



# Revista Previdência & Seguros



ANO 82 • Nº 682 • JANEIRO/FEVEREIRO DE 2022

SINCOR-RJ

**Tragédia em Petrópolis:  
Sincor e Corretores apoiam vítimas**

**Vem aí mais uma edição do ENCONSEG**

# Corretor, prepare-se para o mercado com a Universeg.

Conte com a plataforma de treinamento pensada especialmente para ampliar seus conhecimentos e prepará-lo ainda mais para os desafios do mercado.

universeg

Acesse\* e confira:



\*Acesso exclusivo para Corretores cadastrados à Bradesco Seguros.

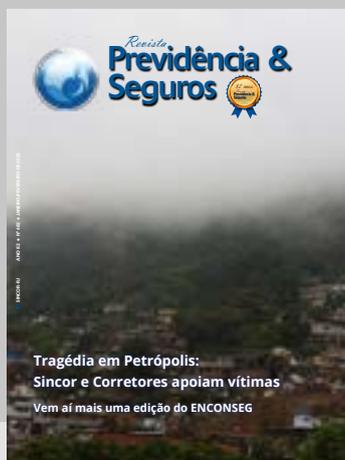
**Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.**

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

Acesse também o Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.  
[@comvocecorretor](https://www.instagram.com/comvocecorretor)



**bradesco**  
seguros



## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

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

### Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão  
Nilson Garrido Cardoso

### Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho  
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

### Delegacias Regionais

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

### Delegados Regionais

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

### Representações

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

### Redação

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

## Nesta edição

### CAPA

8

O Sincor-RJ e os Corretores de Seguros estão atuando em plena sinergia para prestar todo o apoio necessário aos segurados atingidos pelos desabamentos e inundações que provocaram mais de 200 mortes e elevadas perdas patrimoniais em Petrópolis.

Diversas ações foram adotadas. O Sindicato reservou a sua delegacia na região para servir de apoio aos Corretores de Seguros locais e atender também a segurados.

Diversas seguradoras também montaram esquemas especiais de atendimento aos clientes que tiveram perdas patrimoniais, especialmente donos de carros e residências destruídos, e aos familiares de segurados mortos.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o novo presidente da HDI, Eduardo Dal Ri, destaca que, com a mudança cultural provocada pela necessidade do distanciamento social, haverá novos riscos e as consequências disso serão a diversificação e a necessidade de desenvolvimento de novos produtos e soluções, o que deve trazer boas oportunidades para os corretores.

### EVENTO

12

Após quatro anos, vem aí uma nova edição do ENCONSEG, com muitas novidades para os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro.

### REGULAÇÃO

18

A Susep vai rever a Circular 642/21, norma que acabou com a obrigatoriedade da cobertura provisória nos seguros de danos. Uma nova medida será publicada em breve.

### MERCADO

20

O mercado de seguros voltou a apresentar crescimento expressivo em 2021. O setor registrou avanço na faixa de dois dígitos, algo que muitos poucos segmentos econômicos alcançaram no ano passado.

# Tragédia em Petrópolis: Sincor-RJ apoia ações dos Corretores



Foto: Mirian Fichtner

Os Corretores de Seguros, mais uma vez, agiram com celeridade, oferecendo total amparo e a necessária proteção para os segurados atingidos pela tragédia de Petrópolis, com 204 mortes confirmadas até o dia 24 de fevereiro, além de grandes perdas patrimoniais.

Claro que é imensurável a dor provocada pela perda de familiares.

Em alguns casos, famílias inteiras foram dizimadas pelas inundações e desabamentos provocados pelas chuvas. E nada que se possa dizer é capaz de amenizar o sofrimento.

Contudo, é exatamente nesses momentos que o trabalho realizado pelo Corretor de Seguros se sobressai ainda mais. Pois, além da ação realizada pelos incansáveis bombeiros, equipes de resgate e profissionais da saúde, é fundamental que as perdas patrimoniais sejam repostas o quanto antes e que as devidas indenizações pelas mortes possam ser liberadas com rapidez.

E aí que surge o Corretor de Seguros, pronto para interceder junto às seguradoras, recolher a documentação necessária dos segurados, orientar, aconselhar e abraçar os clientes atingidos.

Aliás, como destacamos na matéria de capa desta edição, o setor de seguros, especialmente os Corretores, foi um dos primeiros a ativar um plano emergencial na região.

O Sincor também vem atuando nesse contexto. Oferecemos, desde o primeiro momento, total apoio aos Corretores que atuam em Petrópolis ou que têm clientes na região.

Essa ação sinérgica entre profissionais e o Sindicato tem sido primordial, pois a demanda dos segurados não parou de chegar desde o dia da tragédia.

Até porque Petrópolis é um dos municípios onde há maior consciência sobre a importância do seguro, o que se reflete diretamente na atuação da categoria. É um local onde a contratação de seguro é muito valorizada.

Não por acaso, levantamento feito pelo Sincor apurou que, em poucos dias, mais de 850 reclamações de sinistros já haviam sido feitas em decorrência da catástrofe de Petrópolis. Desse total, a grande maioria é relacionada a seguros de veículos, com muitas perdas totais.

Contudo, é também significativo o número de sinistros em residências, no comércio e relacionados aos seguros de vida.

Utilizamos a nossa estrutura na cidade, instalada na delegacia do Sincor-RJ, como centro de apoio à população local, inclusive aos segurados que não conseguiram encontrar o seu Corretor, pelo fato deste profissional ou seus familiares ter sido, de alguma forma, atingida pela tragédia.

Asseguro que faremos tudo que for possível para dar um pouco de conforto e tranquilidade aos petropolitanos. Afinal, essa é a grande missão do Corretor de Seguros e, claro, também do nosso Sindicato.

Henrique  
Brandão

**PRESIDENTE**

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

PARCERIA

SINCOR RJ

**MAG**  
SEGUROS  
GRUPO MONGERAL  
LEGON

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



Vender cada vez  
**mais e melhor**



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



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

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



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

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

\* Verificar todas as informações e critérios detalhados no site do HUB Comercial.

# Pandemia trouxe muitos desafios para o setor



**Mudança cultural provocada pelo distanciamento social traz novos riscos**

A pandemia trouxe muitos desafios para o setor. No entanto, estimulou um cenário de aceleração, e o mercado passou a atuar ainda mais fortemente com tecnologia e inovação. A afirmação é do novo presidente da HDI, Eduardo Dal Ri, que, nesta entrevista exclusiva, mostra um cenário positivo para o setor e ressalta a importância do Corretor de Seguros.

**P&S** - Qual a sua avaliação sobre o desempenho do mercado em 2021 e o que espera desse mercado para 2022?

**Eduardo Dal Ri** - Nós, aqui na HDI, estamos sempre atentos às possibilidades que se adaptam ao nosso mercado e buscando novas formas de melhorar e aprimorar a experiência do cliente, do corretor e dos demais parceiros. Nesse cenário, podemos afirmar que a pandemia trouxe muitos desafios para o nosso setor. No entanto estimulou um cenário de aceleração – também conferido em 2021 –, no sentido de que todo o mercado passou a atuar ainda mais fortemente com tecnologia e inovação – e, no caso da HDI, isso ajudou a aprimorar a excelência do nosso atendimento aos públicos que citei acima.

Acreditamos que, em 2022, esse ainda seja o caminho para qualquer seguradora que deseje se manter forte num mercado que está cada vez mais exigente e competitivo. Além disso, com a mudança cultural provocada pela necessidade do distanciamento social, teremos novos riscos

e a consequência disso são a diversificação e a necessidade de desenvolvimento de novos produtos e soluções – o que deve trazer boas oportunidades para os corretores.

Paralelamente a isso, temos percebido uma nova consciência do consumidor em relação à importância de proteger seus bens e família, também como efeito da pandemia. Essa tendência nos direciona para a diversificação e a customização de produtos.

**P&S** - Quais carteiras apresentam maior potencial para a atuação do Corretor no novo contexto pós-pandemia? A HDI aposta em quais segmentos para atuação em parceria com o Corretor?

**ER** - Acreditamos que o seguro de vida se manterá em destaque em 2022. Isso porque, segundo dados da Susep, até dezembro de 2021 o produto registrou crescimento superior a 17% em relação a 2020. Além disso, a contratação de seguro residencial – com opções de coberturas e assistências que foquem a comodidade do segurado e do seu ambiente de trabalho em casa – também poderá estar entre as opções mais procuradas. Como disse antes, percebemos que a pandemia trouxe uma nova consciência para o consumidor e os produtos relacionados aos seus bens e família devem seguir com forte crescimento no ano.

**P&S** - Há espaço para oferta de seguros e planos populares, com preços acessíveis para as camadas mais pobres da população? A HDI tem algum projeto para oferecer aos corretores de seguros?

**ER** - Sim, temos o HDI Auto Básico, que pode ser até 25% mais em conta do que a opção tradicional e foi criado com o intuito de popularizar o acesso ao seguro de carros no Brasil.

Em resumo, o produto oferece cobertura para colisões, roubo/furto e incêndio; proteção de acessórios e vidros; carro reserva e uma série de assistências que podem ser acionadas 24 horas, como guincho, chaveiro e autossocorro.

Além disso, vale destacar que o consumidor poderá contar com o pronto atendimento oferecido pela HDI a todos os clientes. Com uma variedade de canais digitais à disposição, em poucos toques ou cliques é possível acionar coberturas e assistências para solucionar imprevistos.

**P&S** - Quais projetos estão sendo avaliados e podem ser implantados pela HDI para apoiar os corretores de seguros nos próximos meses, principalmente diante da necessidade de a categoria se reinventar no pós-pandemia?

