



Revista
**Previdência &
Seguros**

ANO 80 • Nº 672 • MAIO/JUNHO DE 2020

SINCOR-RJ

Corretor será protagonista no pós-pandemia

Resolução 382/20: Susep anuncia mudanças

#com VOCÊ sempre

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

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios.
Saiba mais em: bradescoseguros.com.br

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

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





Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

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

Diretorias Especiais

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

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Devesa

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

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

Representações

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

Redação

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

Nesta edição



PERSPECTIVAS

20

Não são poucos os analistas que enxergam o pós-pandemia como uma oportunidade única para o renascimento da sociedade. Esse cenário trará novos desejos e necessidades. Acumular patrimônio e protegê-lo deverá ser menos importante que amparar a família e garantir o seu futuro.

O mercado de seguros tem tudo a ver com essas mudanças, mas também precisará adaptar. No centro desse processo estarão o corretor de seguros, que poderá utilizar todo o conhecimento que tem do mercado e das necessidades dos seus clientes como uma bússola para indicar os novos rumos dos negócios.

ENTREVISTA

6

Em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, o presidente da Icatu Seguros, Luciano Snel, afirma que a companhia trata “como prioridade” a capacitação profissional dos corretores de seguros. Até o final do ano, a Icatu deve lançar 50 novas funcionalidades na “Casa do Corretor”, envolvendo venda de Seguro de Vida e Previdência, consulta à carteira de clientes e gestão de negócio, entre outros.

NORMAS

14

A Susep anunciou que a supervisão sobre o cumprimento Resolução 382/20 terá “caráter educativo e de orientação até o final de 2020”, sem nenhum tipo de punição.

ESPAÇO DO CORRETOR

28

A Susep já está disponibilizando a carteira de identificação do corretor de seguros, digital e gratuita. O documento é acessado através do aplicativo “Corretores Susep”, disponível nos sistemas Android e iOS.

MERCADO

31

Dados da Susep indicam a queda da sinistralidade na carteira de automóveis nos dois primeiros meses da pandemia do coronavírus. Em abril e maio de 2020, esse índice ficou em 44%. Em maio de 2019, era 62%.

Máquinas não substituem a relação humana

Foto: Mirian Fichtner



Não são poucos os corretores de seguros, principalmente os pequenos e os mais antigos no mercado, que se sentem acuados diante da “unanimidade” que se formou no setor em relação às propaladas maravilhas da tecnologia, inclusive ou particularmente no atendimento ao consumidor.

A pandemia do coronavírus, que afastou as pessoas em razão do necessário isolamento social, deu força ao argumento enfaticamente utilizado por quem entende que a máquina pode substituir o ser humano e que já não há mais praticamente necessidade do contato pessoal.

A ênfase exagerada desse discurso soa suspeita. E temos

bons motivos para não crer nesse mantra que, infelizmente, é entoado e repetido até mesmo por alguns corretores de seguro.

Claro que a tecnologia é importante e indispensável para muitas situações do mercado de seguros. Agiliza as operações, serve como ferramenta de apoio ao corretor.

Mas, jamais vai substituir a relação pessoal, o atendimento feito pelo corretor que conhece o segurado, a sua família, o seu negócio. Sabe cada cobertura que o cliente necessita, o que ele não quer contratar mesmo que pareça ser uma das sete maravilhas do mundo.

Essa relação pessoal e afetiva não desaparece.

Aliás, a relevância desse atendimento personalizado, feito a qualquer momento do dia ou da noite, em todos os dias da semana, ficou ainda mais clara com o avanço da pandemia.

Pois, o corretor tem se saído de forma magnífica no atendimento ao segurado, que se sente desamparado e com medo, diante de tantas mortes e de tantas pessoas que foram contagiadas pelo coronavírus. A prioridade é proteger a si próprio e a família em tempo integral, muitas vezes diante de necessidades que máquina alguma pode resolver. Apenas o corretor, em carne e osso, tem essa capacidade, pois

é o único capaz de decifrar as minúcias e particularidades dos seguros de vida e de saúde.

Então, não tenham medo. O espaço do corretor tradicional não está apenas garantido, como será ampliado diante das novas necessidades que surgirão com o que chamam por aí de “o novo normal”.

As mais perfeitas tecnologias não irão mudar o comportamento daquelas pessoas que não suportam falar com máquinas. E são muitas.

Aliás, em breve, com a vigência da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) esse sentimento de aversão e cuidado com a exposição de informações pessoais poderá, inclusive, ser ampliado.

Final, não são poucas as pessoas que temem informar dados pessoais, da família, dos filhos, através de um computador ou pelo celular.

Esse risco não existe, nem existirá, quando o atendimento é feito pelo corretor de seguros.

Henrique Brandão

PRESIDENTE



A MAG Seguros está
sempre ao lado
dos corretores.

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

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

Mande um e-mail para sejaparcero@mag.com.br e conte você também com esses e outros diversos benefícios!

MAG
SEGUROS

GRUPO MONGERAL **LEGON**

Capacitação dos corretores de seguros é prioridade



Foto: Divulgação MAPFRE

Luciano Snel diz que a tecnologia é uma aliada que cria oportunidades para o corretor

A Icatu Seguros trata como prioridade a capacitação profissional dos corretores. A afirmação é do presidente de seguradora, Luciano Snel, que, nesta entrevista exclusiva, destaca o grande volume de cursos oferecidos pela Icatu na sua plataforma de treinamento online, o Educatu. "São mais de 30 opções de conteúdo gratuito. Além disso, lançamos o EducatuLive, que proporciona aos corretores uma série de treinamentos ao vivo, com especialistas em produtos e diversos conteúdos para ajudá-los em seu desenvolvimento", revela o executivo.

Veja a entrevista:

P&S – Quais as providências adotadas pela Icatu para auxiliar clientes, corretores e parceiros durante a pandemia do coronavírus?

Luciano Snel - Dada a novidade do tema para toda a companhia e a necessidade de decisões rápidas, dividimos a diretoria executiva em subcomitês para tratar de diferentes temas relacionados aos impactos ao negócio. Com isso, conseguimos ser

mais efetivos fazendo todos agirem num mesmo propósito, colocando nossos colaboradores para atuar de forma segura, garantindo nossa prestação de serviços aos nossos clientes e parceiros comerciais.

Uma pandemia evoca um novo senso de urgência e prioridade. Por isso colocamos em prática um monitoramento mais efetivo das indenizações decorrentes da Covid-19, para realizarmos os pagamentos das mesmas com a maior agilidade e transparência possível.

O investimento em tecnologia realizado também tem um efeito para continuidade das vendas. Hoje, o cliente pode realizar a contratação dos nossos produtos sem sair de casa em diversos canais via assinaturas digitais, que demonstram preocupação não só com nossos funcionários, mas também com todos que de alguma forma fazem parte do nosso negócio.

Reforçamos os canais digitais de autoatendimento, levando mais rapidez e agilidade aos nossos clientes, realizamos diversas melhorias na Casa do Corretor, o espaço virtual dedicado exclusivamente para os profissionais. Desenvolvemos também um pacote de ações de apoio aos corretores, passamos a realizar lives semanais com especialistas do mercado financeiro, enfim, reforçamos nossa presença digital apostando em informação, qualidade de entrega e transparência. São dias intensos, mas sempre cuidando do que mais importa: pessoas. As que acreditam em nós para a realização do seu sonho futuro e as que acreditam e

precisam de nós no presente.

P&S – O que pode ser aproveitado dessa experiência para o “novo normal” que se espera no pós-pandemia, particularmente no relacionamento com os corretores?

Luciano Snel - O novo cenário de trabalho remoto nos mostrou que é possível estar perto mesmo com a distância física. Desde março estamos realizando uma série de entregas no digital, seja com melhorias na Casa do Corretor, lançamento de treinamentos online e lives informativas com especialistas. Todo esse reforço que foi feito no universo online veio para ficar e a tendência é que se fortaleça ainda mais daqui para frente.

