planejamento sucessório é uma medida proativa que não apenas simplifica a transição de bens, mas também preserva os interesses e desejos do falecido, promovendo a harmonia familiar e a eficácia na gestão patrimonial.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ

A Importância dos Seguros de Vida e o Papel do Corretor: Reflexões a partir da Pesquisa do Data Folha e Fenaprevi

Fabio Lessa

Independentemente do momento de vida que a sociedade está passando, a segurança e a proteção são pilares fundamentais para a tranquilidade e estabilidade das famílias. Nesse contexto, os seguros de vida representam não apenas uma salvaguarda financeira, mas também uma rede de apoio emocional em momentos de dificuldade e incerteza. Contudo, mesmo com sua importância incontestável, uma pesquisa recente realizada pelo Data Folha, a pedido da Fenaprevi (Percepção dos brasileiros sobre seguros pessoais e planos de previdência - Atualizado em julho de 2023), revelou que, aproximadamente, 82% dos entrevistados não possuem um seguro de vida ativo e 72% nunca tiveram uma apólice de proteção pessoal.

Aprofundando nesse panorama, constata-se que 21% daqueles que possuem seguro de vida o adquiriram por meio de uma contratação empresarial, que pode ter sido motivada pela exigência de uma convenção coletiva de trabalho. Esse número sugere a potência dos seguros empresariais, entretanto fica a ressalva dos baixos capitais exigidos por estes acordos e um amplo espaço para a conscientização individual sobre o seguro.

É interessante notar como alguns marcos familiares estão relacionados à essa contratação, como o nascimento de um filho ou no casamento. De acordo com a pesquisa, cerca de 19% dos entrevistados optaram por contratar um seguro de vida de maneira individual e fizeram esse movimento relacionado a algum marco familiar significativo. Outros 19% fizeram suas contratações motivados pelo evento marcante da pandemia da COVID-19, tendo sido esta catástrofe um catalisador para sua decisão.

Um dado particularmente relevante é que mais de 70% dos entrevistados consideram a oferta de um seguro de invalidez ou acidentes pessoais como um fator decisivo ao aceitar ou permanecer em um emprego atual. Já o seguro de vida também aparece como um atrativo, influenciando a decisão de mais de 60% dos entrevistados.

Olhando para o futuro, a pesquisa revela uma tendência promissora: aproximadamente 57% dos entrevistados planejam contratar algum tipo de seguro no próximo ano. Dentre estes, mais de 30% expressaram interesse em adquirir seguro de vida, invalidez, doenças graves ou funeral.

É inegável que as diversas coberturas de seguros de vida despertam um interesse real em mais de 80% dos entrevistados. No entanto, quando confrontados com a intenção real de contratação, esse número se reduz para uma janela que vai de 63% a 71%, o que sinaliza uma lacuna entre reconhecer a importância e efetivar a contratação.

Os resultados da pesquisa evidenciam a realidade de que o seguro de vida permanece como um produto não procurado de maneira espontânea pela maioria da população, apesar do reconhecimento generalizado sobre a importância desse tipo de proteção financeira. Embora as pessoas reconheçam a necessidade do seguro de vida, muitas vezes, é necessária uma abordagem proativa e incentivadora para promover a adesão voluntária a esse tipo de proteção.

Essa disparidade entre a percepção da necessidade e a ação prática ressalta a importância do corretor de seguros e o seu papel social. É através de uma abordagem consultiva e profissional que os clientes podem ser devidamente orientados sobre os benefícios e coberturas ideais para suas necessidades específicas.

Estamos atualmente imersos na era em que a experiência é amplamente priorizada e valorizada. Nesse sentido, o corretor desempenha um papel fenomenal ao estabelecer uma relação de confiança na tomada de decisão do cliente, essencial para que ele se sinta seguro ao investir em proteção para si e para seus entes queridos.

Por intermédio do corretor, os clientes podem acessar coberturas de seguro de vida que atendam genuinamente suas necessidades. Isso requer dos corretores o desenvolvimento de técnicas de vendas consultivas, capacitando-os a lidar com as objeções naturais encontradas nesse novo contexto.

Na CAPEMISA Seguradora desenvolvemos um Processo de Vendas Consultivas dividido em três módulos e neste momento estamos formando turmas de corretores em todo o Brasil para explicar como os corretores podem ter uma atuação ativa na prospecção, levantamento de necessidades e fechamento da venda, a luz deste processo. Já foram impactados mais de 500 profissionais de abril a outubro de 2023. Estes treinamentos são feitos pela equipe Comercial da CAPEMISA que detém total conhecimento para aplicação prática de todas as técnicas que ensinamos.

Em resumo, a pesquisa destaca não apenas a percepção sobre a importância dos seguros de pessoas pelos entrevistados, mas também a necessidade de um esforço coletivo para conscientizar e oferecer informações pertinentes sobre essa modalidade de proteção. Agora é a hora de entender todas as informações e assumir nossa responsabilidade no sentido de levar aos nossos segurados e suas famílias as proteções securitárias que eles precisam e merecem ter.