**ER** - Nós, da HDI, temos investido em diversas frentes para apoiar nossos corretores durante esse período de pandemia. Lançamos, em junho de 2021, um 0800 exclusivo para o corretor, com uma jornada de navegação fluida e direta, e um time capacitado que entende da necessidade do corretor, tanto para assistência como para sinistro.

No acionamento de assistência por meios digitais, fomos pioneiros e contamos com um grande volume de utilização dos corretores em nosso WhatsApp. Agora em fevereiro de 2022, estamos lançando um pacote de melhorias com base em pesquisas e feedbacks que os corretores nos enviaram.

No acompanhamento dos serviços, criamos um processo, complementar à célula de monitoramento, com o objetivo de atuar de forma mais ágil e com maior autonomia em atendimentos de maior complexidade.

Queremos dar todo o suporte para fortalecer ainda mais nossa parceria com os corretores, que são essenciais para a nossa indústria.

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

**ER** - O mercado do Rio de Janeiro é muito importante para nós e estamos otimistas com a possibilidade de negócios na região, principalmente devido aos novos investimentos que estão por vir. Isso porque existe um programa do governo chamado "Pacto RJ", que reservou R\$ 7,5 bilhões para 11 obras de infraestrutura, além disso, outros R\$ 26 bilhões da Secretaria de Desenvolvimento Econômico serão destinados à construção de uma térmica, modernização de campos de petróleo, entre outras benfeitorias.

**P&S** - O grupo pretende aumentar ainda mais os investimentos na capacitação dos corretores de seguros?

**ER** - Com certeza. Seguimos firme no propósito de ser uma empresa ainda mais centrada na capacitação dos Corretores, visando a excelência no atendimento ao cliente. Temos um compromisso com os profissionais que contribuem para o crescimento sólido do setor de seguros.

Para isso, pretendemos manter a diversificação de produtos e serviços, a fim de atender às necessidades de diversos públicos e, com isso, ampliar as oportunidades para os Corretores.

Pretendemos seguir com a adoção de melhores práticas para oferecer o que há de melhor no mercado, com o objetivo de apoiar o papel consultivo do Corretor – inclusive com treinamentos específicos, para que o profissional vá muito além da venda.

Continuamos atentos às discussões e novidades do mercado com o intuito de refletir em nossos produtos e serviços o que é mais importante para todos: soluções inovadoras, integração com as necessidades do consumidor e desenvolvimento contínuo dos negócios.

**P&S** - Seguros e planos de saúde totalmente online são uma realidade próxima na HDI?

**ER** - Sim, com certeza. A HDI investe continuamente na digitalização para ganhar agilidade e facilitar o dia a dia de Corretores e segurados. Todo o nosso processo de kit já é 100% digital há anos.

**P&S** - O setor tem imensa capacidade ociosa, principalmente pela falta da disseminação de cultura do seguro. O que pode ser feito para corrigir esse gargalo?

Para que possamos manter o setor crescendo, é preciso adaptar não somente produtos, mas também serviços e processos, com o objetivo de oferecer cada vez mais comodidade e agilidade. Mudanças de cenário são oportunidades para inovar e fazemos isso sempre com o olhar atento às necessidades dos clientes e do mercado como um todo.

# Mercado se mobiliza para amparar Petrópolis



Foto: Fernando Frazão/Agência Brasil

Era pouco mais de 16h quando a chuva começou no último dia 15 de fevereiro, em Petrópolis. A população se preparava para finalizar o expediente ou buscar seus filhos na escola, quando o temporal se intensificou. Nas seis horas seguintes, acabou chovendo mais do que o esperado para o mês de fevereiro inteiro. O rastro de destruição na movimentada Região Serrana do Rio, cercada de morros e encostas, foi inevitável. As ruas do Centro da cidade se transformaram em rios, pessoas se agarravam onde podiam para não serem arrastadas, balcões e produtos de lojas ficaram boiando e

um número impressionante de carros foram levados por cachoeiras de lama.

Conforme as buscas avançam, o número de vidas perdidas só cresce. No fechamento desta edição da Revista, já passava de 200 pessoas mortas, além de mais de 100 desaparecidas, sem contar a quantidade de lojas, residências e automóveis devastados.

Com tantas perdas causadas pela tragédia, o setor de seguros (tanto seguradoras quanto Corretores de Seguros) foi um dos primeiros

a ativar um plano emergencial na região. A demanda dos segurados por análise de sinistros e atendimentos variados não para de chegar.

Desde o dia seguinte à catástrofe, os Corretores de Seguros têm se prontificado a prestar apoio à população da cidade, afirma o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Ele diz que Petrópolis é um dos polos mais importantes do estado do Rio em termos de negócios para a categoria. É uma região em que a contratação de seguro é valorizada.

Até o último levantamento feito pela entidade, mais de 850 reclamações de sinistros já haviam sido feitas no município.

Mais de 90% delas relacionadas a seguros de automóvel. Há também sinistros envolvendo seguros residenciais, riscos comerciais e de vida.

“Petrópolis é o lugar onde o Corretor faz mais seguro, é uma população muito consciente. A demanda está muito grande na região. Estamos usando a nossa estrutura na cidade, que é a delegacia do Sincor-RJ, como centro de suporte, caso um segurado não consiga encontrar seu

Corretor, que pode ter tido problema também nessa tragédia”, ressalta Brandão.

As seguradoras também estão envolvidas, enviando colaboradores ao local e equipes de reboque para agilizar sinistros e minimizar as perdas da população, pontua o presidente do Sindicato das Seguradoras dos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo (SindSeg RJ/ES), Antônio Carlos Costa.



“O seguro nunca foi tão relevante para Petrópolis como agora.”

Segundo ele, a missão da entidade nesses casos é criar um elo entre as companhias para que todas estejam na mesma sintonia, buscando resolver os problemas dos segurados.

“A importância do seguro nunca foi tão relevante para a cidade de Petrópolis como agora. Nessas horas que pensamos como é importante contratar coberturas que nos protejam. E reafirmar que proteção veicular, por exemplo, não é seguro. Quem salva e protege nesses momentos é o seguro”, lembra Antônio Carlos.

Ele diz que, com a força tarefa das seguradoras, foi possível liberar um maior número de indenizações diárias para clientes que reivindicam perda total de veículos, por exemplo, o que tem facilitado também o trabalho dos Corretores.

O presidente do SindSeg RJ/ES observa que é complexo estimar o volume de sinistros



“Desde o dia seguinte à catástrofe, Corretores têm apoiado a população.”

oriundos dessa tragédia. Muitas pessoas afetadas pelo forte temporal, segundo Antônio Carlos, não tiveram cabeça nem tempo de pensar em acionar o corretor para recorrer à indenização.

“Pessoas que perderam suas casas ou tiveram a integridade física afetada não estão pensando no carro, a princípio. Só vamos saber a dimensão dessa tragédia daqui a algumas semanas. Sem contar que muitas oficinas de carros foram destruídas também, o que dificulta a reparação de veículos”, afirma Antônio Carlos, acrescentando que a indenização média para perda total de automóveis gira entre R\$ 40 mil e R\$ 50 mil. “Por aí já podemos ter uma base do volume de sinistros”.

O aprendizado que fica, segundo ele, é a importância de as seguradoras fortalecerem o serviço de assistência 24 horas aos segurados. “É um investimento que faz diferença. Há uma mudança clara quando comparamos momentos em que não se tinha essa prestação de serviço e agora, que as seguradoras já disponibilizam isso aos corretores e clientes”.

O diretor do Sincor-RJ, Mauro Backerini, que reside e atua como Corretor de seguros em Petrópolis faz alguns anos, diz que não há dúvida de que essa foi a maior tragédia que se abateu na cidade, superando a de 2011, que foi mais abrangente e devastou de forma mais

intensa outros municípios da Região Serrana, como Friburgo e Teresópolis.

Ele, que reside próximo ao Museu Imperial, um dos cartões postais da cidade, e a escolas de elite, relatou que, no momento do temporal, muitos pais estavam chegando para buscar seus filhos e tiveram que abandonar seus carros.

“Muitos veículos com valores acima de R\$ 100 mil foram levados na enxurrada. Por aí já podemos ter a dimensão do prejuízo, sem contar as vidas perdidas. Ainda não sabemos qual é a demanda real por seguro de vida e também por danos elétricos de equipamentos, já que o temporal veio acompanhado de muitos raios”, comenta o Corretor, que diz já ter sido contatado por vários clientes, a grande maioria buscando informações e suporte para sinistro por perda total de carro.

Backerini afirma que muitas seguradoras têm evitado incluir no seguro de residência cobertura para riscos de alagamento e desmoronamento.

Segundo ele, desde a tragédia de 1988, quando Petrópolis também sofreu com as chuvas, muitas companhias optaram por não oferecer mais essa cobertura, por conta do alto risco que a região oferece. “Acredito que poucas casas tenham direito à indenização por não ter esse tipo de risco incluído na apólice”.



Foto: Fernando Frazão/Agência Brasil

## Seguradoras



Foto: Fernando Frazão/Agência Brasil

As seguradoras montaram uma força-tarefa para dar suporte à população de Petrópolis. A Porto Seguro criou uma ação chamada Porto Socorro, que já resgatou mais de 500 veículos, tanto de clientes quanto não clientes, atuando em conjunto com a Defesa Civil e o Corpo de Bombeiros. A empresa ressalta que parte desses veículos foi retirada de dentro de rios, debaixo de escombros e subsolos alagados.