P&S – Quais mudanças foram implementadas e que novas funcionalidades foram desenvolvidas na Casa do Corretor para ajudar os profissionais que estão em home office?

Luciano Snel - Agora, os corretores contam com um novo modelo para impressão de extrato de processo de comissão, que facilita as atividades contábeis. Já as Plataformas de Corretores podem consultar a listagem com o status das propostas dos corretores vinculados a elas, além de detalhes sobre aceitação, implantação e primeiro pagamento de produtos de Vida e Previdência. Também será possível enviar documentos como extrato e 2ª via de Certificado de Previdência, 2ª via de Boleto de Vida e Previdência e Informe de Rendimentos para clientes de corretores vinculados.

Até o final do ano planejamos lançar 50 novas funcionalidades, envolvendo venda de Seguro de Vida



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



ACSINCORRIO
www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**



e Previdência, consulta à carteira de clientes e gestão de negócio, entre outros. Vale lembrar que todas essas entregas foram realizadas com nosso time trabalhando remotamente. Hoje contamos com cerca de 50 colaboradores atuando exclusivamente no desenvolvimento e evolução da Casa do Corretor como ferramenta digital.

P&S – A Icatu investe na capacitação e desenvolvimento profissional desses parceiros comerciais? O que vem sendo feito nesse sentido?

Luciano Snel - O desenvolvimento e a capacitação profissional dos corretores deve ser uma prioridade, independente de um cenário de crise. Desde 2017 a Icatu oferece cursos em sua plataforma de treinamento online, o Educatu. São mais de 30 opções de conteúdo gratuito. Entre os temas, Seguro de Vida, Previdência, Técnicas de Venda, Desenvolvimento Profissional, além de informações detalhadas sobre cada produto disponível. Além disso, em maio lançamos o EducatuLive, uma iniciativa que proporciona aos corretores uma série de treinamentos ao vivo, com especialistas em produtos e diversos conteúdos para ajudá-los em seu desenvolvimento.

P&S – A tecnologia reduz espaços para a atuação do corretor de seguros?

Luciano Snel - A tecnologia na verdade é uma aliada e cria novas oportunidades para os corretores. Os próprios consumidores buscam cada vez mais soluções digitais de contratação, com opções sem burocracia e hoje o profissional de seguros encontra essas respostas na palma da mão. O corretor deve saber aproveitar todas as ferramentas e facilidades que estão surgindo, seja para se informar, se capacitar, estar próximo do cliente e fazer boas vendas.

P&S - Muitos analistas garantem que o mercado de seguros terá um novo significado para a sociedade no pós-pandemia. Acredita que o mercado está preparado para esse novo contexto?

Luciano Snel - A crise reforçou a questão do propósito que faz parte do nosso trabalho. Nós temos a oportunidade de oferecer um produto e um serviço em que se a pessoa contratar, você está fazendo um bem a ela, contribuindo para que esteja protegida contra muitas incertezas do futuro e isso é algo crucial neste momento.

Ao compararmos a busca pelo termo “seguro de vida” no Google no mês de maio de 2020, identificamos um aumento de 25% na procura em relação ao mesmo período de 2019. As pessoas estão buscando proteção, estão despertando para a necessidade de cuidar, viver o agora e planejar o futuro. Esses novos tempos fazem com que a gente aprenda a cuidar de forma prática e eficaz das pessoas que amamos. O seguro de vida e a previdência privada são uma forma prática de agir neste sentido.

É nisso que acreditamos. Somos uma empresa de capital 100% nacional, especialista em pessoas e seguimos no propósito de ajudar a criar uma realidade onde cada vez mais brasileiros estejam financeiramente protegidos e assistidos em todas as fases da vida.

P&S – De que forma o setor está sendo afetado pela pandemia e o que pode ser projetado para o futuro?

Luciano Snel - As pessoas estão mais interessadas em entender como o seguro de vida pode ajudá-las na sua proteção financeira e de suas famílias, entender a importância de combinar esse seguro com um plano de previdência, que vai garantir um futuro melhor. Não tem a ver com acumular riqueza e sim com cuidado, planejamento e proteção. E estamos preparados para atender a essas demandas que vem surgindo, com produtos completos e voltados para os mais diversos perfis de clientes.

Os mercados de seguros, previdência e capitalização são de alta resiliência e consistência. A previdência é um exemplo disso. Desde 2005, a reserva cresce ano após ano, lembrando que nesses períodos passamos por diversas

crises como a de 2008 e a crise pré-impachment.

Independente de um cenário de coronavírus, onde as pessoas estão naturalmente mais preocupadas, estamos vendo uma mudança na mentalidade do brasileiro, que se mostra mais consciente sobre como as suas decisões são capazes de impactar o coletivo. Esse conceito tem muito a ver com o seguro de vida, que é um instrumento de proteção social, mantendo a sustentabilidade financeira das famílias.

Com relação à previdência, o mercado tem sido extremamente transparente e muito próximo dos investidores nesse momento. Esse cenário mais desafiador mostra o amadurecimento do investidor, que compreende que a Previdência é um investimento com horizonte de resgate de longo prazo, por isso é importante ter calma e resiliência para não tomar uma decisão precipitada.

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

Luciano Snel - É um exercício interessante imaginar as perspectivas e os legados que podem surgir a partir desse cenário que vivemos e dos comportamentos que observamos. Acredito que cada vez mais o consumidor vai buscar produtos que sejam flexíveis e customizáveis, além da tendência cada vez maior para formatos 100% digitais.

O fato de muitas pessoas se sentirem inseguras com a pandemia, aumenta a necessidade delas se sentirem protegidas em muitos sentidos. Essa é uma oportunidade positiva para sensibilizar a população sobre a importância de se ter um seguro de vida e um planejamento financeiro em longo prazo, por exemplo.

Percebemos uma maior consciência e preocupação das pessoas sobre como as suas decisões são capazes de impactar sua família, seus vizinhos, seu bairro, a sociedade, fortalecendo uma convivência mais orientada ao coletivo.

PARTICIPAR DAS NOSSAS CAMPANHAS FICOU MUITO MELHOR

PLATAFORMA DE CAMPANHAS

DA ICATU

Que tal escolher seu prêmio na Plataforma de Campanhas da Icatu? Agora, você consulta todas as informações de campanhas e tem acesso a um catálogo recheado de prêmios em um ambiente online exclusivo para você.



Visite a plataforma e saiba tudo sobre a campanha.
O acesso é integrado com a Casa do Corretor.
Acesse: www.icutuseguros.com.br/casadocorretor
Boas Vendas!

Centro de Relacionamento: 0800 285 3002

Icatu
SEGUROS

Seguros e Previdência: 4002 0040 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (demais localidades). SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda-feira a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

Susep dará notas para as seguradoras

A Susep informou que está desenvolvendo um “Sistema de Rating” que, segundo a autarquia, tem como finalidade principal “aperfeiçoar o processo de supervisão”.

Em webinar realizado no início de junho, a diretoria da autarquia assegurou que a classificação final será confidencial e comunicada somente para a entidade supervisionada que for avaliada. A informação não poderá ser divulgada.

Na abertura do seminário digital, a superintendente Solange Vieira explicou que esse processo ainda está em gestação e que o objetivo é “ouvir o setor e passar a metodologia para vocês”.

Ela assegurou ainda que o projeto é mais uma etapa do processo de simplificação da fiscalização, em linha com o Ministério da Economia para desburocratização da Administração Pública.

A Susep acentuou em nota que o “Sistema de Rating”

proporcionará à autarquia uma visão mais abrangente das empresas supervisionadas, com foco em sua situação econômico-financeira; e na qualidade de sua governança, de seus processos de gestão de riscos e de seus controles internos.

A intenção é buscar, dessa forma, uma sistemática eficaz de indução de melhoria nos processos de gestão de riscos das supervisionadas.