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

Planejamento da AC SINCOR RIO para 2024

O ano de 2023 trouxe diversos desafios para a AC SINCOR RIO. Mas, apesar dos problemas, conseguimos vencer mais um ano! Agora, é focar no ano de 2024 e aplicar as novas estratégias para que a AC cresça e distribua mais recursos para os Corretores parceiros.

Em 2024, vamos focar no crescimento da rede de Ars. Porém, faremos de uma forma estratégica priorizando os locais em que não possuímos pontos de presença, pois, hoje em dia, há uma concentração de ARs na cidade do Rio de Janeiro.

O objetivo é pulverizar os pontos de presença nos outros 87 municípios do estado do Rio de Janeiro que não estamos presentes, esta ação será realizada em conjunto com a Certisign, que é nossa parceira comercial.

Se você, Corretor de Seguros que possui interesse em agregar outro nicho de negócios para a sua empresa, entre em contato com a AC SINCOR RIO e faça parte da certificação digital que é um mercado que cresce a média de 18% ao ano.

Segue, abaixo, a lista das ARs:

AR ABC CERTIFICADORA – Rio de Janeiro – Centro

AR AR.LFDIGITAL – Rio de Janeiro – Centro

AR CERTSEG CERTIFICADORA – Rio de Janeiro – Centro

AR LEUVIAH CORRETORA DE SEGUROS – Rio de Janeiro – Centro

AR GARRIDO ADM – Rio de Janeiro – Tijuca

AR CE SEGUROS – Rio de Janeiro – Jardim Guanabara

AR FINANCIER – Rio de Janeiro – Barra da Tijuca

AR PREZE – Rio de Janeiro – Barra da Tijuca

AR SÁTYA CORRETORA DE SEGUROS – Rio de Janeiro – Vila Valqueire

AR VIP RIO CORRETORA DE SEGUROS – Rio de Janeiro – Copacabana

AR ETIKA SEGUROS – Nova Iguaçu – Centro

AR ALIANÇA – Nova Iguaçu – Parque Rosário

AR CLIMACO – Niterói – Piratininga

AR LEOMAR – São João de Meriti – Vilar dos Teles

AR MILANA E VANDER CORRETORA DE SEGUROS – Queimados – Centro

Siga ao lado de quem te fortalece.

Seguro de vida

ACIDENTE PESSOAL Para os fins deste seguro considera-se acidente pessoal o evento porventura caracterizado, exclusivo e diretamente externo, que, por si só, e independentemente de qualquer causa, tenha como consequência direta a morte, a invalidez permanente ou o tratamento médico necessário.

Embora não inclua, ainda, no conceito de "acidente pessoal" as lesões acidentais decorrentes da temperatura ambiente ou influência atmosférica, quando o segurado tiver sido atingido por acidente coberto;

Escapamento acidental de gases e vapores; d) Alterações anatômicas ou funcionais da coluna vertebral decorrentes de acidentes traumáticos, 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.**

Reforma Tributária tem regime para seguros

Promulgada no dia 20 de dezembro, a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 45/19, que institui a reforma tributária, inclui em seu texto um dispositivo que prevê a retirada das operações de seguro da base de incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) a partir de 2027.

Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o novo modelo de cobrança, por meio do Imposto sobre Valor Adicionado (IVA), conforme entendimentos já iniciados com o governo federal, poderá ser feito pela incidência das alíquotas dos tributos sobre o valor do prêmio do seguro e resseguro, com dedução do valor das indenizações pagas da base de cálculo do tributo.

O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, destaca que a perspectiva de ajuste na tributação gera benefícios aos consumidores finais do setor, (colocar vírgula) o que “permite a redução de riscos, incentiva novos investimentos e eleva a geração de poupança de longo prazo da economia” (colocar aspas).

Susep lança Manual de Seguro Garantia

A Susep está disponibilizando em seu site o Manual de Seguro Garantia. O documento apresenta definições e conceitos do produto, em uma linguagem simples e acessível. De forma clara, objetiva e detalhada mostra a estrutura e funcionamento do seguro, durante todo o seu ciclo de vida, buscando traduzir e esclarecer as regras dispostas pela Circular 662/22.

A publicação proporciona uma maior compreensão do seguro garantia aos consumidores, às seguradoras, resseguradoras e Corretores de Seguros, e pode ser utilizada para dirimir eventuais dúvidas.

Dessa forma o manual representa um importante passo em direção à simplificação e democratização do entendimento do seguro garantia.

Assim aposta na parceria com o Corretor

A Assim Saúde completou 35 anos de atuação exclusiva no Rio de Janeiro. “O grupo possui a maior rede própria do Rio e Grande Rio. São 16 hospitais entre próprios e fidelizados e 30 centros médicos (cinco exclusivamente para tratamentos oncológicos)”, revela o diretor da Assim, Fábio Maia.

No total, quase seis mil colaboradores atuam na gestão da carteira de 800 mil clientes entre planos médicos e odontológicos. “Somos a maior operadora regional do Rio de Janeiro”, frisa o executivo.

Presente no jantar em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, promovido pelo Sincor-RJ, ele

aproveitou a oportunidade para explicar o modelo de negócio do grupo. “Os Corretores percebem que ter a Assim no seu portfólio significa ampliar as oportunidades nas prospecções, pois graças à nossa expertise, propiciamos um custo x benefício muito aderente ao perfil de várias empresas que atuam no nosso estado, especialmente nos setores supermercadista e varejista, nos quais somos líderes em market share”, sublinha Maia.