Segundo a Porto Seguro, não há prazo para a operação terminar nem limite de número de veículos resgatados. Além disso, os profissionais estão oferecendo outros tipos de ajuda, como a distribuição de donativos, remoção de entulho e auxílio geral à população. “A companhia segue com suas equipes no local, prestando todo o auxílio e atendimento necessários às pessoas atingidas pelas fortes chuvas que afetaram Petrópolis”, afirma Marcos Silva, diretor Comercial da companhia.

Já a Mapfre, em total solidariedade à situação de calamidade pública, informou que ativou um plano emergencial para atender os clientes afetados.

Até o fechamento desta edição, a companhia registrava 36 avisos de sinistros e 80 acionamentos de assistência. A ação integrada envolve as áreas de Provedores, Contact Center e Sinistros, com reforço dos atendimentos de peritos e inspetores visando acelerar a análise dos sinistros.

O plano de contingência da MAPFRE conta com o monitoramento em tempo real dos prestadores de serviço para acompanhar a situação na região. Outra ação realizada pela empresa foi o acionamento preventivo dos prestadores de serviço das cidades próximas, com o objetivo de reduzir o tempo de espera dos clientes.

Já a Bradesco Seguros montou uma operação de apoio à região. Além de uma equipe de resgate e retirada de automóveis, visando auxiliar as equipes de salvamento, a companhia atua com sua “Operação Emergencial” para agilizar a liquidação de sinistros, realizando o pagamento das indenizações aos segurados, envolvidos em tragédias naturais, no menor prazo possível, oferecendo suporte aos clientes e corretores da região atingida. Até o momento, foram registrados dezenas de avisos de sinistro de clientes dos seguros da empresa. “A Bradesco Seguros está solidária aos familiares das vítimas das chuvas em Petrópolis e tem se mobilizado em prol da arrecadação de donativos”, informou a seguradora, em comunicado.

### Comunicado da Susep

Veja o texto do comunicado publicado pela Susep, referente aos efeitos da tragédia em Petrópolis:

A Superintendência de Seguros Privados (Susep), tendo em vista as fortes chuvas que atingiram a cidade de Petrópolis, no Rio de Janeiro, e os consequentes impactos para toda a população local, se solidariza com a comunidade e informa que vem, em sintonia com as medidas anunciadas pelo governo federal para a prestação de socorro à região e às vítimas, acompanhando de perto e apoiando as iniciativas de mobilização do setor de seguros em ações de suporte às vítimas.

A Susep segue monitorando o cenário e cumprindo seu papel na regulação e supervisão do mercado de seguros, para resguardar os interesses dos consumidores e o cumprimento dos contratos.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

# Vem aí a 8ª edição do Enconseg

A oitava edição do Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg) está marcada para o dia 23 de setembro, e deverá ser a maior de todas. É o que promete o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Após quatro anos sem realizar o evento – a última edição foi em 2018 e a de 2020 foi cancelada em função da pandemia –, o Sindicato espera que os Corretores de Seguros compareçam em peso. Se na edição de 2018, foram 1.000 corretores presentes, na deste ano, a expectativa é de que o número chegue a 1.500.

O local do evento será o mesmo das outras edições: Expo MAG (antigo Centro de Convenções SulAmérica), na Cidade Nova.

E se depender do Sincor-RJ, os profissionais terão voz na organização do encontro.

No último dia 7 de fevereiro, os Corretores foram convidados a responder uma enquete (enviada por e-mail e também presente no site do Sindicato: <https://www.sincor-rj.org.br/pesquisaenconseg>) sobre o tema e palestrantes que gostariam de assistir no evento.



As opções listadas foram as seguintes: “As transformações no relacionamento com o cliente e o comportamento do consumidor”; “Tendências Phygital – o conceito que representa a fusão entre o mundo digital e o físico”; “Canal de distribuição – porquê o corretor continua sendo essencial”; “Open Insurance – competitividade ou não”; “Tendências de comunicação – a importância de ser efetivo na comunicação”.

Os Corretores tiveram a possibilidade de eleger a abordagem com a qual mais se identificava, em uma escala de um a cinco.

Os resultados da pesquisa, que ficou no ar até dia 22 de fevereiro, vão basear as decisões do Sincor-RJ sobre o evento, que conta este ano, pela primeira vez, com quatro patrocinadores: Bradesco Seguros, Porto Seguro, SulAmérica e MAG Seguros.

“A presença de quatro patrocinadores demonstra a força que o evento tem no Rio de Janeiro. Trata-se do maior encontro de seguros do estado, que é diferente de todos que vemos Brasil afora. Temos um modelo próprio de fazer esse evento, não colocamos estandes, o dia é dedicado a trabalho, networking, palestras, aprendizado e troca de conhecimento. Queremos a opinião do corretor para entregar a ele o maior e melhor evento entre todas as edições que já fizemos. Tivemos uma ótima receptividade e um bom número de respostas para a nossa pesquisa”, afirma Brandão.

Ele diz ainda que tecnologia segue sendo um tema de muito interesse da categoria. Blockchain, metaverso, como conciliar o trabalho humano do corretor sem deixar de aproveitar os benefícios da tecnologia para conquistar e melhorar a experiência de compra dos clientes são questões que permanecem em pauta especialmente depois da pandemia.

# VOCÊ, APROVEITANDO A VIDA EM FAMÍLIA COM TODA SEGURANÇA.

## SEGURO MAPFRE RESIDENCIAL

Além das coberturas tradicionais, como incêndio e explosão, com o Seguro MAPFRE Residencial você conta com um portfólio completo de serviços: assistência 24 horas, proteção em garagem, proteção digital, quebra de vidros e rompimento de tubulações. Com a MAPFRE, você e toda família ficam tranquilos. Afinal, confiança é tudo.

Peça MAPFRE para seu corretor.

VOCÊ,  
COBERTO DE  
CONFIANÇA.



**MAPFRE**

Sua seguradora global de confiança

Com a chegada do coronavírus, houve mudanças importantes na maneira como as pessoas se relacionam, impactando diretamente o trabalho dos corretores.

“A pandemia mudou a cabeça de todo mundo, surgiu um novo modelo de se relacionar e o corretor deve ficar atento a isso, na relação com o seu cliente. Desde a última edição, em 2018, passaram-se quatro anos. E nesse meio tempo uma pandemia. As mudanças são profundas e se faz necessário discutirmos isso e capacitarmos os corretores diante de todas as transformações que vêm ocorrendo”, ressalta o presidente do Sincor-RJ.

Já o vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, diz que o VIII Enconseg vem sendo pensado e debatido desde o ano passado, e as expectativas são grandes em torno do encontro, justamente porque há um intervalo de quatro anos entre o que será realizado esse ano e a última edição, algo que nunca havia ocorrido antes.

Segundo ele, o evento tem a chance de reunir, em apenas um dia, temas sobre as transformações que estão impactando tanto a categoria quanto a sociedade.

“O encontro vai acontecer pouco antes das eleições, que já sabemos que será superpolarizada. Temos uma categoria que sofreu com as mudanças que a pandemia nos trouxe e, ao mesmo tempo, temos corretores de seguros em cargos importantes em nível federal, tanto na Agência Nacional de Saúde Suplementar e na Susep”, lembra Garrido.

Ele pontua que a partir de março, o sindicato dará início ao fechamento da grade de programação e à lista de palestrantes. As inscrições devem começar logo após essas definições.

O vice-presidente do Sincor-RJ garante que o nível de satisfação dos corretores vai continuar lá em cima.

“No pós-evento, costumamos soltar uma enquete para os corretores a fim de eles avaliarem o encontro. Nunca tivemos uma porcentagem menor do que 98% de satisfação, o que demonstra o sucesso da nossa fórmula entre a categoria”.

## Relembre a última edição

O tema da última edição do VII Enconseg, realizado em 2018, foi “Distribuição, essa força é nossa!”.

Com patrocínio da Bradesco Seguros e da SulAmérica, o evento reuniu executivos de peso das duas seguradoras.

Contou também com a presença do presidente da Confederação Nacional de Seguros (CNseg), Marcio Coriolano, que destacou na época a significativa participação do Rio de Janeiro no mercado de seguros.

O evento também teve palestras motivacionais como a do economista Ricardo Amorim, que falou, na ocasião, sobre os desafios e oportunidades para o Brasil e Rio de Janeiro.

Ele expôs dados e explicou os ciclos econômicos a partir da história brasileira, indicando momentos de contração e expansão.

O encontro também teve a participação do hipnólogo Rafael Baltresca, que apresentou a palestra “O poder é seu, os aspectos subconscientes do sucesso”.

Ele usou técnicas de hipnose para falar sobre foco, chamando ao palco corretores para serem hipnotizados. O presidente do Instituto Locomotiva, Renato Meirelles, também teve lugar em um painel, em que abordou o comportamento do consumidor.

O encontro foi finalizado com o poeta cearense Bráulio Bessa, que fez o público rir e chorar com seus “causos” de vida.

Contrariando o discurso de que palestras são chatas e entediantes, Bessa divertiu a plateia ao contar a história inspiradora do matuto sonhador do interior do Ceará que, sem precisar abandonar o sertão, criou o maior movimento virtual de divulgação da cultura nordestina do Brasil e se tornou um dos mais importantes empreendedores sociais do país.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

# Novas oportunidades aos que não esperam o futuro chegar



Fábio Lessa, diretor comercial da CAPEMISA Seguradora

Já passamos por janeiro, mas muitos ainda vivem um clima de que o ano só começa depois do Carnaval. Será mesmo? Ou será que aproveitamos este começo de ano para repensar as prioridades, analisar oportunidades e estabelecer metas e desafios? É bom que seja assim. Digo isso porque os momentos de reflexão muitas vezes nos levam para o futuro com o pé no presente, entendendo o que é preciso ser feito para pavimentar o caminho que nos permita alcançar nossos planos.