Segundo a coordenadora geral do projeto, Myrian Neves, após a realização da análise, será atribuída uma nota para cada supervisionada. Essa pontuação, acessível somente para a empresa analisada, será apurada com base no mapeamento de riscos e de seus respectivos controles, além da própria solidez econômico-financeira da entidade. “Serão considerados elementos e critérios quantitativos e qualitativos, que serão apurados e avaliados pelas áreas de supervisão da Susep.”, observou a técnica da Susep.

Já o diretor da autarquia, Vinicius Brandi, adiantou que os próximos passos envolvem a implementação de um piloto – prevista para o segundo semestre deste ano. “Será importante intensificar nosso diálogo, por isso nós vamos promover outros eventos e conversas. A Susep entrará em contato com algumas empresas para debater sobre o método e o projeto piloto”, informou.

Ainda de acordo com a Susep, o Projeto de Rating faz parte do contexto de transformações no processo de supervisão da autarquia, que busca eficiência em processos mais intensivos em informação, maior integração entre a supervisão prudencial e de conduta.

Além disso, está alinhada à consolidação de um modelo de supervisão baseada em riscos, no qual os recursos utilizados no processo serão intensificados nas entidades que concentram maiores riscos.



O Cliente precisa de um médico, mas não pode sair de casa?



SEGURO TOKIO MARINE VIDA INDIVIDUAL



Orientação médica online
24h com médicos do Hospital
Israelita Albert Einstein



Cobertura para doenças graves
(diagnóstico de câncer)



Assistência Funeral



Tele-entrevista: Declaração pessoal
de saúde por telefone, sem
formulários e constrangimentos



Descontos em
medicamentos

RESOLVE

Só o **Seguro Tokio Marine Vida Individual** vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso significa que, de descontos em medicamentos a orientação médica online de qualidade, ele **Resolve**.

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Acidentes matam mais que crimes violentos

Pesquisa realizada pela Seguradora Líder traz uma constatação surpreendente: em 10 estados brasileiros, os acidentes no trânsito já provocam mais vítimas fatais que os crimes violentos, como homicídios, latrocínios e lesões corporais seguida de morte.

Esses dados foram divulgados para marcar a edição 2020 da campanha “Maio Amarelo”, que tem como objetivo principal provocar uma reflexão e mobilizar a sociedade brasileira sobre a disseminação da violência no trânsito.

De acordo com a Seguradora Líder, foi feito um comparativo entre as indenizações pagas pelo Seguro DPVAT e os dados da Secretaria Nacional de Segurança Pública (Senasp), do Ministério da Justiça e Segurança Pública.

Esses dados mostram que, em 2019, dez estados somaram 23.757 pagamentos do Seguro DPVAT por acidentes fatais no

trânsito. No mesmo período, os óbitos relacionados aos homicídios dolosos, latrocínios e lesões corporais seguidas de morte totalizaram 16.666 mortes.

Os estados de São Paulo e Minas Gerais lideram a lista com 6.026 e 4.161 sinistros pagos por acidentes fatais no trânsito, contra 3.200 e 2.833 óbitos por crimes violentos, respectivamente.

Os outros oito estados pesquisados (Paraná, Ceará, Maranhão, Goiás, Santa Catarina, Mato Grosso, Piauí e Paraíba) somaram 13.570 indenizações do Seguro DPVAT destinadas a acidentes que resultaram em mortes. Em 2019, os crimes violentos somaram 10.633 óbitos.

Veja, na tabela abaixo, a comparação entre o número de mortes por crimes violentos e o total de indenizações pagas pelo Seguro DPVAT por mortes em acidentes no trânsito nos 10 estados pesquisados.

Internações cresceram 18%

De acordo com levantamento do Ministério da Saúde divulgado em 04 de junho pela rádio CBN, as internações por acidentes de trânsito cresceram 18% em 2019, na comparação com 2018. Mais de 219 mil vítimas foram internadas. Desse total, aproximadamente 60% foram motociclistas.

Os dados são do Ministério da Saúde que registrou também mais de 50 mil internações de janeiro a março de 2020.

Reportagem da Rádio CBN mostrou ainda um levantamento da Confederação Nacional do Transporte segundo o qual, apenas nas rodovias federais, mais de cinco mil pessoas morreram em acidentes em 2019, 1,2% a mais que em 2018.

Foi o primeiro aumento em cinco anos, fato atribuído por pesquisadores à retirada dos radares móveis nas rodovias em agosto do ano passado.

A reportagem destaca também que, em 2011, o Brasil se comprometeu em conferência da ONU a reduzir pela metade as mortes no trânsito. Contudo, em nove anos, a redução não passou de 24%.

UF	MORTES EM CRIMES VIOLENTOS	INDENIZAÇÕES SEGURO DPVAT POR MORTE
São Paulo	3.200	6.026
Minas Gerais	2.833	4.161
Paraná	1.992	2.629
Ceará	2.257	2.339
Maranhão	1.483	1.886
Goiás	1.756	1.783
Santa Catarina	737	1.565
Mato Grosso	865	1.233
Piauí	592	1.121
Paraíba	951	1.014

Brasil quer ser hub internacional de resseguro

Em nota publicada no início do mês de julho, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) informou que está em discussão, no Governo, a transformação do Brasil em um “hub (centro) internacional de resseguros”. De acordo com a autarquia, esse objetivo pode ser alcançado por meio de alteração na estrutura de tributação dos resseguradores locais e o fim do direito de preferência destes que, hoje, “é em grande parte justificado pelas diferenças tributárias entre o Brasil e outros países”.

A Susep publicou a nota após alguns veículos de imprensa questionarem normas da autarquia e do CNSP que estão alterando a regulamentação do resseguro, tornando o mercado brasileiro ainda mais aberto aos players internacionais.

Segundo o órgão regulador, além de avaliar as barreiras para uma maior competição no mercado de resseguros local, um grupo técnico formado para este tema específico tem como objetivo analisar eventuais entraves regulatórios e tributários que dificultariam uma maior competitividade dos resseguradores locais em operações realizadas no exterior – operação conhecida como exportação de Resseguro.

A Susep acentua ainda que a intenção é buscar, dessa forma, uma maior harmonização entre a

regulamentação local e as regras internacionais. “A finalidade é estimular uma concorrência saudável no mercado de resseguros brasileiro e de criar condições mais favoráveis para a internacionalização das empresas locais”, explica o texto.

A Susep esclarece também que “não têm qualquer fundamento as especulações na imprensa associando a autarquia a qualquer medida de incentivo à saída de capital do país”.

A autarquia lamenta que o “leitor seja induzido a pensar que uma autarquia pública federal estivesse atuando de forma irregular”, e revela que, na verdade, o que se tem é uma discussão institucional dentro



do grupo IMK (Iniciativas do Mercado de Capitais), instituído pelo Ministério da Economia, do qual é membro, ao lado da Secretaria Especial de Fazenda, a Secretaria de Política Econômica, a Receita Federal, a Secretaria do Tesouro Nacional, o Banco Central, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), além de representantes do setor privado, incluindo a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), a Associação Nacional das Resseguradoras Locais (AN-Re) e a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

A Susep frisa ainda que, em nenhum momento, atuou de forma diferente no IMK ou em qualquer outro fórum institucional. “Sempre nos posicionamos em prol do direito do consumidor e da concorrência leal nos diversos mercados. A transparência dos debates realizados é uma constante na atuação da instituição”, observa a autarquia.

O texto adianta ainda que todas as normas propostas são submetidas à consulta pública. Além disso, durante o período da pandemia, foi instituída também uma rotina de webinários como forma adicional de debate com os diversos agentes envolvidos. “Estaremos sempre a serviço do crescimento do nosso setor no Brasil e da proteção do consumidor”, conclui a Susep.