Na mesma ocasião, ele reforçou o conceito do novo produto Memorial 10 ambulatorial, que atende 97% das necessidades dos usuários de plano de saúde. “Trata-se de uma modalidade de contratação ainda pouco representativa no nosso mercado, tanto que dos mais de cinco milhões de beneficiários de planos médicos no Rio de Janeiro, apenas 10% estão cobertos pelo ambulatorial”, acentuou o diretor da Assim.

Por fim, ele ressaltou que o Corretor de Seguros é estratégico na distribuição dos produtos da Assim, cujas vendas são 100% terceirizadas. “Por isso, sempre é importante convocar os Corretores de Seguros a contarem com a Assim Saúde, pois nós estamos contando com Eles”, concluiu.



Assim Saúde oferece conforto e atendimento qualificado

Homenagem a Henrique Brandão



Integrantes da diretoria, delegados e presidentes de Comissões participaram da homenagem a Henrique Brandão.

Membros da diretoria do Sincor-RJ promoveram um almoço em homenagem ao presidente Henrique Brandão, em razão dos inúmeros serviços prestados e, principalmente, pelas diversas conquistas, de valor imensurável, obtidas sob o comando dele tanto para o Sindicato como para os Corretores de Seguros.

Pego de surpresa, Henrique Brandão não escondeu sua emoção. “Não devemos esperar reconhecimento por fazer o que temos que fazer. É nossa obrigação construir o que há para construir e deixar a história contar a história. Fiz aqui muitos amigos, bons aliados, e construímos juntos boas relações. Tudo isso é muito bom”, frisou Brandão, que recebeu uma bela placa alusiva à merecida homenagem feita a ele.

Ele acrescentou ainda que o Sincor-RJ é o que é atualmente pela soma dos desejos, sonhos e do respeito. “Todos nós aqui não ganhamos nada, mas com muito prazer a gente se mata de trabalhar e viajar sempre que é preciso. Agradeço pela placa, mas reitero que fiz sempre o que achava que deveria fazer para o bem do Sindicato, tendo sempre plena consciência da minha responsabilidade no sindicato”, sublinhou, sendo muito aplaudido pelos presentes.

Houve tempo ainda para todos cantarem um “Parabéns para Você” em comemoração ao aniversário do Sincor-RJ, que completou 91 anos de fundação no mesmo dia da homenagem a Henrique Brandão (05 de dezembro).

HISTÓRIA

Reconhecido por todo o mercado de seguros como uma das maiores lideranças do setor, Henrique Brandão está perto de completar 60 anos de atuação ininterrupta nesse segmento.

A sua brilhante trajetória como Corretor de Seguros e presidente da Assurê Administração e Corretagem de Seguros começou em 1967.

Desde então, marcou história como presidente do Sincor-RJ e também ocupou o cargo de vice-presidente da Fenacor, 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 por três vezes.

Como presidente do Sincor, entre os inúmeros benefícios que conquistou para os Corretores de Seguros se destaca a belíssima sede do Sindicato, localizada na rua dos Mercadores 10, no centro financeiro do Rio de Janeiro.

Placa exalta liderança de Henrique Brandão

Veja, abaixo, o texto da placa entregue ao presidente Henrique Brandão:

“Presidente Henrique Jorge Duarte Brandão”

Agradecemos por seu Empenho e Dedicção à frente do nosso Sindicato.

Com os seus valores de Integridade, Inovação, Qualidade, Trabalho Incansável, Espírito Empreendedor e Entusiasmo, contagiando a todos nós, o SINCOR-RJ cresceu e se consolidou como a principal entidade representativa da categoria dos Corretores de Seguros do Brasil.

Obrigado pela sua Liderança e por compartilhar conosco o seu Conhecimento e Sabedoria.

Sincor-RJ na organização do Congresso Brasileiro

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão - acompanhado por toda a diretoria do Sindicato - esteve reunido com o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, na sede da Federação, para tratar de assuntos de interesses dos Corretores de Seguros. O presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergilio, também participou do encontro.

Entre os temas da conversa constou a participação efetiva do Sincor-RJ na organização do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado no Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de outubro de 2024 (ver box).



Brandão e Vergílio conversaram sobre assuntos de interesse dos Corretores de Seguros.

O vice-presidente do Sincor, Ricardo Garrido, foi convidado para integrar a comissão organizadora do evento. Com isso, os Corretores de Seguros associados ao Sindicato deverão ter condições especiais para inscrição e participação no Congresso.

Outro assunto em pauta foi a possibilidade de o Sincor-RJ voltar a ser filiado à Federação.

Nesse sentido, vale destacar que o Rio de Janeiro é o estado com o segundo maior número de Corretores de Seguros com registros ativos. Segundo dados oficiais Susep, atuam no estado 13.100 profissionais.

Além disso, o Sincor-RJ é o Sindicato de Corretores de Seguros mais antigo do Brasil, tendo completado, em dezembro, 91 anos de fundação.