É aqui que entra o nosso trabalho, como consultores que somos, trazendo provocações interessantes à reflexão das pessoas. Afinal, o que todo mundo quer é se sentir protegido, garantindo seu bem estar e a qualidade de vida dos seus. As pessoas seguras – a gente acredita aqui na CAPEMISA – são mais felizes.

Por isso, investimos em inovação e novas ferramentas, sempre atentos às necessidades das pessoas, para disseminar informações e melhor preparar nossos parceiros nessa missão de criar uma cultura do seguro. O objetivo é sensibilizá-los sobre os riscos e imprevistos, apoiando-os na decisão de como proteger a Vida e minimizar os efeitos de eventualidades que envolvam a perda de renda ou impactos nos pequenos e médios negócios.

Os últimos dados da Susep para o ano de 2021 mostram esse horizonte de oportunidades. O seguro de Vida cresceu 17,4%, a maior alta do segmento de Pessoas. O desempenho promete se manter positivo porque a pandemia deixou sua lição: o brasileiro está mais sensível à vulnerabilidade cotidiana.

E Vida é a especialidade da CAPEMISA Seguradora: nós cuidamos das pessoas. E para o Corretor, falando de negócios, há um oceano de oportunidades neste tipo de ramo, que também ganha com o reaquecimento da economia. Há um ambiente muito favorável para novos contratos, pois os empreendedores precisam manter sua engrenagem e proteger também seus funcionários. Não há tempo a perder!

O mercado de Seguros vem exigindo, ao longo dos últimos anos, a reinvenção de práticas de trabalho em busca do sucesso, ganhando mais eficiência e competitividade, sobretudo, porque o consumidor também mudou seu comportamento e interesses. Antenado e tecnológico, está mais exigente, tem interesse por novidades, rapidez e soluções digitais que lhe tragam ganhos de tempos e conveniência. Querem estar melhor informados também.

Esta geração encara os Corretores como influenciadores. Isso exige mais preparo, conhecimento, argumento de venda, dados. Uma atuação além de tudo o que vimos antes.

Aproxime-se, conheça a CAPEMISA, uma companhia que modernizou suas plataformas de cotação e gestão dos Seguros, acelerou os encontros remotos e contribuiu para gerar desenvolvimento comercial aos Corretores. Um exemplo é o projeto “Visita ao Oceano Azul”, onde mais 1.100 Corretores foram impactados no ano passado e mais da metade deles aumentou sua produtividade após o encontro.

Os resultados se explicam porque nos encontros são mapeadas técnicas de como abordar os Clientes e de utilização de gatilhos mentais, além da apresentação de pesquisas de oportunidades regionalizadas e sugestões preciosas sobre como conduzir uma negociação. O foco é pensar em cada profissional como único, ampliando suas perspectivas de se tornar melhor em sua jornada empreendedora.

Finalizando, fica a ideia de que o futuro não espera. Estamos à disposição por aqui para construir essa jornada de uma forma mais completa para todos.

# Susep anuncia Plano de Regulação de 2022

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou, no dia 17 de janeiro, a Resolução Susep 11/22, que instaura o Plano de Regulação da Autarquia para o exercício de 2022.

De acordo com a Susep, as propostas buscam dar sequência ao processo de simplificação da regulação do setor, reduzindo complexidade e custo regulatório, além de aderir às melhores práticas internacionais, estimular o desenvolvimento do mercado de seguros e adotar abordagem cada vez menos prescritiva e mais principiológica.

Nesse contexto, entre as prioridades apontadas, está a revisão das normas que tratam das operações de resseguro e retrocessão (incluindo limite de cessão), das operações de cosseguro, das operações em moeda estrangeira e das contratações de seguro no exterior.

No que se refere aos seguros do ramo transportes, está programada a revisão da Circular Susep 354/07, além da revisão e consolidação dos normativos relativos a seguro de responsabilidade civil do transportador.

Ainda de acordo com o órgão regulador, no âmbito do seguro rural, foi indicada a proposta de revisão do Decreto 5.121/04, a ser encaminhada ao Ministério da Agricultura, no que diz respeito à necessidade de análise e aprovação dos produtos por parte da Susep para participação no Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural.

Vale destacar que essa carteira figura entre as que têm apresentado maiores percentuais de crescimento nos últimos anos, inclusive durante a pandemia, o que atraiu a atenção do Governo, que a trata como prioridade.

A Susep informa ainda que o Plano de Regulação prevê também a regulamentação das coberturas por sobrevivência oferecidas

em planos de seguros de pessoas e nos planos de previdência complementar aberta. “Esse também deverá ser objeto de revisão pontual neste ano”, explica a autarquia, em comunicado.

O texto acentua ainda que o objetivo dessa proposta é fomentar o mercado de anuidades e propiciar o desenvolvimento de produtos que melhor atendam às necessidades dos consumidores.

Além disso, a atualização da regulamentação vigente sobre seguro habitacional foi incluída no Plano de Regulação 2022.

Neste caso, o objetivo principal é proporcionar maior clareza quanto às coberturas oferecidas e seu propósito perante os consumidores.

A Susep também pretende elaborar, ao longo de 2022, uma série de estudos e propostas voltados à regulamentação da Autoavaliação de Riscos e Solvência (ORSA), a ser realizada por parte das entidades supervisionadas.

Outro ponto importante listado é a continuidade das ações de implementação do Sistema de Registro de Operações (SRO).

No que se refere aos instrumentos de supervisão, haverá ações regulatórias referentes ao inquérito administrativo e às medidas prudenciais preventivas.

Por fim, a Susep ressalta que o Plano de Regulação 2022 consiste em ferramenta de execução do Planejamento Estratégico Institucional da Autarquia para 2020-2023. “(A proposta) está em linha com a missão institucional da Susep de estimular o desenvolvimento dos mercados de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização, garantindo a livre concorrência, estabilidade e o respeito ao consumidor”, finaliza o texto do comunicado.

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

nave

ANS - nº 309222

Quer viver mais? viva mais. Simples, assim.

SAÚDE  
**ASSIM**

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

VIVA MAIS

# Cobertura provisória volta a ser obrigatória



A Susep publicará nova norma para alterar os termos do Art. 7º da Circular 642/21, que vem causando muita polêmica no mercado e descontentamento por parte dos Corretores de Seguros, uma vez que acaba com a obrigatoriedade da oferta pelas seguradoras de cobertura provisória nos seguros de danos.

A mudança foi aprovada, por unanimidade, pelo Conselho Diretor da autarquia, em reunião realizada no dia 24 de fevereiro.

Nessa reunião, o próprio superintendente da Susep, Alexandre Camillo, defendeu a alteração, alegando que o fim da obrigatoriedade de oferta da cobertura provisória, estabelecido pela Circular 642/21 impunha “situações de vulnerabilidade” para os consumidores

brasileiros. “A proposta altera a Circular 642 e faz valer novamente o que foi estabelecido pela Circular 251/04, a qual tornou obrigatória a oferta de cobertura suplementar, nos seguros de danos, pelo prazo mínimo de dois dias úteis”, pontuou.

Segundo ele, os termos da minuta da nova circular foram analisados pelas áreas técnica e jurídica da Susep que não “opuseram óbices à tramitação da matéria”.

Veja o que estabelece o Art. 7º da Circular 642/21, que terá nova redação:

Art. 7º A cobrança total ou parcial de prêmio antes da aceitação da proposta somente é admitida em caso de oferecimento de

cobertura provisória ao proponente, para sinistros ocorridos no período de análise da proposta, e desde que expressamente prevista nas condições contratuais e solicitada pelo proponente na proposta.

§ 1º No caso de aceitação da proposta, a seguradora poderá considerar o período de cobertura provisória como de efetiva vigência, desde que haja tal previsão nos documentos contratuais.

§ 2º No caso de recusa do risco, a cobertura provisória poderá ser encerrada imediatamente, devendo o critério de encerramento da mesma estar, de forma clara e em destaque, indicado na proposta e nas condições contratuais do seguro.

§ 3º No caso previsto no §2º deste artigo, deverá ser restituído ao proponente, no prazo máximo de dez dias corridos a contar da data de formalização da recusa da proposta, pelo menos, a diferença entre o valor pago pelo proponente e o valor correspondente ao período em que tiver prevalecido a cobertura.

### Susep tem novos diretores

O governo promoveu, neste início de ano, diversas mudanças no alto comando da Susep, além da nomeação do novo superintendente, Alexandre Camillo, que já havia sido oficializada no final de 2021.

As primeiras mudanças em cargos de relevância da autarquia foram publicadas no dia 10 de janeiro, com a nomeação do novo Chefe de Gabinete da Susep, Walter Francisco Nagao.

Ele passou a ocupar o posto que, até então, estava sob a responsabilidade da servidora Raquel Cristina de Carvalho e Silva.

Na mesma ocasião, o servidor Alexandre Penner foi designado para exercer a função de chefe da Assessoria Técnica da Susep.

Penner já foi diretor da própria Susep, em 2011, e, posteriormente, da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), período em que esteve de licença da autarquia.

Ele também será chefe de Gabinete substituto.

Já os novos diretores têm como principal característica o profundo conhecimento do mercado, onde atuam há vários anos.