Resolução 382/20 traz muitos problemas

A Susep anunciou que a supervisão sobre o cumprimento Resolução 382/20 do CNSP, terá “caráter educativo e de orientação até o final de 2020”, sem nenhum tipo de punição. Segundo a autarquia, essa medida permitirá que todos os segmentos do mercado, incluindo os corretores de seguros, tenham um “período adicional de adaptação”.

De qualquer forma, com o início de vigência da Resolução 382/20, em 1º de julho,, os corretores de seguros assumem uma série de obrigações, que surgem exatamente em um momento de extrema dificuldade para todos, em função da pandemia do coronavírus.

Embora o dispositivo da resolução que mais preocupe a categoria seja o que obriga os corretores a informarem ao cliente o valor da sua comissão, antes da assinatura do contrato, há muitos outros motivos para preocupação.

O corretor também deverá, por exemplo, assegurar capacitação periódica de empregados e funcionários terceirizados que desempenhem atividades afetas ao relacionamento com os clientes.

PARTICIPAÇÃO

Além disso, a Resolução 382/20 estabelece que, para não prejudicar o tratamento adequado do cliente, deve ficar claro qualquer conflito de interesses decorrente da relação entre o corretor de seguros e as seguradoras, entidades de previdência complementar ou sociedades de capitalização.

Dessa forma, será preciso informar, antes da aquisição de produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta, qualquer participação igual ou superior a 10% nos direitos de voto ou no capital que detenha em uma empresa do mercado; e a existência de alguma obrigação contratual para atuar como intermediário com exclusividade para um ou mais entes supervisionados, listando os respectivos nomes das empresas para as quais atua como intermediário, caso não haja contrato de exclusividade.

É preciso ficar atento ainda quando o produto ou serviço oferecido ao cliente for acessório a outro, de qualquer espécie. Nestes casos, o corretor precisará informar sobre a não obrigatoriedade de contratação do produto acessório, além de garantir que o cliente

possa adquirir tais bens, artigos ou serviços independentemente da contratação do produto acessório, ressalvado o disposto em legislação e regulamentação específica.

OCULTO

Os corretores de seguros também estão apreensivos com a criação da figura do “cliente oculto”, também prevista na resolução. Na prática, será um servidor da Susep designado, que assume a figura do proponente ou interessado em adquirir produtos de seguros, de capitalização ou de previdência complementar aberta, com o objetivo de verificar a adequação e a conformidade das práticas de conduta.

Ele poderá pesquisar, simular e testar, de forma presencial ou remota, o processo de contratação, a distribuição, a intermediação, a promoção, a divulgação e a prestação de informações de produtos, de serviços ou de operações relativos a seguro, capitalização ou previdência complementar aberta.

O corretor de seguros ou qualquer outra empresa do mercado não precisará ser avisado sobre a atividade de supervisão do “cliente oculto”.



dentau

Cuide de quem você ama

A SulAmérica está ao seu lado todos os dias para continuar oferecendo saúde de qualidade e evoluindo de acordo com a necessidade de seus beneficiários.

E, pensando no bem-estar integral dos nossos clientes, ampliamos nossos canais de atendimento e serviços online.

Assista ao filme e saiba mais em:
www.sulamerica.com.br/coronavirus

Continue contando com a gente!

#CuidadoQueNosUne

The logo for SulAmérica, featuring a stylized white wave above the brand name "SulAmérica" in a bold, white, sans-serif font.

ANS - Nº 006246

ANS - Nº 416428

Resultado

Receita despensa no 1º quadrimestre

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) informou que, em abril, o mercado de seguros registrou queda de 26,1% da receita de prêmios, comparado a abril de 2019, e de 21,4% em relação a março. De acordo com a confederação, a receita de prêmios apurada em abril - da ordem de R\$ 15,7 bilhões - foi a mais baixa observada desde fevereiro de 2016, sem considerar os seguros saúde e DPVAT.

O resultado amplamente negativo já era aguardado pelos seguradores, em razão da pandemia do coronavírus. "Já era esperado o impacto trazido pelo primeiro mês completo afetado pelo distanciamento social e pela perda de mobilidade da população e dos fatores de produção", destacou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.

O resultado de abril repercutiu também, em menor grau, no desempenho do primeiro quadrimestre de 2020.

No período, houve queda de 1,1% na receita - registrando R\$ 80,2 bilhões - comparando-se aos quatro primeiros meses de 2019, período em que a arrecadação não teve crescimento significativo, até se consolidar e se tornar superlativa a partir de julho.

De acordo com a CNseg, o desempenho registrado em abril parece prenunciar um cenário mais complexo. "A arrecadação setorial, que se estima

progressivamente comprometida pelas circunstâncias do novo coronavírus, será comparada com a boa evolução de receitas do segundo semestre do ano que passou e, portanto, poderá mostrar repetidas taxas de decréscimo relativo", observou Marcio Coriolano.

Os seguros de Pessoas, que representam mais da metade da receita total, foi o que teve maior contribuição para a retração dos negócios em abril, com queda de 28,8% sobre março. Essa queda foi atribuída pela CNseg às restrições à mobilidade, o que comprometeu o acesso aos postos de distribuição dos produtos.

No segmento de Danos e Responsabilidades, que responde por 37% da receita global do mercado, a redução relativa foi de 8,8%.

Nesse segmento, os ramos que mais pesaram na desaceleração foram o de Responsabilidade Civil (-21,2%), Garantia Estendida

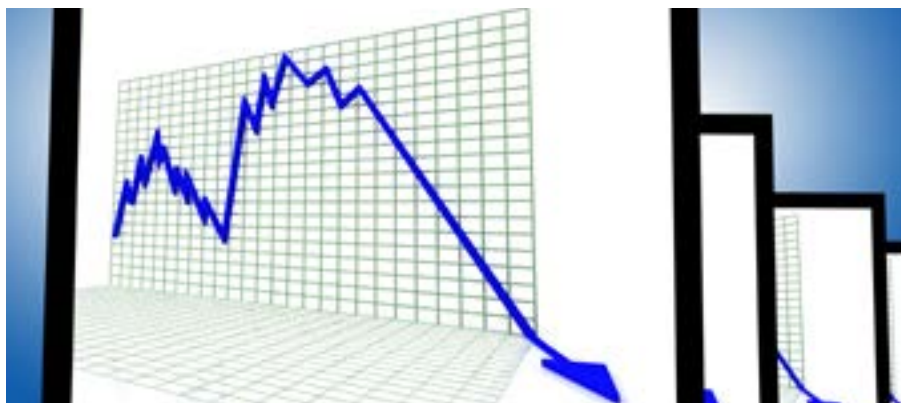
(-17,3%), Automóveis (-13,5%) e Crédito e Garantias (-12,7%).

A Capitalização também foi afetada, recuando 18% em abril em relação a março.

A CNseg divulgou ainda que, na média móvel de 12 meses, a inclusão do resultado de abril provocou uma inflexão da curva de resultados, que baixou de 12,5%, em março, para 10,1%, variação de 2,4 pontos percentuais. "Já mirando em maio, a série estatística da arrecadação mostra que, caso ele repita a queda, na ótica de 12 meses o mergulho será maior, de 3,8 pontos percentuais", observou Marcio Coriolano.

LUCRO MENOR

Levantamento realizado pela consultoria Siscorp indicou que as seguradoras lucraram pouco mais de R\$ 5 bilhões no primeiro quadrimestre. Esse valor é 11,1% inferior que o apurado nos quatro primeiros meses do ano passado, segundo dados da Susep.



Tecnologia muda carteira preferida do corretor

Os seguros de automóveis, carteira em que a maioria dos corretores ainda prefere atuar, estão passando por um processo de profundas mudanças provocadas pelo avanço da tecnologia, seja no desenvolvimento de produtos diferenciados e até mesma na forma de contratação.

Ameaçado por diferentes concorrentes, o corretor de seguros tradicional corre contra o tempo para se adaptar e atender seus clientes de forma rápida e adequada aos novos tempos, sem perder a qualidade do serviço prestado, condição vital para manter a fidelidade dos segurados.