Nessas nove décadas, a entidade participou intensamente de todas as grandes conquistas da categoria.

Coube, inclusive, ao ex-presidente do Sincor-RJ, Cristóvão de Moura, falecido em junho de 2022, e conhecido como o “Corretor de Seguros nº 1 do Brasil, comandar a intensa e difícil luta que resultou na aprovação da Lei 4.594/64, que regulamenta a atuação profissional da categoria.



Encontro reuniu lideranças do Sincor-RJ e da Fenacor

Veja mais detalhes do Congresso

O 23º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros e a EXPOSEG serão realizados, simultaneamente, nos dias 10, 11 e 12 de outubro de 2024, no centro de convenções EXPO MAG, no Rio de Janeiro. O tema dessa edição do Congresso será “O Futuro da Distribuição de Seguros no Brasil”, com o foco direcionado para a consolidação do Corretor de Seguros como o provedor de proteção securitária e de soluções diversas, inclusive, para o planejamento financeiro das pessoas e das empresas.

A expectativa é de que mais de cinco mil profissionais do mercado, a grande maioria Corretores de Seguros, inclusive do Rio de Janeiro, estarão presentes.

A EXPOSEG terá 24 estandes e mais a “Estação Futuro Seguro”, que funcionará como uma praça da inovação, com seis lounges, de 15 metros quadrados.

Além da EXPOSEG e do Congresso técnico – que reunirá personalidades do mercado de seguros e de outros segmentos, além de renomados palestrantes, lideranças do setor e autoridades – haverá ainda três shows com artistas consagrados: o primeiro, logo após o jantar de abertura do Congresso; outro no segundo dia; e o terceiro, no encerramento, que será também em comemoração ao “Dia do Corretor de Seguros” (12 de outubro).

Haverá ainda o sorteio de seis carros, 10 notebooks e uma Scooter, entre outras novidades.

As inscrições para o 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e a EXPOSEG serão abertas no início de 2024.

23º CONGRESSO BRASILEIRO DOS
CORRETORES DE SEGUROS



Rio - 10 a 12 de outubro de 2024

Mudanças climáticas: cresce relevância do seguro

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) participou, na primeira semana de dezembro, de importantes painéis e de encontros bilaterais durante a Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas, COP 28, realizada em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos. “As lideranças começaram a reconhecer a importância de abordar os desafios apresentados pelas mudanças climáticas e eventos catastróficos por meio da implementação de estruturas de seguro, visando uma gestão de risco mais eficaz”, comemorou o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, que participou de vários debates sobre o tema, ao lado da diretora de Sustentabilidade e Relações de Consumo da Confederação, Ana Paula de Almeida.

Nesses eventos, foi enfatizada a relevância do mercado de seguros como um parceiro crucial na construção da resiliência diante da transição climática, abrangendo desde a necessidade de ampliar os instrumentos para mitigar os impactos das catástrofes climáticas até o desenvolvimento de produtos sustentáveis e ecologicamente corretos, além da perspectiva de o setor atuar como financiador na agenda climática. “A discussão

a respeito da mitigação e sobre como lidar com as consequências dessas mudanças começa a considerar a percepção do papel do seguro. Isso mostra que temos um grande trabalho a fazer envolvendo o setor nas discussões e colocando-o nessa agenda”, frisou o executivo.

Essa foi a primeira vez que a indústria seguradora se fez presente em uma Conferência do Clima. Durante essa participação inédita, de acordo com Ana Paula, uma das maiores intenções era construir um hub de conhecimento para as questões relacionadas às mudanças climáticas que impactam diretamente o setor de seguros. Reconhecido por sua expertise em gestão de riscos e pela habilidade de conferir inteligência aos dados, o setor desempenha um papel fundamental na construção da resiliência e na busca por justiça climática.

Durante o encontro, foi apresentado pela CNseg o “Seguro Social Contra Catástrofe”. Segundo a entidade, esse é “um importante instrumento de proteção e amparo financeiro para a população mais vulnerável a desastres provocados por chuvas, inundações, alagamentos ou desmoronamentos”.

Pela proposta apresentada ao governo, o seguro proporcionaria uma indenização emergencial de até R\$ 15 mil e auxílio funeral para vítimas de calamidades públicas. “Há uma curiosidade para ver como isso será desenvolvido no Brasil, pois seremos pioneiros neste tipo de produto de seguro. Embora existam modelos similares em outros países, o foco brasileiro está em atender as famílias e não a infraestrutura pública. Certamente teremos uma boa experiência que vai repercutir para outras nações”, pontuou Oliveira.



Dyogo Oliveira: discussão sobre como lidar com as consequências dessas mudanças começa a considerar o papel do seguro.

Fenaprevi cria ferramenta que facilita consulta

O site da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi disponibiliza novo painel interativo que permite explorar os resultados da pesquisa lançada recentemente “A Percepção dos Brasileiros sobre a Necessidade de Proteção e Planejamento: o Papel dos Seguros e da Previdência”.

Segundo a Federação, essa pesquisa, foi encomendada ao Instituto DataFolha e apresentada no fim de outubro, já está na segunda edição (a primeira é de 2021). A intenção foi mapear o sentimento do brasileiro em relação à necessidade de se proteger, planejar seu futuro financeiro, projetar como irá se sustentar na aposentadoria, além de sua atual visão acerca dos produtos do segmento, como previdência privada e seguros de pessoas.