No dia 08 de fevereiro, o Diário Oficial da União publicou a nomeação do advogado Augusto Coelho Cardoso como novo diretor da autarquia, em substituição ao economista Rafael Pereira Scherre, exonerado do cargo na mesma data.

Com MBA em Seguros e Resseguros pela Escola de Negócios e Seguros (ENS) e em Comércio Exterior e Gestão de Negócios Internacionais pela FGV/RJ, Augusto Coelho Cardoso foi consultor jurídico do Sincor- RJ, e assinou artigos sobre o tema "Jurisprudência" na Revista Previdência & Seguros até dezembro.

Seis dias depois, foram publicadas as nomeações de mais dois diretores: o advogado Marcelo Augusto Camacho Rocha e o administrador de empresas José Camilo de Oliveira Nagano.

Marcelo Rocha atua há mais de 20 anos como consultor jurídico de entidades do mercado de seguros. Além disso, ele já foi, inclusive, chefe de gabinete e diretor da Susep, além de membro do Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados, de Previdência Privada Aberta e de Capitalização (CRSNSP).

Por sua vez, José Camilo de Oliveira Nagano foi diretor de Infraestrutura de Chaves Públicas no ITI, e também tem longa experiência no mercado de seguros, além de ter trabalhado em grandes instituições financeiras.

Rocha e Nagano irão substituir, respectivamente, Igor Lins da Rocha Lourenço e Vinicius Ratton Brandi, igualmente exonerados.

# Na lista dos segmentos que mais cresceram em 2021



Marcio Coriolano - Presidente CNseg

O mercado de seguros ignorou o cenário de instabilidade na economia e encerrou o ano com forte crescimento, na casa dos dois dígitos. O setor figurou entre os segmentos econômicos com maiores percentuais de crescimento e, mais que isso, consolidou uma imagem de extrema importância para a sociedade, que diante da pandemia passou a ter uma visão mais solidificada sobre o seguro. Com isso, carteiras como os seguros de pessoas, residenciais e rurais apresentaram resultados acima do esperado. A previdência aberta também encerrou o ano com desempenho animador e abre novas possibilidades para o Corretor de Seguros.

Segundo o estudo “Síntese Mensal”, divulgado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), no dia 09 de fevereiro, a arrecadação do setor supervisionado ultrapassou o patamar de R\$ 300 bilhões em 2021, movimentando, até dezembro, a soma de R\$ 306,31 bilhões.

Esse valor é R\$ 32,2 bilhões maior que o arrecadado em 2020. Em termos percentuais, o ano de 2021 apresentou crescimento de 11,8% em relação ao ano anterior.

Ainda de acordo com a Susep, os segmentos de seguros apresentaram crescimento de 12,8% em 2021, sendo responsáveis pela arrecadação de aproximadamente R\$ 267,1 bilhões.

Nos seguros de pessoas, por exemplo, o grande destaque foi o seguro de vida, que atingiu o montante de R\$ 23,4 bilhões, o que corresponde a um crescimento de 17,4% em relação a 2020.

Já os seguros de danos continuaram apresentando forte desempenho, com alta de 14,4% na arrecadação de prêmios no acumulado de 2021, quando comparado com 2020. “Ao analisarmos os seguros de danos sem auto, o crescimento no acumulado do ano é ainda maior, 18,9%”, ressalta a autarquia, em comunicado.

Isoladamente, no ramo auto, a arrecadação de prêmios somou R\$ 38,4 bilhões no acumulado do ano, valor 8,8% superior ao do mesmo período em 2020.

Em contrapartida, impulsionado pela sinistralidade apurada no seguro agrícola, a taxa média de sinistralidade do seguro de danos atingiu pico de 81,7% em dezembro do ano passado.

A sinistralidade dos seguros de danos em 2021 ficou em 54,6%, frente aos 49,4% observados em 2020. Nos seguros de pessoas, a sinistralidade de 2021 foi de 45,8%, frente aos 34,0% observados em 2020.

Ainda assim, a linha de negócio rural foi destaque, com crescimento de 40%.

Os seguros das linhas responsabilidade civil (RC), transporte e riscos especiais patrimoniais também se destacaram, com crescimento acima de 20% na arrecadação de prêmios em 2021.

As informações foram obtidas a partir dos dados encaminhados pelas companhias supervisionadas. O documento é atualizado de acordo com o envio pelas empresas, podendo haver ajustes em função de recargas do Formulário de Informações Periódicas (FIP).

## PESSOAS

Dados divulgados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) indicam que a arrecadação do mercado de seguros de pessoas, que compreende vida, prestamista, funeral e auxílio doença, além de acidentes pessoais, cresceu 12,7% no ano passado. O relatório mostra que em termos de valores, as receitas do segmento atingiram R\$ 51,17 bilhões em prêmios.

Segundo a FenaPrevi, quase a metade do volume total foi alcançada pelos seguros de vida, que somaram R\$ 23,4 bilhões.

Dentro das modalidades em grupo e individual, as arrecadações foram de, respectivamente, R\$

13,5 bilhões e R\$ 9,9 bilhões. Já o prestamista movimentou R\$ 15,6 bilhões em prêmios, enquanto a modalidade acidentes pessoais acumulou R\$ 6,8 bilhões em 2021.

Os seguros “funeral” e “doenças graves” registraram R\$ 1,05 bilhão e R\$ 1,4 bilhão, respectivamente.

Em contrapartida, os sinistros alcançaram R\$ 17,6 bilhões, ainda refletindo os impactos da pandemia.

## PREVIDÊNCIA

O setor de previdência privada aberta também encerrou o ano com forte incremento.

Segundo dados divulgados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), os prêmios e contribuições cresceram 11,2% em relação ao ano anterior, atingindo a marca histórica de R\$ 138 bilhões, no acumulado de janeiro a dezembro.

O estudo indica que dezembro gerou o maior volume de captação bruta do ano, alcançando R\$ 15 bilhões. No entanto, esse valor foi surpreendentemente 12% menor do que o montante registrado em 2020. Os ativos chegaram a pouco mais de R\$ 1 trilhão.



A FenaPrevi divulgou ainda que os resgates atingiram R\$ 103,4 bilhões, o que representou um aumento de 25,2% em comparação a 2020.

Ainda assim, se forem deduzidos os resgates das contribuições, o setor obteve saldo de R\$ 35 bilhões em captação líquida.

O VGBL consolidou sua posição de opção de plano preferida dos investidores. Na verdade, “reinou” absoluto, gerando o equivalente a 90,9% da soma apurada.

Em seguida, bem distante, ficou o PGBL, com 8,4%. Os planos tradicionais e outros com contribuíram com irrisórios 0,7%.

Além disso, segundo a FenaPrevi, a modalidade predominante foi a de planos Individuais (88,6%), depois os Coletivos (9,8%) e, por fim, os voltados para menores (1,6%).

## CAPITALIZAÇÃO

O setor de Capitalização também registrou crescimento no ano passado. Contudo, o avanço ocorreu em patamares mais modestos que os registrados em Seguros e na Previdência Aberta.

Segundo dados da Susep, o setor arrecadou de janeiro a dezembro aproximadamente R\$ 24,3 bilhões, com um incremento de 5,9% sobre a movimentação apurada em 2020.

## Atuação na pandemia

No dia 1º de fevereiro, a FenaPrevi divulgou comunicado informando que o mercado de seguros pagou mais de R\$ 5,9 bilhões em indenizações entre abril de 2020 e dezembro de 2021 para as vítimas de Covid ou seus beneficiários.

Desse total, aproximadamente R\$ 4,8 bilhões foram pagos entre janeiro e dezembro do ano passado.

No total, são 162,5 mil sinistros pagos, sendo 130 mil no ano passado. “São contratos de seguros de vida, prestamista, funeral, viagem, previdência privada e diárias por incapacidade e por internação hospitalar, todos com previsão de cobertura por morte”, informou a federação.

## Desempenho desigual

Na avaliação do presidente da Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg, Marcio Coriolano, a taxa nominal de crescimento de 2021 ficou no intervalo projetado pela entidade - entre 9,4%, no cenário pessimista, e 14,1%, no quadro otimista.

Contudo, ele ressalva que a evolução dos negócios foi “desigual” entre segmentos e ramos de seguros, previdência privada e capitalização.

Para Coriolano, esse fato é decorrente “dos efeitos diversos das condições epidemiológica e econômica sobre as preferências dos clientes e consumidores de diferentes produtos e serviços”.

# DE BRAÇOS ABERTOS PARA OS SEUS CLIENTES. DE MÃOS DADAS COM VOCÊ.

**Quando podemos contar com a pessoa certa na hora certa, nos sentimos abraçados.** E a Icatu sabe como o seu trabalho é importante para que isso aconteça.

É você que identifica as necessidades dos clientes, indica os produtos mais adequados, auxilia na hora da contratação e nos ajuda a estar ao lado deles em todas as fases da vida.

**Contamos com a sua experiência e dedicação** para levar nossas soluções a milhões de brasileiros, fazendo com que suas vidas tenham momentos cada vez mais felizes e seguros.

Seguimos juntos, construindo uma história de sucesso em que a **tranquilidade financeira** proporciona **mais qualidade de vida.**

**Fique com o nosso abraço.**

[icatu.com.br/corretor](http://icatu.com.br/corretor)

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Centro de Relacionamento: 0800 285 3002.

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.



**ICATU**  
Vida. Pra toda vida.

# Susep prorroga contrato com a Caixa

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) decidiu prorrogar por mais um ano o contrato firmado com a Caixa Econômica Federal (Caixa), que continuará como administradora do Seguro DPVAT em 2022.