Mas, indo além do indispensável atendimento por meio remoto e nas redes sociais, o corretor deve ficar atento ao que dizem os especialistas. Nesse contexto, vale observar o resultado de pesquisas como a que foi recentemente realizada pela GR1D, cujo foco de atuação está voltado exatamente para as “soluções digitais”.

O levantamento apontou quatro tendências que estão rapidamente se consolidando no mercado global.

A primeira tendência é caracterizada pelas diferentes tecnologias usadas na oferta de seguros. As novas soluções para seguros estão sendo cada vez mais incorporadas na definição de preço, subscrição, marketing, comunicação de sinistro, reivindicação de seguro até na

gestão de processos contábeis. Se não acompanhar esse processo, o corretor de seguros ficará alijado do mercado. Talvez para sempre.

A telemática também pode ser muito útil, através de dispositivo simples instalado no carro, permite às seguradoras coletar e analisar dados sobre o comportamento e hábitos do motorista, além de desempenho do veículo.

Essa tecnologia permite que o segurado com comportamento exemplar ao volante do seu carro seja “recompensado” pela seguradora com prêmios mais baixos. O cálculo do prêmio também ganha mais precisão. Em contrapartida, o motorista considerado de alto risco pode até ficar sem a cobertura do seguro. E o corretor também deve orientar seus clientes para que se comportem adequadamente.

Há ainda a “Internet das Coisas” (IoT), que pode trazer facilidades como a utilização de um drone no acionamento do sinistro.

Essa possibilidade existe porque muitos segurados já usam, seja no veículo ou em um smartphone, sensores que são capazes de detectar falhas no momento que ocorrem.

Assim, a seguradora pode enviar assistência imediata.

Os sensores também podem monitorar aspectos como distração e fadiga do motorista. Com isso, é possível diminuir o

número de acidentes causados por erro humano.

O estudo destaca também o uso inteligente de dados por insurtechs e seguradoras, para incrementar processos e estratégias.

Tais informações são usadas como métricas de risco para os processos de definição de preços e de subscrição. Assim, é possível melhorar a experiência do cliente, simplificando o acesso ao seguro, com menos perguntas.

PRODUTOS

Entre as novidades em termos de produtos desenvolvidos com base na tecnologia, o grande destaque é o seguro “pay per use”, no qual não há mensalidade. O segurado paga apenas pelo período de cobertura utilizado, calculado a partir do momento em que ele próprio liga e desliga a função pelo seu celular.

Por mais paradoxal que pareça, um dos grandes problemas identificados até o momento está exatamente na principal característica desse tipo de produto: alguns segurados podem ter o carro roubado exatamente em um momento no qual, eventualmente, pode ter simplesmente esquecido de “ligar” a cobertura.

Além disso, especialistas como o presidente da corretora Minuto Seguros, Marcelo Blay, indicam outro problema que pode atingir qualquer segurado que esteja

trafegando áreas em que o monitoramento da cobertura falhe por problemas de sinal da Internet.

Ainda assim, há quase uma unanimidade: o seguro “pay per use”, ou intermitente veio para ficar, embora o mercado, os consumidores e os corretores de seguros ainda necessitem aprender a usar o produto de forma adequada e corrigindo os pequenos gargalos que surgirem, para que o segurado não seja prejudicado.

O seguro intermitente, que já é amplamente utilizado em países como os Estados Unidos, ganhou força no Brasil apenas após a publicação da Circular 592/19 da Susep, em agosto do ano passado.

Segundo a Susep, a norma permite a vigência reduzida em períodos que podem ser fixados em meses, dias, horas, minutos ou a viagens, trechos e a quaisquer outros critérios estabelecidos no plano de seguro.

Já o período intermitente (“liga-desliga”) levará em conta os critérios de interrupção e recomeço da validade da apólice, bem como a inclusão ou a exclusão de riscos.

FRAUDES

O avanço da tecnologia, somado às dificuldades trazidas pela pandemia do coronavírus, aumentou também a preocupação do mercado de seguros com as tentativas de fraudes.

Não por acaso, outra pesquisa, esta realizada pela Ituran Brasil, empresa especializada em monitoramento de veículos, aponta um aumento expressivo das fraudes contra seguradoras, especificamente no ramo Auto, no período da pandemia do coronavírus.

De acordo com o levantamento, apenas em maio, o número das fraudes avançou 117% na carteira de veículos, comparado ao mesmo período de 2019.

A pesquisa, que teve como base os casos de roubos e furtos de veículos, indica que, entre os dias 1º e 24 de maio de 2019, o percentual de fraudes a cada 100 queixas chegava a 6%.

Este ano, a cada 100 denúncias de roubos e furtos, 13 são fraudulentas.

A Ituran utilizou na pesquisa uma tecnologia que considera

o cruzamento das informações relatadas pelas vítimas com os dados dos rastreadores instalados nos veículos e interpretados por algoritmos de inteligência artificial.

Em nota, o gerente de operações da companhia, Rodrigo Boutti, apontou entre os fatores que levam as pessoas a tentarem fraudar o seguro a combinação da diferença entre o valor da Fipe versus o valor de mercado, queda na renda das famílias e falta de necessidade do carro para se deslocar. “Muitos não precisam mais se locomover para trabalhar. O carro vira apenas um custo ou algo que precisa ser eliminado”, diz o executivo.

Há outros fatores que “incentivam” a fraude. Como o mercado de venda de veículos está parado, especialmente no caso de carros usados, há uma queda do preço. Diante disso, pessoas que compraram seus veículos antes da pandemia, estão vendo os seus bens perderem valor, principalmente se houver avarias. “Pequenos amassados ou riscos, que não são baratos para arrumar, desvalorizam ainda mais os carros usados e isto torna ainda mais atrativa a tentação de burlar o sistema”, acentua Boutti.



FRAUDE NO DPVAT

O crescimento das tentativas de fraudes atinge também o seguro DPVAT.

Esse problema levou a Seguradora Líder a intensificar ações para identificar e denunciar as ações suspeitas.

No início de junho, por exemplo, alertada pela seguradora, a Delegacia de Defraudações de Sergipe – que já havia feito prisões relacionadas ao golpe em abril deste ano, em Aracaju - acionou a Polícia Civil de São Paulo, que prendeu uma mulher suspeita de participar de fraude contra o DPVAT.

Segundo a polícia, a presa movimentava quantias significativas em dinheiro arrecado com o golpe e teve as contas bancárias usadas para movimentar dinheiro do esquema.

O golpe consistia em pedir a indenização com base em informações falsas. O valor pago pode chegar a R\$ 13,5 mil.

Vários documentos falsificados foram recolhidos pelos policiais.

De acordo com a Seguradora Líder, de janeiro a abril, em decorrência das fraudes foram registradas, no Brasil, nove sentenças condenatórias, com 11 condenados, 28 cancelamentos, suspensões ou cassações de registros em órgãos de classe e 08 prisões.

A seguradora informa ainda que vem investindo forte em tecnologia para combater as fraudes.



UMA NOVA SEGURADORA
TODOS OS DIAS.

HDI
SEGUROS

Humana
Digital
Inovadora

Pandemia traz medo e oportunidades

A pandemia do coronavírus é a mais grave crise na saúde pública brasileira dos últimos 100 anos. No final de junho, o país já contabilizava 60 mil mortes e aproximadamente 1,4 milhão de infectados. O cenário de medo, ansiedade e angústia atinge as pessoas e os reflexos na economia também são severos, com desemprego acelerado e queda da atividade. O setor de seguros obviamente, também sente os efeitos da crise. Contudo, tem mostrado notáveis resiliência, agilidade e capacidade de adaptação. Destaque para os corretores de seguros, que consolidaram sua imagem de assessor, protetor e consultor para todas as horas do cliente, que está carente de proteção e amparo. Nesta matéria, fugimos do clima de pessimismo que contagia a sociedade para apontar algumas boas notícias que podem surgir no horizonte assim que a pandemia for embora.