O dashboard disponibiliza a consulta aos dados da pesquisa por meio de uma interface dinâmica que também conta com vetores, gráficos e tabelas, e cujos indicadores podem facilmente ser verificados por meio da aplicação de filtros diferenciados, pelo cruzamento de informações e da obtenção de recortes específicos, conforme o interesse de quem interage com a ferramenta. “Desde o início, nosso objetivo foi garantir a melhor experiência para os usuários no consumo da pesquisa, que está tão rica em informações do ponto de vista social e para o nosso mercado”, explica Beatriz Herranz, diretora-executiva da FenaPrevi.

Para conhecer o dashboard, acesse: <https://fenaprevi.org.br/publicacoes/pesquisa-fena-previ-datafolha>

Judicialização é grande desafio para planos de saúde

A diretora Executiva da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Vera Valente, participou, dia 30 de novembro, do 6º Seminário Jurídico de Seguros, em Brasília, promovido pela Escola Nacional de Formação e Aperfeiçoamento de Magistrados (Enfam) e pela Revista Justiça & Cidadania, com apoio da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).



Vera Valente: Em 2022, realizamos 1,8 bilhões de procedimentos, entretanto, esse sistema corre risco real de colapsar.

Durante o painel “Questões judiciais complexas na saúde suplementar”, mediado pelo ministro do Supremo Tribunal de Justiça (STJ), João Otávio de Noronha, Vera Valente falou sobre a importância da saúde privada para a economia do país, que hoje movimenta 4,8 milhões de empregos e atende com qualidade quase 51 milhões de brasileiros.

Além disso, 83% das receitas dos hospitais privados e 88% dos laboratórios vêm dos planos de saúde. “Ou seja, sem operadora, não existe saúde privada no Brasil. Só em 2022, realizamos 1,8 bilhões de procedimentos, entretanto, esse sistema corre risco real de colapsar. Temos uma sequência de resultados de prejuízos operacionais, onde somente em 2022, fechamos com menos 11 bilhões. A conta não está fechando”, afirmou a executiva.

Vera Valente apontou vários fatores que impactam a sustentabilidade do setor, como o aumento dos custos das tecnologias; a judicialização; a interferência legislativa exemplificada pela Lei nº 14.454/22, que tornou exemplificativo o rol da ANS, as alterações regulatórias; e as fraudes. Conforme estudo da Ernst & Young para o IESS, as fraudes resultaram em perdas de até R\$34 bilhões para os planos de saúde em 2022.

O encontro reuniu os ministros do STJ, João Otávio de Noronha e Antonio Saldanha Palheiro; o presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Paulo Rebello; além de dirigentes das companhias de saúde suplementar e atuária para dialogar sobre a

regulação do setor e suas particularidades jurídicas.

Estudo da FenaCap projeta futuro da Capitalização

Pesquisa desenvolvida pela FenaCap (Federação Nacional de Capitalização), mapeou novas possibilidades de expansão para o setor, considerando informações atuais e propostas apresentadas recentemente no PDMS (Plano de Desenvolvimento do Mercado Segurador).

O estudo “Estimativa de Mercado para Capitalização” indica possibilidades para todas as seis modalidades comercializadas atualmente e apresenta propostas para que o setor possa alcançar uma arrecadação três vezes maior do que a atual, totalizando R\$ 89 bilhões, por ano. A projeção apresenta ainda a possibilidade de as reservas técnicas chegarem a R\$ 100 bilhões até 2026 e, entre resgates e sorteios, o valor pode ultrapassar R\$ 64 bilhões.

Segundo o presidente da entidade, Denis Morais, esse estudo é um marco de extrema relevância para o setor, pois permitirá o desenvolvimento de novos negócios para o mercado de Capitalização. “Este horizonte de três anos foi definido para evidenciar quão rápido pode ser o crescimento, caso estratégias de crescimento sejam implementadas pelas empresas. O material reforça ainda pilares importantes como a inclusão social e traz insumos importantes sobre o perfil e visão dos nossos clientes, permitindo o desenvolvimento

de produtos cada vez mais em linha com as necessidades atuais”, comenta Morais.

Ao todo, foram envolvidas, direta e indiretamente, mais de 100 pessoas, entre empresas associadas e instituições do setor, ao longo de mais de seis meses de trabalho.

Aconseg-RJ destaca encontros com seguradoras

Associadas da Aconseg-RJ tiveram dois encontros relevantes com seguradoras parceiras. Em ambos os casos, o objetivo foi melhorar, ainda mais, o atendimento prestado aos Corretores de Seguros e segurados, além de estreitar laços.

O primeiro deles foi realizado nos dias 23 e 24 de novembro, no Rio de Janeiro. Na ocasião, as cinco assessorias da Aconseg-RJ parceiras da seguradora da Bradesco Auto Re foram recebidas pela equipe de executivos da companhia, liderada pelo diretor-presidente, Nei Dias, e o diretor comercial, Leonardo Freitas.

Os dirigentes das assessorias visitaram as instalações da seguradora e do Instituto de Pesquisa.