Vale lembrar que esse contrato foi inicialmente firmado pela Susep e a Caixa no dia 15 de janeiro do ano passado.

Segundo o órgão regulador, essa medida atendeu a determinação do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e, ainda, a decisão cautelar do Tribunal de Contas da União (TCU), segundo a qual o CNSP e a Susep deveriam adotar as medidas necessárias para manter a operação do seguro após a extinção do consórcio de seguradoras que o administrava.

Desde janeiro de 2021, quando assumiu a gestão do seguro obrigatório, a Caixa vem recebendo os pedidos de indenizações do Seguro DPVAT relacionados aos acidentes ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2021. Com a renovação, a Caixa permanecerá responsável por receber os pedidos de indenização relativos aos acidentes acontecidos em 2021 e, agora, também aos ocorridos em 2022.

De acordo com a Caixa, os pedidos de indenização referentes a acidentes de trânsito ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2021 podem ser solicitados pelo App DPVAT CAIXA, disponível nas lojas de aplicativos para smartphone Play Store (Android) e App Store (iOS) ou em uma das agências da instituição.

Para solicitar pelo aplicativo, é preciso fazer o download do App DPVAT e o login usando os mesmos usuário e senha já utilizados em outros aplicativos CAIXA ou realizando novo cadastro.

Em seguida, caso seja necessário, o usuário deve clicar em solicitar minha indenização DPVAT e depois em Iniciar solicitação.

Não é necessário nomear procurador para solicitar a indenização DPVAT. A solicitação pode ser aberta pela própria vítima ou por seus beneficiários.

Para abertura da solicitação de indenização em uma das agências da Caixa, deve-se levar toda a documentação necessária.

## LÍDER

Já a Seguradora Líder do Consórcio DPVAT continua responsável pelos atendimentos relativos aos acidentes ocorridos até 31 de dezembro de 2020, mesmo que o aviso seja feito posteriormente.

Basta reunir a documentação de acordo com a cobertura desejada e dar entrada pelo site de avisos de sinistro.

De forma 100% remota, vítimas e beneficiários podem dar entrada no Seguro DPVAT de acidentes ocorridos até o dia 31 de dezembro de 2020 de onde quer que estejam através deste endereço eletrônico: <https://pedidodpvat.seguradoralider.com.br/login>

## Prêmio zero em 2022

O CNSP aprovou, para 2022, a manutenção do prêmio zero para o Seguro DPVAT.

De acordo com a Susep, a manutenção da não cobrança do prêmio se baseia no fato de haver excedente de recursos suficientes para arcar com a cobertura do seguro no ano de 2022. “O excedente verificado foi formado com os prêmios pagos pelos próprios proprietários de veículos ao longo dos anos”, informa a autarquia.

**Quem tem Porto Seguro Saúde, tem mais do que um produto, tem uma oportunidade de crescimento.**



**Com o Porto Seguro Saúde, seu portfólio tem acesso a nossos melhores serviços:**

- Apoio comercial durante todo o processo de venda.
- Serviços de atendimento com qualidade.
- Comissionamento atrativo.
- Seguro Saúde com abrangência em SP e RJ e Seguro Odonto com abrangência nacional.
- Qualidade Porto Seguro.



ANS - n° 00059-2

**Ofereça os produtos Porto Seguro Saúde para seus clientes**

Em caso de dúvidas, procure seu gerente comercial ou acesse [www.portoseguroeducacao.com.br](http://www.portoseguroeducacao.com.br)

# Apoio à pesquisa sobre o clima

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) está apoiando institucionalmente um estudo conduzido por pesquisadores do Programa de Planejamento Energético da Coppe e da Coppead, ambos da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), sobre riscos Ambientais, Sociais e de Governança (ASG), com ênfase em riscos climáticos, no setor de seguros no Brasil.

Para a realização da pesquisa, profissionais de diferentes níveis das seguradoras, particularmente das áreas de sustentabilidade, subscrição de risco, gestão de riscos, investimentos, técnica e sinistros, estão sendo contatados para falar sobre o tema. A ideia dos pesquisadores é avaliar a evolução dos riscos relativos a ASG no mercado brasileiro. E, a partir deste acompanhamento, indicar sugestões que possam vir a ser aplicadas em prol do desenvolvimento sustentável. A expectativa é que os resultados sejam publicados em um artigo científico, com as explicações sobre as principais descobertas no segundo trimestre de 2022.

Na opinião da diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, o apoio ao estudo está alinhado aos objetivos da CNseg de incentivar a produção de conhecimento científico. “Pesquisas como essa são essenciais para possibilitar o entendimento sobre este setor, que é estratégico para a sociedade nos momentos em que a resiliência se faz necessária. Este estudo conduzido pela UFRJ tem como objetivo atualizar os resultados de uma pesquisa inicial conduzida em 2015, que também teve o apoio da CNseg”, explica.

A pesquisa a que Solange Beatriz se refere foi feita pelo engenheiro de Sistemas de Informação, professor e consultor Flávio Geraldo Nogueira, que na época era doutorando em Planejamento Ambiental pelo Programa de Planejamento Estratégico, PPE da COPPE/UFRJ. A pesquisa também teve o objetivo de avaliar a evolução dos riscos relacionados a fatores de ASG, e foi apresentada para a Comissão de Sustentabilidade da CNseg.



“Pesquisas são essenciais para entendermos esse setor estratégico.”

Naquele estudo de 2015, as perguntas foram feitas a partir da percepção do mercado. As respostas consideraram o que o mercado avaliou sobre o tema, mensurando a crença da indústria nas Mudanças Climáticas Globais (MCG) e como as seguradoras se preparavam para essas mudanças. Além disso, identificou riscos associados às MCG e sua relação com a subscrição hoje e no futuro.

Com base nas respostas do mercado de seguros, foi possível detectar não só avanços e ceticismos, mas também indicar a exata “temperatura” do que é considerado boas práticas, e se realmente elas são praticadas ou não. No quesito mudanças climáticas, foi possível avaliar se as seguradoras estavam ou não executando práticas sustentáveis que reduzem o consumo de energia, por exemplo.

A pesquisa comprovou, na época, que as seguradoras incorporaram fatores ASG nas suas operações em níveis superiores ao progresso evolutivo dos riscos. E a percepção é a de que a indústria de seguros incorpora, efetivamente, fatores ASG nas aplicações financeiras.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

# Assistência 24h: novas ações para combater problemas

Grupo de trabalho integrado por representantes dos Corretores de Seguros e das seguradoras, e que foi criado para avaliar e buscar soluções para os problemas registrados na assistência 24 horas, divulgou comunicado com as seguintes recomendações para o mercado:

- 1 - Realizar reuniões com as empresas de assistências para revisão de SLAs (Acordo de Nível de Serviço), preço, prazo e qualidade;
- 2 - Realizar reuniões periódicas entre seguradoras e os Corretores;
- 3 - Revisão de tabelas de preços;
- 4 - Revisão dos programas de capacitação profissional aos prestadores;
- 5 - Programas de incentivo e reconhecimento; de revisão dos scripts e modelos de atendimentos telefônicos;
- 6 - Implantação de modelos de canais digitais dinâmicos e ágeis;
- 7 - Investimento em acompanhamento de serviço;
- 8 - Dar visibilidade ao Corretor de Seguros dos atendimentos prestados aos seus clientes;
- 9 - Estudar um modelo de atendimento ao Corretor para desenhar jornadas customizadas; e
- 10 - Aproximação maior das seguradoras com os prestadores de serviço.

## Porto Seguro anuncia novo produto

A Porto Seguro anunciou, dia 14 de fevereiro, um novo produto, que conta com quatro planos, combinando coberturas para quebra

acidental e roubo de celulares, além da principal novidade, a garantia para furto simples, aquele que não deixa vestígios.

De acordo com a seguradora, o seguro está disponível para todo o país, pode ser contratado para aparelhos com até dois anos de uso e tem garantia internacional em todos os planos.

O CEO da vertical Seguros da Porto Seguro, Marcelo Picanço, destaca a importância de oferecer uma solução completa em seguro para um item tão necessário, como o aparelho celular. “Este bem, que em alguns casos pode ter valores altos para atender às necessidades das pessoas, precisa estar protegido em casos de imprevistos”, comenta.

Ele acrescenta que os Corretores de Seguros vão comercializar o Porto Seguro Celular, e o produto também terá a possibilidade de contratação digital.

## Novo ranking mostra desempenho do setor

A CNseg está disponibilizando em seu portal o ranking anual do setor de seguros, que apresenta o desempenho das empresas e grupos econômicos em 2021, ano de alta nas vendas de 11,9%, com receita total de R\$ 306,4 bilhões.

O ranking utiliza dois critérios para o posicionamento das companhias: por grupo econômico ou empresa, no caso das independentes, e por empresas dentro dos segmentos e das principais famílias de produto, seguindo os agrupamentos que constam nas iniciativas da CNseg.

O ranking também possui a visão com dados acumulados até o mês de referência e em 12 meses móveis. Além disso, o chamado prêmio direto é que vale para fins da aferição (ou

contribuições para previdência; faturamento para capitalização e contraprestação para saúde).

### Acordo une SulAmérica e Rede D'Or

Em comunicado, a SulAmérica e a Rede D'Or informaram, no dia 23 de fevereiro, que seus respectivos acionistas controladores, assim como seus Conselhos de Administração, aprovaram um acordo de associação entre as empresas. "Quando a transação for concluída, os acionistas da SulAmérica passarão a ser acionistas da Rede D'Or e Patrick Larragoiti Lucas, presidente do Conselho de Administração da SulAmérica, passará a ser membro do Conselho de Administração da Rede D'Or", informa o texto.