Não são poucos os analistas que enxergam o pós-pandemia como uma oportunidade única para o renascimento da sociedade. Esse cenário trará novos desejos e necessidades. Acumular patrimônio e protegê-lo deverá ser menos importante que amparar a família e garantir o seu futuro.

O mercado de seguros tem tudo a ver com essas mudanças, mas também precisará se adaptar.

No centro desse processo estará o corretor de seguros, que poderá utilizar todo o conhecimento que tem do mercado e das necessidades dos seus clientes como uma bússola para indicar os novos rumos dos negócios.

Como afirmou o diretor Geral da Porto Seguro, Rivaldo Leite, durante webinar realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o mercado “não pode desperdiçar a crise”.

Segundo Leite, as crises ajudam a acelerar processos de inovação. “Foi o caso da telemedicina que, só andou quando a crise atual chegou”, citou o executivo, que também é presidente do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindSeg/SP).

Contudo, as incertezas que ainda pairam exigem, na visão dele, uma postura diferente do mercado, que deve investir na união. “A concorrência deve ser deixada um pouco de lado para todos colaborarmos com o mercado”, observou.

Para ele, independente do local onde o profissional do mercado estiver trabalhando, seja no escritório ou no sistema de home office, o futuro exigirá mais produtividade e entrega. Ainda sobre essa questão, Rivaldo Leite fez um alerta para quem aposta todas as fichas no trabalho em casa: “esse modelo

também pode desgastar as pessoas, sugar energia e o poder de concentração, obrigando as empresas a adotarem um processo de implantação gradual”, sugeriu.

Desde que a pandemia se alastrou pelo Brasil, Rivaldo Leite tem elogiado, em diferentes ocasiões, o papel assumido pelos corretores de seguros.

Na visão dele, como o seguro tende a se tornar cada vez mais necessário na vida do cidadão comum, o mercado tem sorte de poder contar com a força de distribuição desses profissionais, que estão presentes em todo o território brasileiro. “O papel do corretor de seguros se consolida na sociedade. O corretor vem dando um show de atendimento”, ressaltou, por exemplo, em encontro realizado pela União dos Corretores de Seguros (UCS), em São Paulo.

No mesmo evento, o diretor executivo da Bradesco Seguros, Leonardo Pereira de Freitas, disse que, desde o início da pandemia, o grupo vem adotando uma série de ações para ajudar o corretor de seguros. “Na Bradesco temos um comitê que todos os dias faz avaliações sobre como podemos ajudar e melhorar o trabalho dos corretores para atender os segurados. Temas

como inovação e tecnologia vão estar cada vez mais presentes”, observou.

Ele destacou ainda a importância de todos os profissionais e empresas do setor se reinventarem. “Temos que treinar novamente, humanizar nosso atendimento, estar presentes, apesar de distantes”, frisou.

Para o diretor da Bradesco, a experiência de países que retomaram as atividades após atingirem o pico da pandemia indica que não existe mais a possibilidade de “tudo voltar ao normal”. Por essa razão, ele entende que são indispensáveis “medidas protetivas que estão

ditando o que tem se chamado de novo normal”.

Outro ponto elogiado por ele foi a agilidade demonstrada pelo mercado de seguros para se adaptar, colocando as equipes para trabalharem em home office e continuarem sendo proativas, mesmo lidando com inúmeras situações novas.

Visão semelhante sobre o corretor tem o vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros, Alexandre Vilardi.

Para ele, o corretor de seguros é um parceiro relevante na criação de valor para o consumidor, na disseminação da cultura de proteção do

indivíduo, da família, das empresas e na educação financeira da população. “Em um cenário pós-pandemia, onde as pessoas estarão mais focadas na busca de soluções de proteção financeira, impactadas pela sensação de vulnerabilidade reforçada pelo coronavírus, esse profissional se torna ainda mais essencial”, frisa o executivo.

Vilardi ressalta, porém, que o corretor precisará estar bem preparado, conhecer a fundo os produtos, entender as necessidades e dúvidas dos clientes, que com certeza terão novas preocupações e prioridades com o fim da pandemia. “Esse futuro será muito desafiador. Portanto,





uma enorme oportunidade para o corretor de seguros profissional”, acrescentou.

O vice-presidente Comercial e de Marketing da SulAmérica, André Lauzana, igualmente enxerga um futuro promissor para o corretor de seguros.

Na avaliação dele, o papel que vem sendo desempenhado por esses parceiros ao longo da pandemia, especialmente na dedicação ao atendimento aos clientes, aumentou ainda mais a relevância da categoria para o mercado. “Nossa visão do corretor é a de um consultor de proteção, que oferece diferentes tipos de seguros, de acordo com as necessidades e perfil de seus clientes”, acentuou Lauzana, na edição do programa “ConTa Tudo SulAmérica”, transmitida no final de junho.

O executivo da SulAmérica enfatizou, no entanto, que o corretor precisará ter cada vez mais um olhar “mais abrangente” e não ficar focado em somente um tipo de produto. “Esta necessidade de o corretor

oferecer uma solução completa de proteção está cada vez mais forte na sociedade”, observou.

Já o CEO da Mapfre, Luis Gutiérrez Mateo, fez questão de destacar a importância do corretor de seguros, ressaltando o papel que coube ao corretor na pandemia e que continuará no futuro do mercado. “Os corretores de seguros estão cuidando das pessoas com seguros de vida, residencial, agora que todos estamos em casa com todo o home office. Estão cuidando também das pequenas empresas, valorizando muito forte as necessidades deles de segurança”, acentuou, em vídeo gravado pela seguradora.

Segundo ele, a Mapfre reconhece e valoriza esse trabalho realizado pelo corretor. “Não desistam, porque nós não vamos desistir e vamos continuar cuidando do presente e do futuro de milhões de brasileiros. Vamos juntos”, conclamou.

Por sua vez, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Márcio

Coriolano, projetou um desejo maior pela proteção do seguro no futuro, o que favorece os negócios de todo o mercado, inclusive, dos corretores. Segundo ele, com o avanço da pandemia, alguns riscos ficaram mais aparentes e todo esse cenário vai despertar um comportamento mais precavido das pessoas, que devem procurar mais por seguros. “Todo mundo vai querer ficar mais prevenido, o que atinge muito o ramo de vida, saúde e previdência privada”, disse Coriolano, em entrevista para a Rádio CNSeg.

Ele assegurou que o mercado de seguros tem plena capacidade para atender essa demanda. “Não podemos garantir o imprevisível, mas trabalhamos com aquilo que for previsível”, salientou.

Na opinião de Márcio Coriolano, embora essa tendência tenha se acentuado ao longo da pandemia, já havia claros indícios de mudanças no comportamento da população brasileira. “Os desafios da economia nos últimos dois anos acabaram levando as famílias a fazerem maior investimento em seguros para se proteger, sobretudo, da ameaça do desemprego e da perda de renda”, lembrou, admitindo, contudo, que o coronavírus tornou o valor da proteção ainda mais evidente.

Enfim, o mercado parece estar bem preparado para o recomeço e o fato de o corretor de seguros ter um histórico de ações transformadoras aumenta a confiança de todos. Mais uma vez, caberá a esse profissional ser o grande agente das grandes transformações que o mercado de seguro terá pela frente.

Aumenta a importância do Marketing Digital

Antes mesmo da pandemia do coronavírus, o avanço das insurtechs e do ambiente digital permitia aos segurados sair cada vez menos das suas residências ou escritórios para realizar compras. Mesmo aqueles que temem realizar pagamento online, usam a internet para fazer pesquisas e comparações de preços.

Nesse contexto, é fundamental que o corretor de seguros não feche os olhos para o Marketing Digital, que pode facilitar a comunicação com os clientes.