Todos os líderes foram unânimes em atestar a qualidade do evento e das atividades realizadas, visando aprimorar, ainda mais, o atendimento aos corretores e aos segurados.

O segundo encontro foi promovido pela Allianz, em São Paulo, no dia 13 de dezembro.

Neste caso, dirigentes da Aconseg-RJ e das assessorias associadas parceiras da Allianz Seguros, foram recebidos na sede da companhia, pelo CEO-Presidente, Eduard Folch Rue, e por Karine Barros, diretora Executiva Comercial Brasil, e Livia Prata, diretora Comercial RJ/ES.

O evento intitulado “Encontro Assessorias – Time de Ouro Joga Para Ganhar”, foi elaborado com conteúdos exclusivos para as assessorias. Além de fortalecer o relacionamento, a reunião também foi um momento de celebração. Tudo foi providenciado pela seguradora, passagens, hospedagem, deslocamentos proporcionando aos participantes um evento de muita qualidade.



Denis Morais: horizonte de três anos foi definido para evidenciar quão rápido pode ser o crescimento do setor.

A grande celebração dos Corretores de Seguros

Organizado pelo Sincor-RJ, o jantar em comemoração ao “Dia do Corretor de Seguros” foi realizado, dia 27 de outubro, no late Clube do Rio Janeiro, local que já se tornou tradicional para celebrar o evento mais importante do ano para a categoria. Mais uma vez, o encontro reuniu mais de mil Corretores de Seguros acompanhados por seus familiares, além de executivos das seguradoras e representantes do Sindicato.

O evento contou com o patrocínio das seguradoras Assim Saúde, AXA, Bradesco Seguros, CAPEMISA, Centauro On, Extramed, HDI, Icatu Seguros, Liberty, MAG, Mapfre, Porto Seguro, SulAmérica, Tokio Marine e Zurich.

Como sempre, houve diversos sorteios de brindes e os presentes foram caprichados, incluindo vouchers de R\$ 800,00 a R\$ 3 mil em diferentes lojas, televisão, assistente virtual Alexa, fritadeira elétrica, malas de viagem, kits com cadeira de praia, conjunto para churrasco e garrafa térmica, aspirador, cafeteira, celular e mochilas equipadas com kit queijo e copo Stanley.

Os sorteios foram feitos pelos próprios representantes das seguradoras que levaram seus brindes para a festa.

O primeiro a se apresentar foi Fábio Maia, diretor da Assim Saúde, que subiu ao palco e falou para o público presente: “Quero agradecer mais um ano de sucesso e parceria de vocês, Corretores de Seguros, que confiam na nossa empresa e levam nossos produtos para seus clientes. Foi assim que nos tornamos a terceira maior operadora do Rio. Parabéns pelo dia de hoje, corretores de seguros”, exclamou Maia.

Em seguida, os executivos Vitor Gonçalves, Thiago Rocha e Karen Nichel, dos segmentos de Vida e Previdência e Saúde da Bradesco Seguros, subiram ao palco para parabenizar os Corretores de Seguros.



Clima de alegria e muita confraternização marcou evento.

Além deles, esteve presente Abílio Riomar, da Bradesco Auto. Todos eles destacaram que a categoria “tem muito a comemorar e celebrar essa data”.

A Tokio Marine também marcou presença. A gerente de Vida da companhia, Cristina Regis, fez questão de felicitar os Corretores de Seguros presentes. “Sem vocês não conseguiríamos existir e nem produzir. Queremos agradecer o trabalho de longo tempo com vocês e dizer que é um prazer estar aqui para festejar essa noite”, frisou.



Corretores e familiares comemoraram muito a data especial.



Presença feminina foi predominante na festa.

A SulAmérica foi representada pela diretora Comercial, Solange Zaquem, que destacou a importância da parceria da seguradora com os Corretores de Seguros e agradeceu a oportunidade de estar participando da comemoração do dia que homenageia a categoria. “Vocês são grandes parceiros da SulAmérica e é muito bom estar aqui”, salientou.

Já a Capemisa esteve representada pelo gerente regional, Leonardo Balbino e outros integrantes de sua equipe. Eles igualmente destacaram a satisfação de estarem ao lado de Corretores de Seguros parceiros na comemoração de uma data tão importante para a categoria. Frisaram ainda o quanto esses profissionais são fundamentais para o desenvolvimento do mercado em bases sólidas. Em nome da diretoria comercial da Capemisa, quero desejar parabéns a todos os corretores aqui presentes”, salientou Balbino.

Representantes da MAG entraram no palco logo em seguida para anunciar o sorteio de kits.



Show do grupo “Anjos da Noite” finalizou o evento em grande estilo.

“É um prazer nosso estar aqui representando a MAG. Parabéns a todos os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro”, pontuou o gerente da seguradora, Vinicius Brandão.

Pela HDI Seguros, estava presente a gerente Leila Nogueira, que saudou, em tom de brincadeira, o Corretor Luís Fernando, que foi sorteado e ganhou uma cafeteira Nespresso. “Espero que você tome um cafezinho bem gostoso e lembre da HDI Seguros”.