De acordo com o comunicado, a SulAmérica e a Rede D'Or estão confiantes de que este novo ecossistema reforçará ainda mais a qualidade e o acesso à saúde no Brasil. "A referida operação passará pela aprovação dos acionistas de ambas as Companhias, bem como das autoridades competentes", finaliza o texto.

### Cobertura para quem aluga imóveis por temporada

Para quem deseja aproveitar feriados para viajar, ou até mesmo usufruir da flexibilidade do home office e trabalhar diretamente da praia ou do campo, recorrer ao aluguel de casas por temporada por meio de plataformas especializadas é uma solução prática e rápida.

Mas, para que a negociação do aluguel por temporada e a estadia do viajante aconteçam tranquilamente, é preciso que ambas as partes alinhem condições e termos visando proteger o imóvel, o dono e quem o aluga.

Em situações de prejuízo ou dano, serviços como a cobertura anfitrião da HDI Seguros podem ser fundamentais. "Esse é um ótimo recurso para oferecer segurança e evitar dores de cabeça, especialmente para quem é adepto do uso dos apps de hospedagem. Com ele, é garantida a continuidade do bom funcionamento do imóvel sem prejuízos para as partes envolvidas", avalia

Paula Erica Tassi, Gerente de Produto da HDI Seguros.

A cobertura anfitrião é um serviço oferecido dentro do seguro residencial da seguradora, que permite que os segurados devidamente registrados em sites ou aplicativos de hospedagem por temporada sejam indenizados em caso de perdas e/ou danos materiais causados acidentalmente pelo hóspede inquilino aos bens da residência, como móveis, utensílios, equipamentos e eletrodomésticos.

### Comunicado de falecimento

A diretoria do Sincor-RJ comunica, com profundo pesar, o falecimento, no dia 05 de janeiro, do presidente do Sincor-CE, Manoel Nésio Sousa.

Nésio foi uma das lideranças mais marcantes do mercado de seguros nas últimas décadas, atuando, sempre de forma firme, na defesa dos interesses dos Corretores de Seguros de todo o Brasil.

A sua morte, portanto, representa uma grande e irreparável perda não apenas para os Corretores, mas igualmente para todo o mercado brasileiro de seguros.



# Ex-ministro assume comando da CNseg

O economista Dyogo Henrique de Oliveira, ex-ministro do Planejamento, assumirá o cargo de Diretor Presidente Executivo da CNseg no dia 30 de abril.

A Assembleia Geral da CNseg - formada pelas quatro Federações associadas - aprovou a indicação do Conselho de Gestão, após processo seletivo, para contratar Dyogo de Oliveira.

Ele sucederá Marcio Coriolano, que formalizou a sua decisão de não prosseguir à frente da Diretoria Executiva.

O próximo presidente foi contratado para atuar, desde 1º de fevereiro, como Assessor Especial de Marcio Coriolano. "Tudo com o propósito de uma transição tranquila, rápida e planejada", acentua o texto do comunicado divulgado pela CNseg.

Dyogo de Oliveira tem extenso currículo e experiência de gestão nas áreas pública e privada, incluindo amplo conhecimento do sistema de seguros privados.

## CONSELHO

Além da indicação de Dyogo de Oliveira, a entidade informou que uma chapa única concorrerá nas eleições do Conselho Diretor da Fenaseg e da CNseg no mandato 2022/2025, no dia 09 de março. O novo mandato dos conselheiros também inicia no dia 30 de abril.

Para cumprir novo mandato de três anos, as lideranças do setor indicaram como Presidente do Conselho Roberto de Souza Santos, Diretor-Presidente e de Relações com Investidores da Porto Seguro. Ele contará com três Vice-Presidentes, mais quatro Vice-Presidentes natos que são os Presidentes das Federações associadas e 17 Diretores do colegiado superior.

A chapa foi divulgada no dia 28 de janeiro.

A representação institucional do setor segurador é formada pela Fenaseg, seu braço sindical, e pela Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg, o braço associativo.

## Edson Franco é o novo presidente da FenaPrevi



Edson Franco

Tomou posse no dia 07 de fevereiro a nova diretoria da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). A gestão seguirá até 2025. Para liderar a Federação, Edson Luis Franco, da Zurich Brasil, foi eleito presidente, em substituição a Jorge Pohlmann Nasser, da Bradesco Vida, Previdência e Capitalização, que passará a ser o 1º Vice-presidente.

Os demais Vice-presidentes da Federação são Ângela Beatriz de Assis, da Brasilprev; Claudio César Sanches, do Itaú Vida e Previdência; Francisco Alves de Souza, da Comprev Vida e Previdência; e Guilherme Hinrichsen, da Icatu Seguros.

Segundo Edson Franco, a federação seguirá trabalhando para o desenvolvimento do mercado de seguros de pessoas e de planos de caráter previdenciário com ações que permitam às seguradoras aprimorarem ainda mais seus

produtos visando, sempre, a satisfação do consumidor.

Outra prioridade será ampliar a conscientização das pessoas em relação à importância dos seguros de proteção à renda.

### FenaCap reelege Marcelo Farinha



Marcelo Farinha

O diretor Comercial da BrasilCap, Marcelo Gonçalves Farinha, foi reeleito presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap). A diretoria para o triênio 2022-24 assumiu no dia 07 de fevereiro.

A FenaCap, que neste ano completa 15 anos, representa as 16 empresas associadas no território nacional. A entidade tem sido estratégica no trabalho para o fortalecimento do segmento no mercado, contribuindo assim para o desenvolvimento econômico e social dos brasileiros.

O mercado de Capitalização deve registrar, em 2022, uma retomada sustentável em termos de crescimento. “Na pandemia, fomos compelidos a acelerar mudanças que vinham ocorrendo em um ritmo mais lento e que, de uma hora para outra, nos impôs um desafio até então nunca vivenciado: a migração do presencial para o digital. Isso foi possível por dois motivos: a capacidade demonstrada pelas empresas na adaptação à nova realidade e a tradição de resiliência do setor de capitalização”, explica Marcelo Farinha.

Além de Farinha, foram eleitos os vice-presidentes Alexandre Petrone Vilardi (Icatu);

Américo Pinto Gomes (Bradesco); André Mourão Passos Coutinho (Caixa); Frederico Guilherme Fernandes de Queiroz Filho (Brasilcap) e Marcio Coutinho Teixeira de Carvalho (Capemisa).

### Comissão analisa exigência em programas habitacionais

A Comissão de Riscos de Engenharia da FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais) criou a Subcomissão de Danos Estruturais, a partir das mudanças introduzidas no âmbito do programa habitacional Casa Verde e Amarela, do Governo federal.

Em outubro do ano passado, o Ministério do Desenvolvimento Regional (MDR) baixou a Instrução Normativa 42/21, que exige a contratação do Seguro de Danos Estruturais (SDE) nas operações de aquisição subsidiada de imóveis em áreas urbanas.

O programa “Casa Verde e Amarela” financia imóveis a juros mais baixos para o público com renda mensal entre R\$ 2 mil e R\$ 7 mil. A exigência do seguro passa a valer também para as operações de financiamento habitacional com recursos do FGTS.

O Governo pretende, assim, ampliar o subsídio do FGTS concedido às famílias de baixa renda, além de adequar métricas ao cenário atual para atrair o mercado da construção civil e imobiliário para novas contratações.

O Seguro de Danos Estruturais visa evitar a incidência de anomalias, defeitos ou imperfeições no imóvel, aparentes ou ocultas, no prazo de até cinco anos após a entrega das obras.

A cobertura garante ressarcimento de possíveis danos à infraestrutura em uma determinada obra, ocorridos durante a vigência da apólice. “A exigência do Seguro de Danos Estruturais abre um novo horizonte para as empresas seguradoras. Será possível segurar imóveis construídos com mais qualidade, supervisão e compliance. Por isso a necessidade de criar uma subcomissão na FenSeg, voltada justamente para esse novo cenário de oportunidades”, afirma Fábio Silva, presidente da Comissão de Riscos de Engenharia.

# Simplex: projetos podem reduzir tributos

Tramitam na Câmara dos Deputados alguns projetos de lei que alteram as regras relacionadas ao Simplex e que, se aprovados, podem beneficiar, direta ou indiretamente, os Corretores de Seguros.

É o caso do projeto de lei que prevê benefícios diretos para os Corretores de Seguros que aderiram ao Simplex, através da redução progressiva da carga tributária.

O texto, que altera o Estatuto da Micro e Pequena Empresa, determina abatimento progressivo na tributação pelo Simplex Nacional conforme o tempo de atividade das pessoas jurídicas.

O abatimento será de 10% no caso das micro e pequenas empresas com mais de dez anos ininterruptos de atividade.

O desconto será de 20% para aquelas com mais de 20 anos no negócio; e de 30% após os 30 anos. “Não há, hoje, mecanismos para estimular a continuidade da atividade empresarial, que premiem o empresário que consegue se manter por anos a fio”, argumenta o autor da proposta, o deputado Diego Andrade (PSD-MG).

Já o Projeto de Lei Complementar 164/21 altera o Estatuto da Micro e Pequena Empresa permitindo que empresas com dívidas junto ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) optem pelo Simplex Nacional. Hoje, a lei veda essa hipótese. “Para que se estabeleça tratamento tributário mais favorecido, entendo que a lei não deve vedar o Simplex Nacional para pequenas empresas que tenham débitos com INSS”, alega o deputado Carlos Bezerra (MDB-MT), autor da proposta.