Segundo o diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa, o mercado está em constante inovação e é preciso investir em Marketing Digital. “É muito importante que o corretor fique atento à transformação digital, que é muito mais que apenas tecnologia. Há uma mudança cultural e nada funciona sem planejamento. No marketing digital é igual. Precisamos definir onde queremos chegar e o que fazer para alcançar os objetivos. Essa ferramenta vai auxiliar o corretor a entrar no mundo digital e reforçar sua presença na internet”, explica Boullosa.

Para auxiliar o corretor de seguros no processo de implantação do Marketing Digital nas suas empresas, a Diretoria de Ensino separou as seguintes dicas.

TENHA UM BOM SITE

O site é a vitrine principal do seu negócio. Boa parte das ações realizadas através do Marketing Digital para corretoras leva os segurados até o seu endereço virtual.

Uma página bem estruturada com as informações cada vez mais objetivas, ajudam na decisão para o fechamento do negócio, desde a solicitação de uma cotação, até comunicabilidade na relação corretor e segurado com a finalidade do fechamento de uma apólice.

PLANO DE NEGÓCIO

É essencial para uma corretora de seguros a criação de um Plano de Negócios bem elaborado. O Planejamento Estratégico Comercial e Financeiro são o pilar em relação ao funcionamento de uma empresa. É importante ressaltar a prioridade de inserir o Marketing Digital nessas ações, pois o momento pede atenção em todo processo de divulgação, tendo em vista que o investimento é mais do que o dinheiro gasto em suas estratégias.

REDES SOCIAIS

Instagram, Twitter, Facebook, Snapchat e o LinkedIn são fundamentais para o

desenvolvimento do Marketing Digital voltado para corretoras de seguros.

As pessoas vivem a maior parte do tempo nas redes e não existe melhor maneira de interagir e chamar atenção para vender seu peixe. Para saber qual a melhor rede social para suas necessidades, consulte um especialista.

CONTEÚDO

Corretoras de Seguros que investem em um Blog, escrevem sobre assuntos ligados ao mercado de seguros e usam esse canal para dar dicas, e difundir informações que agreguem valor aos consumidores têm maior engajamento nas redes, ficam mais próximas dos clientes e têm mais visibilidade.

CONSULTORIA

O Marketing Digital difunde o que a sua corretora de seguros oferece ao público alvo. É uma excelente oportunidade para expandir suas atividades no ambiente virtual. Para quem não tem como utilizar essa ferramenta, recomendamos entrar em contato com consultorias especializadas, que podem auxiliar na definição de uma estratégia exclusiva para a sua corretora.

Cai o preço médio dos seguros de veículos



Pesquisa realizada pela corretora Minuto Seguros indica que os preços médios dos seguros dos dez modelos de veículos mais vendidos no País tiveram queda de até 26% em maio.

O levantamento indicou que a maior queda foi registrada no seguro para o modelo Gol 1.0, da Volkswagen, atingindo 26% para veículos conduzidos por homens e a 17,4% para mulheres.

No caso do Onix Hatch 1.0, da Chevrolet, carro mais vendido no país, a queda chegou a 21% nos seguros contratados por mulheres e a 18,7%, no caso das apólices para homens.

A pesquisa comparou os dados de 14 seguradoras e quatro regiões

metropolitanas: São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR) e Recife (PE). O perfil utilizado foi o de motoristas (homens e mulheres) casados, com 35 anos de idade, e cobertura de terceiros até R\$ 100 mil.

Governo esvazia proposta que atinge DPVAT

A Câmara dos Deputados informou que o Governo federal retirou o pedido de urgência para a análise, pelo Congresso Nacional, do projeto que destina aproximadamente R\$ 4,2 bilhões ao Sistema Único de Saúde (SUS), valores originários das provisões do seguro DPVAT.

Assim, o projeto retoma o regime de tramitação ordinário, o que

provavelmente inviabilizará a sua votação ainda este ano, uma vez que a proposta deverá ser analisada pelas comissões de Seguridade Social e Família; de Finanças e Tributação; e de Constituição e Justiça e de Cidadania, antes de ser votado pelo Plenário da Câmara.

A proposta foi enviada à Câmara dos Deputados no dia 23 de abril, chegou a ter parecer lido em plenário, mas acabou não sendo analisada em razão do encerramento da sessão.

O texto estabelece que o valor será repassado ao SUS em parcela única, em até 30 dias após a publicação da futura lei complementar. O dinheiro deverá ser usado no combate à pandemia de Covid-19, caso a proposta seja aprovada.

Vale destacar que a saúde pública já é beneficiada por recursos do seguro DPVAT. Isso porque o Fundo Nacional de Saúde (FNS), gestor financeiro do SUS na esfera federal, recebe 45% dos valores arrecadados com os boletos pagos pelos proprietários de veículos.

Aprovada norma para seguro de fundo de pensão

As novas regras para as coberturas que poderão ser oferecidas aos fundos de pensão (entidades fechadas de previdência complementar) entram em vigência no dia 1º de julho.

Segundo a Resolução 385/20, publicada pelo CNSP no dia 10 de junho, poderão oferecer essas coberturas as seguradoras autorizadas a operar em seguro de pessoas.

A norma estabelece que poderão ser disponibilizadas para cobrir os riscos relacionados aos planos de benefícios dos fundos de pensão as seguintes modalidades: invalidez de participante; morte de participante ou assistido; sobrevivência de assistido; e desvios de hipóteses biométricas.

Nos casos das coberturas de morte ou invalidez, a oferta pode ser feita por meio de seguro ou pecúlio. As demais (sobrevivência e desvios de hipóteses biométricas), apenas por meio de seguro.

As modalidades devem ser contratadas sob a forma coletiva, sendo estipulante a entidade de previdência fechada, com exceção da cobertura por desvios das hipóteses biométricas, onde o segurado é o fundo de pensão.

Além disso, para comercializar os planos de pecúlio, a seguradora deverá estar autorizada a operar planos de previdência complementar.

As seguradoras poderão comercializar seguro "stop loss", na hipótese de retenção de parte do risco segurável, a título de franquia, para coberturas estruturadas nas modalidades de benefício definido ou contribuição variável.

Bradesco Seguros anuncia serviços online

A Bradesco Auto/RE está disponibilizando para os clientes

dos produtos Auto Exclusive, Classic, Prime e Caminhão uma nova experiência na utilização do site da seguradora. Agora, o segurado conta com uma plataforma otimizada de navegação e novos serviços, como o download do cartão do segurado e da versão resumida da apólice contratada.

O segurado terá mais autonomia para visualização rápida e simples de documentos, o que facilita a gestão dessas informações. "Disponibilizar as principais informações do seguro de forma digital reduz papel e torna o processo mais ágil para os nossos segurados", afirma Rodrigo Herzog, superintendente da seguradora.

Porto Seguro faz alerta importante

A Porto Seguro informou que não solicita dados pessoais dos corretores de seguros pelo WhatsApp. O alerta foi feito pela seguradora no "Portal Corretor Online" em consequência de um novo golpe aplicado no mercado por meio de aplicativo de mensagens.

A companhia alertou ainda que esse tipo de tentativa de golpe, que geralmente visa a captar informações da conta de WhatsApp do corretor de seguros, pode ser também utilizada para outras finalidades.

A Porto Seguro orientou o corretor a configurar a "Confirmação em duas etapas" no seu Whatsapp, seguindo este passo a passo:

Android: Configurações > Conta > Confirmação em duas etapas > Ativar;

IOS: Ajustes > Conta > Confirmação em duas etapas > Ativar.

Por fim, a seguradora esclareceu que o seu único telefone de WhatsApp é 11- 3003-9303 e que não solicita dados pessoais por e-mail, telefone ou SMS.

MAG lança seguro para a terceira idade

A MAG Seguro lançou seguro voltado para pessoas entre 61 e 85 anos com foco na proteção deste público dentro da própria casa: o Master Acidentes Domiciliares.