Já o diretor da Porto Seguro, Marcos Silva, e sua equipe sortearam uma super mochila, que carregava um kit queijo e um copo Stanley, um voucher de R\$3 mil e um celular Samsung modelo S21. Silva enfatizou o quanto os Corretores de Seguros têm ajudado a companhia a se manter entre as líderes do mercado do Rio de Janeiro.



Antes do jantar e do show, houve tempo para muito networking.

CORRETORA

Entre os Corretores de Seguros presentes, estava Geneci Fátima, que disse ter “amado” o evento realizado pelo Sincor-RJ. “Vejo que cada vez mais os Corretores estão unidos em prol de crescimento e qualificação. Vale ressaltar que esse crescimento e união ocorrem também em consequência dos eventos mensais no Sincor-RJ, com a nossa Líder Claudia Deveza que muito vem abrilhantando e fortificando nossa classe junto com os demais líderes do mercado de seguros. No jantar dos Corretores alegria foi contagiante entre todos sindicalizados e nossos parceiros e quando existe união de classe faz toda a diferença. Que felicidade a minha de poder participar desse grande evento”, frisou.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

Encontro esclarece dúvidas sobre contabilidade e tributação



Affonso D'Anzicourt: Para quem tem receita de até R\$ 180 mil ao ano, adotar o Simples Nacional é a melhor escolha.

Affonso D'Anzicourt: Para quem tem receita de até R\$ 180 mil ao ano, adotar o Simples Nacional é a melhor escolha

O Sincor-RJ promoveu, dia 23 de novembro, em seu auditório, palestra do consultor para assuntos contábeis e tributários, Affonso D'Anzicourt, e de Mariana Valdiero, especialista em tributação e transformação de empresas. O tema do encontro foi "Vantagem na transformação da pessoa física em pessoa jurídica e optando pelo Simples Nacional".

A proposta, segundo D' D'Anzicourt, foi mostrar aos Corretores de Seguros os benefícios de se atuar como pessoa jurídica e o passo a passo para fazer essa transição.

O auditório ficou lotado de profissionais, que levaram suas diversas dúvidas sobre contabilidade e tributação.

Mariana explicou que as facilidades oferecidas pelo sistema de tributação Simples Nacional, no qual a categoria está inserida, são vantajosas. "Para quem tem receita de até R\$ 180 mil ao ano, ou seja, R\$ 15 mil por mês, adotar o Simples Nacional é a melhor escolha, porque a alíquota de imposto é de 6% em cima do faturamento. O mesmo valor para pessoa física é progressivo e pode chegar a 27,5% em cima

da receita. É uma diferença gritante", explicou a especialista.

D'Anzicourt lembrou que a inserção da categoria na lista de pessoas jurídicas enquadradas no Simples Nacional foi uma importante conquista obtida pelo Sincor-RJ, com forte apoio e ajuda de seu presidente, Henrique Brandão. O ingresso de Corretores na lista do Simples Nacional também garante benefícios tributários dos profissionais junto às seguradoras, que não precisam recolher impostos da pessoa jurídica tributada dentro do sistema.

As dúvidas e perguntas dos Corretores presentes no encontro giraram em torno das dicas para migrar de pessoa física para jurídica. E feito esse processo, como proceder para ingressar no Simples Nacional. Questões relacionadas ao recolhimento de INSS pela empresa, os índices de pró-labore e o preço que se paga para abrir uma empresa também foram temas comentados pelos especialistas e público. Segundo D'Anzicourt, são necessários cerca de R\$ 1.800 para abrir um CNPJ com o intuito de atuar como Corretora de Seguros, já incluindo taxas e certificado digital.

"Foi um encontro muito proveitoso, com uma conversa muito agradável e elucidativa. Importante ressaltar as mudanças de regras vindas do governo federal. A partir do ano que vem, por exemplo, todos os meses o contador terá que informar a saída em conta corrente. Antes colocava-se em uma só conta e no final do ano informava-se tudo. Mas ninguém precisa se preocupar com essa regra nova, é só ter organização", explicou o consultor.

D'Anzicourt também fez questão de ressaltar que as consultas para associados do Sincor-RJ estão disponíveis para agendamento por meio do e-mail do Sindicato.

Antes da pandemia, os atendimentos aconteciam segunda e quarta, na sede do Sincor, no Centro do Rio.

Agora, podem ser agendados via e-mail e, dependendo da complexidade, é possível marcar um encontro presencial com os Corretores. "É um assunto sobre o qual os Corretores demonstram muito interesse, porque realmente contabilidade e tributação são temas complexos. Quando não são adotadas corretamente, os Corretores podem ter muitos prejuízos. É preciso ficar atento".

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

Zurich Residência

Se o lar é onde uma pessoa precisa sentir segurança, seu cliente precisa conhecer o nosso seguro.

O seguro residencial da Zurich possui um amplo portfólio de coberturas, pacotes de assistências 24 horas, e ainda oferece serviços sustentáveis conectados com as novas demandas.