Outra proposta é o Projeto de Lei Complementar 185/21, que institui o Programa Futuro

Contribuinte e altera o Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

Esse programa concede incentivos tributários em contrapartida à emissão de documentos fiscais.

O programa prevê ainda a isenção do Simplex para as microempresas com faturamento anual até R\$ 540 mil. No caso dos microempreendedores individuais, a alíquota zero valerá até o faturamento anual de R\$ 240 mil.

Além disso, o MEI poderá empregar até duas pessoas (atualmente, o limite é de um empregado). “As empresas de pequeno porte foram responsáveis por 72% dos empregos formais gerados em 2018 e são as que mais pagam tributos no mundo. Isso demonstra a necessidade de tratamento especial como o que se propõe”, argumenta o autor da proposta, deputado Vitor Hugo (PSL-GO).

## **ANPD aprova norma que beneficia Corretores**

A Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) aprovou a Resolução 02/22, que regulamenta a aplicação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) para agentes de tratamento de dados de empresas de pequeno porte. A medida pode favorecer os Corretores de Seguros, cuja atuação exige total atenção para não descumprir dispositivos da LGPD.

De acordo com o texto da norma, não será mais obrigatória a indicação de um responsável que atue como um canal de comunicação entre a empresa, os titulares de dados (pessoas físicas) e a ANPD. Será preciso, contudo, disponibilizar um canal específico de comunicação com o titular de dados.

Os Corretores de Seguros devem avaliar se vale a pena continuar com a indicação do encarregado, pois isso pode ser considerado como uma política de boas práticas para a empresa.

A norma também assegura aos agentes de tratamento de pequeno porte o dobro do prazo estabelecido para o atendimento das solicitações dos titulares; a comunicação à ANPD e ao titular da ocorrência do incidente de segurança; e o fornecimento de declarações claras e completas, cujo, neste caso, o prazo será de 30 dias.

### **Novas regras para acesso a processos na Susep**

Corretores de Seguros devem ficar atentos às novas regras para acesso a processos administrativos no âmbito da Susep.

De acordo com a Resolução 12/22, em vigor desde o dia 1º de fevereiro, poderão ter acesso aos processos as pessoas físicas ou jurídicas que, sem terem iniciado o processo, têm direitos ou interesses que possam ser afetados pela decisão a ser adotada; as organizações e associações representativas; e as pessoas ou associações legalmente constituídas quanto a direitos ou interesses difusos.

Pedidos de acesso externo enviados para e-mail da Susep não serão atendidos.

Então, o ideal é que o pedido seja realizado por meio do Módulo de Usuário Externo do Sistema Eletrônico de Informações - SEI (Petição Eletrônica).

Neste caso, devem ser apresentados o original do formulário próprio, disponível no site da Susep, devidamente preenchido e assinado; e cópia de documento oficial de identificação.

No caso de solicitação formulada por representantes, será exigida também a apresentação de cópias do instrumento de mandato que conceda, ao mandatário, poderes específicos de representação perante

a Susep; de documento oficial de identificação do signatário do instrumento de mandato, incluídos eventuais substabelecimentos; e, quando se tratar de pessoa jurídica, dos documentos necessários à comprovação dos poderes dos signatários.

O prazo para atendimento às solicitações de acesso externo aos autos de processos administrativos será de 10 dias úteis.

### **Atendimento em home office**

O Sincor-RJ informa que, em decorrência da pandemia e por uma questão de segurança dos seus funcionários e colaboradores e dos Corretores e Corretoras de Seguros associados, o atendimento continua sendo feito em regime de home office, de segunda a sexta, de 09:00 às 12:00 e de 13:00 às 18:00.

Além disso, se preferirem, caso precisem de apoio do seu Sindicato, os Corretores de Seguros também podem entrar em contato pelo nosso Whatsapp: 21-96758-7195,

A diretoria do Sincor-RJ reafirma que a opção pelo home office visa também a respeitar as orientações das autoridades no combate à pandemia.



# Corretores recebem mais de R\$ 1,5 milhão com Certificação Digital ICP-Brasil

Em 2021, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP-Brasil atingiu, pela primeira vez, o recorde de mais de sete milhões de certificados digitais emitidos no período de um ano. O marco representa um crescimento de 22,96% em relação a 2020 e reflete o crescimento do mercado em direção a novas aplicações e usos para o certificado digital.

O ano de 2021 também apresentou recordes de emissões consecutivos em todos os meses, em comparação ao ano anterior. Cabe destacar que, até outubro de 2021, a AC Sincor Rio já havia repassado cerca de R\$ 1,5 milhão aos corretores de seguros que atuam com a Certificação Digital no Estado do Rio de Janeiro.

## Certificação Digital: segurança e praticidade

O certificado digital vem ganhando cada vez mais aplicações e usos, impulsionado principalmente pela transformação digital nos diversos setores da sociedade.

A assinatura eletrônica qualificada, que é aquela realizada com o uso do certificado digital no padrão da ICP-Brasil, é o tipo mais seguro e confiável, regulamentada pela Lei nº 14.063/2020. No contexto dos recentes vazamentos de dados de bases públicas e privadas aos quais os brasileiros foram inseridos, utilizar mecanismos fortes e seguros para autenticação e assinatura de documentos eletrônicos tornou-se uma prioridade.

Especialmente em 2021, no âmbito dos serviços públicos eletrônicos, foi possível acompanhar a migração de inúmeras solicitações e tipos de atendimento para os meios digitais.

No campo da Saúde, com o avanço das soluções em Telemedicina, o certificado digital, que já fazia parte da rotina de milhares de médicos e hospitais, veio para reforçar a segurança das consultas e receituários médicos e na liberação de medicamentos pelas farmácias.

Para 2022, as perspectivas continuam positivas para o mercado. A estimativa do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação – ITI, autarquia federal vinculada à Casa Civil da Presidência da República que atua como órgão fiscalizador do setor, é de que o mercado atinja cerca de oito milhões de novos certificados digitais emitidos neste ano.

Entre e contato com a AC Sincor Rio. 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: [acsincorrio@redeicpbrasil.com.br](mailto:acsincorrio@redeicpbrasil.com.br).

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



# Petrópolis/RJ e as coberturas securitárias



Foto: Fernando Frazão/Agência Brasil

A recentíssima tragédia ocorrida na cidade de Petrópolis/RJ, além das outras ocorridas em Minas Gerais e no estado da Bahia, traz à tona e evidencia, ainda que de forma abrupta, a necessidade de planejamento e gestão de riscos não só pelos comerciantes da cidade, mas, sobretudo por toda a população que, de alguma forma, foi menos ou mais atingida pelo desastre provocado pelas fortes chuvas.

Inúmeras famílias e empresas se viram, de um dia para o outro, sem ter como dar continuidade aos seus negócios, sem suas casas, seus entes queridos e provedores de seu lar. Nestes momentos de infortúnio, os seguros desempenham papel fundamental na recomposição, ainda que material, dos prejuízos experimentados.

Mesmo longe de mitigar qualquer perda de vidas, ainda assim, os seguros podem e devem garantir aos seus beneficiários e segurados a necessária tranquilidade para transpor esse momento de desafio, trazendo ainda que minimamente, a sustentação necessária para aqueles que, repentinamente, perderam “tudo”.

Inúmeras ações de solidariedade e apoio despontaram e despontam de todos os lugares do país, as empresas de seguros mobilizaram-se em torno da melhor solução para as mais diversas questões envolvidas na região, o governo federal também se mobilizou, assim como o Governo do Estado e demais prefeituras. Há, ainda, uma corrente de solidariedade capitaneada por diversas pessoas físicas e jurídicas para que os afetados possam, ainda que neste momento de inegável e imensa dor e angústia, dispor de um mínimo de “conforto”.

Vale destacar, no entanto, que algumas ações de ajuda que estão ocorrendo por parte das seguradoras – muito em função da proporção da tragédia e da comoção em torno de sua extensão – podem representar riscos excluídos ou coberturas não contratadas, o que impõe aos profissionais do mercado de seguros, de um modo geral, uma correta avaliação dos riscos envolvidos nos atos precedentes à contratação dos seguros e suas coberturas. De fato, a velha máxima: “é melhor prevenir, do que remediar”, ainda se mostra atual e de grande aplicação.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ.

# #vamojunto

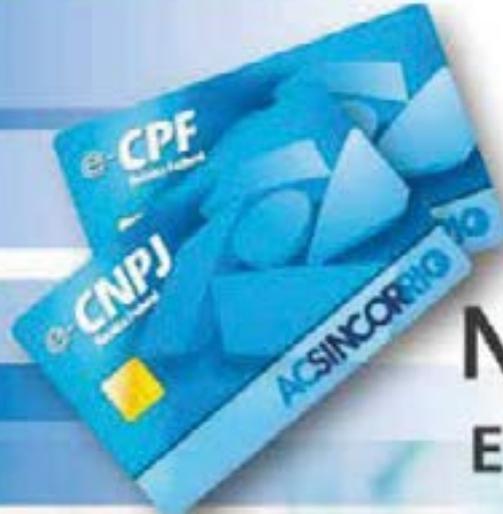
PATRIAS

HDI e você, corretor: protegendo a mobilidade de nossos clientes.

**HDI**  
SEGUROS

Humana.  
Digital.  
Inovadora.

[hdi.com.br](http://hdi.com.br)



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



**ACSINCORRIO**

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

uma iniciativa **SINCOR-RJ**