Saiba mais:

- Indenização pelo **valor de novo** disponível automaticamente em todas as contratações, **sem custo e cláusula adicional**.
- Cotação simplificada por meio do Multicálculo Residencial do Agger ou TEx.
- Cobertura para placas solares e carregador de carro elétrico ou híbrido.
- Cobertura básica de incêndio que inclui danos por fumaça proveniente de incêndio fora do imóvel.
- Descarte ecológico de restos de obras, entulhos, eletrodomésticos e eletrônicos fora de uso.
- Assistência 24 horas, incluindo eletricista, chaveiro, encanador, entre outros.

Tem ainda esta supervantagem:

cliente do seguro Automóvel que também tem o Residência garante, ao optar por uma oficina referenciada, o dobro de desconto na franquia, acumulando R\$ 800!



Acesse o QR Code, saiba mais sobre o Zurich Residência e impressione seus clientes.



ZURICH

Balanço de 2023 é positivo para Aconseg-RJ e associadas

Final de ano é tempo de pensarmos no que fizemos no período de 12 meses e o que programar e esperar para o próximo ano. No nosso caso, eu tenho absoluta convicção que o balanço de 2023 não só é positivo como superou todas as expectativas.

O ano transcorreu sem grandes sobressaltos facilitando o andamento da economia do país. A consequência disso é que as portas se abriram para novos negócios, renovando o ciclo virtuoso das operações de seguros.

A produção da Aconseg-RJ atingiu R\$ 2,3 bilhões, operamos com mais de 5 mil corretores e as assessorias filiadas à Aconseg-RJ responderam pela produção de mais de 60% de seguro Auto no Estado do Rio de Janeiro. São números expressivos que dão a correta dimensão da nossa representatividade, pujança e importância.

Daqui por diante, em 2024, e nos próximos anos, a tendência é aumentar ainda mais todos esses dados numéricos em função de muitas variáveis positivas que criarão um ambiente econômico favorável para o segmento de seguro.

A tecnologia, por exemplo, entrou definitivamente na atividade seguradora, trazendo benefícios imensos tanto para as seguradoras, quanto para os corretores e segurados. Os procedimentos burocráticos serão cada vez mais reduzidos, gerando agilidade e simplificação das nossas operações. Várias inovações introduzidas nos produtos das companhias trarão atrativos e facilidades que chamarão a atenção dos consumidores e estimularão as vendas.

As famílias estão mais preocupadas com a proteção dos seus, bem como do seu patrimônio. Os seguros de vida cresceram muito, conforme demonstram os dados do IRB (RE). O segmento Vida ampliou em R\$ 3,2 bilhões o seu faturamento nos nove primeiros meses de 2023 na comparação com o mesmo período do ano passado. De janeiro a setembro, o segmento acumulou alta de 7,5% nos prêmios emitidos e impulsionou o faturamento total do setor de seguros, que chegou a R\$ 139,6 bilhões

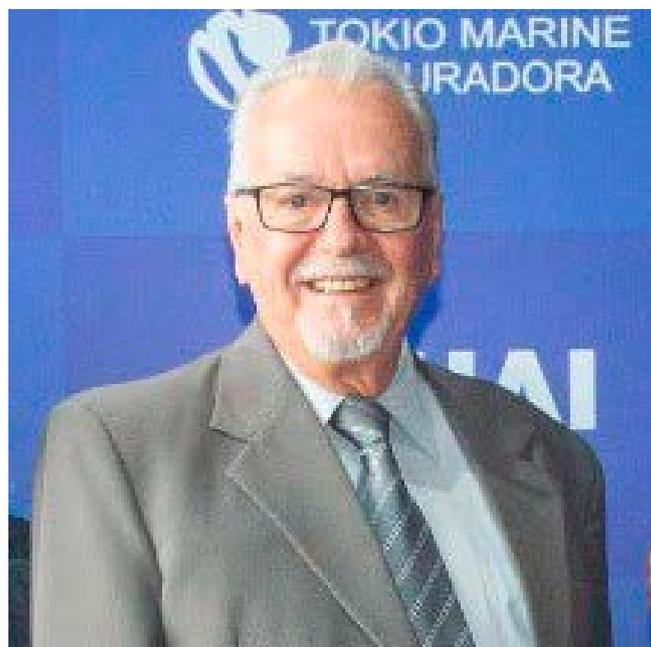
nos nove primeiros meses de 2023, segundo o Boletim IRB+Mercado de novembro desse ano.

O seguro saúde se fará cada vez mais necessário em virtude da performance insuficiente do SUS. No seguro AUTO a cada dia uma novidade está sendo anunciada com benefícios para o segurado; o residencial também segue trajetória crescente graças ao home office e a cultura do cuidar do bem patrimonial desenvolvida durante a pandemia. Os seguros agrícolas se demonstram importantes aliados dos agronegócios no enfrentamento às mudanças climáticas que se aceleram a cada ano.

Enfim, há todo um contexto favorável ao crescimento do seguro no Brasil. Temos muito a explorar e prospectar no próximo ano.

É por isso, que seguimos otimistas quanto ao cenário em 2024 e aproveitamos a oportunidade para desejar a todos os nossos corretores, seguradoras e entidades parceiras e segurados um Feliz Natal e um Ano Novo de paz, saúde e, claro, muitas possibilidades de negócios.

***Joffre Nolasco é presidente Aconseg-RJ**





Humana. Digital. Innovadora.





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**