Segundo o diretor de Serviços de Marketing da companhia Leonardo Lourenço, a expectativa é de gerar, pelo menos, R\$ 500 mil em vendas novas nos próximos 12 meses. "Nós somos uma seguradora que oferece proteção para todas as fases da vida. Estamos acompanhando a evolução da expectativa de vida do brasileiro e as novas demandas que este público mais sênior traz. Percebemos que era importante e inovador no mercado trazer um seguro de vida que combinasse cobertura de acidentes pessoais dentro de casa com assistências que ajudassem a deixar o lar um ambiente com menos armadilhas", explicou o executivo.

O novo seguro oferece cobertura de Diária por Internação Hospitalar por Acidente, fratura óssea ou queimadura por acidente, morte acidental e reembolso de despesas de ambulância ou de atendimento hospitalar de emergência por acidente. Outro diferencial desta solução é o serviço de assistência voltado para a residência do segurado.

Mercado lamenta morte de Minas Mardirossian



Minas Mardirossian sempre prestigiou os eventos do CVG-RJ.

O mercado de seguros recebeu com extremo pesar o falecimento de Minas Mardirossian, no dia 22 de maio.

Profissional que teve destacada atuação no setor desde 1957, quando iniciou carreira na SulAmérica, Minas Mardirossian foi um dos fundadores e primeiro presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ). Ele também foi presidente do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro e integrou o Conselho Consultivo da FenaSeg.

Em nota oficial, o CVG-RJ lamentou a enorme perda para o mercado. Segundo o atual presidente do Clube, Octávio Perissé, o falecimento de Minas Mardirossian enluta todo mercado. “Todos que tiveram oportunidade de conviver com este verdadeiro ícone do setor lamentam esta perda irreparável para o nosso mercado. Ele

deixa um legado memorável e muitos ensinamentos sobre este segmento tão importante de nossa indústria. Além de ser um amigo, colaborador e pessoa humana íntegra, solidária e dedicada, que fará falta no nosso convívio pessoal e profissional”, enfatizou Perissé.

Rio de Janeiro teve queda brusca da receita

Os mercados de seguros do Rio de Janeiro e do Espírito Santo, juntos, registraram, em abril, queda de 20% na arrecadação de prêmios em relação a março, tendo sido a carteira de automóveis uma das mais atingidas. A afirmação foi feita pelo presidente do Sindseg RJ/ES, Antonio Carlos Costa, durante a quinta edição do “CNseg Webinars” no dia 10 de junho.

Ele revelou que o Rio de Janeiro já se encontrava em situação

difícil antes mesmo da pandemia, “recuperando-se de uma longa crise na economia”, diferente do Espírito Santo que, segundo Costa, devido ao equilíbrio de suas contas, “tinha uma expectativa de crescimento acima da média nacional para 2020”.

O presidente do SindSeg RJ/ES disse ainda que as seguradoras atuantes nesses estados estão priorizando mais a renovação de contratos que a angariação de novos clientes. Ele frisou que, nesse contexto, muitas companhias optaram por ampliar a oferta de descontos e parcelamentos.

Antonio Carlos Costa assinalou também que está notando a aceleração da digitalização de processos e canais.

Para o futuro, ele projetou um aumento da demanda por seguros de crédito, viagem, D&O,

garantia judicial, cibernético e “no show”.

Contudo, Costa alertou para a necessidade de simplificação dos produtos e da comunicação, visto que, frente a incertezas, “os consumidores desejarão entender cada vez melhor as coberturas que estão adquirindo”.

O evento foi realizado pela CNseg para discutir os efeitos da pandemia do coronavírus nas regiões Sudeste e Sul.

Fides aponta riscos para mercados latinos

A Federação Interamericana das Empresas de Seguros (Fides) publicou comunicado no qual alerta o mercado latino sobre os riscos para a sustentabilidade e a solvência do setor em razão de alterações nos contratos.

A entidade cita como um dos riscos detectados a redução de prêmios no ramo de veículos

neste momento de quarentena provocada pela pandemia do coronavírus, em razão da queda circunstancial da frequência de sinistros. A Fides aponta ainda como outro fator de preocupação o pagamento de riscos retroativos ou não contratados por empresas e pessoas em diversas modalidades, em especial no seguro de lucros cessantes.

A Fides informa também que muitas seguradoras estão cobrindo voluntariamente os impactos do novo coronavírus em apólices de saúde, apesar desse tipo de cobertura ser excluídas nas cláusulas contratuais em períodos de epidemias ou pandemias.

Além disso, registra o aumento da inadimplência do pagamento de prêmios pelo segurado, que levou várias seguradoras a concederem voluntariamente um refinanciamento para o pagamento de prêmios, “aumentando ainda mais o impacto econômico para o seu equilíbrio financeiro”.

Para a federação, após a pandemia, será preciso trabalhar em conjunto com o setor público na busca de novas coberturas e outras medidas que permitam uma melhor transferência de riscos.

Evento discute saúde mental no trabalho

A Associação das Mulheres do Mercado de Seguros - AMMS realizou, no início de junho, o webinar “A Importância do Equilíbrio Emocional nas Organizações”.

O evento contou com as participações da psicóloga e Fundadora da Parceria Humana, Fabiana Garcia, e da administradora de empresas e head de Sourcing para América Latina da Dover Fueling Solutions, Cláudia Hallais.

O foco do debate girou em torno da psicologia das emoções em prol de poder alcançar a vida emocional construtiva e importantes competências comportamentais profissionais.

Na abertura, a presidente da AMMS, Margo Black, anunciou que a associação programou mais de 10 encontros nesse modelo online. Faço um apelo às mulheres: se associem à AMMS e venham ser protagonistas conosco”, conclamou Margo Black.

Já a vice-presidente da AMMS, Simone Vizani, revelou que, em breve, estará no ar o podcast da associação. Outra novidade será a TV AMMS, no Youtube.



Carteira digital do corretor está disponível

A Susep já está disponibilizando a carteira de identificação do corretor de seguros, digital e gratuita. O documento é acessado através do aplicativo "Corretores Susep", disponível nos sistemas Android (<https://play.google.com/store/apps/details?id=br.gov.susep.corretores>) e iOS (<https://apps.apple.com/br/app/corretores-susep/id151367>).

De acordo com a autarquia, a carteira digital atende uma demanda da categoria e está disponível para os profissionais que já cumpriram a etapa obrigatória de identificação no sistema de registro, por meio de foto portando o documento utilizado no cadastro.

Segundo o chefe do Departamento de Tecnologia da Informação e Comunicação (DETI) da autarquia, Leonardo Brasil, entre as vantagens da carteira digital está a possibilidade de compartilhamento rápido em contatos profissionais em redes como LinkedIn e o Whatsapp.

A carteira de habilitação digital da Susep pode ser requerida por profissionais em situação regular no novo sistema de registro de corretores.

O recadastramento poderá ser feito até o dia 31 de julho no endereço eletrônico: <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/>

A Susep explica ainda que, com a nova identidade digital do



corretor de seguros, evitam-se também os custos da emissão de um documento físico, além de permitir agilidade no envio e manutenção das habilitações para os corretores cadastrados.

VIII Enconseg é adiado para julho de 2021

Em razão do avanço da pandemia do coronavírus e em consonância com as recomendações das autoridades públicas da área da saúde, a diretoria do Sincor-RJ decidiu adiar a realização do VIII Enconseg -

Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro.

Em comunicado amplamente divulgado pelo Sindicato, foi informado que o evento está transferido para o dia 24 de julho de 2021.

Assim, também haverá mais tempo para que se possa medir os efeitos da pandemia no mercado e discutir os caminhos que os corretores de seguros do Rio de Janeiro podem seguir no pós-pandemia.

A intenção é realizar, mais uma vez, um evento essencialmente técnico e de pleno sucesso, a exemplo das edições anteriores, como o encontro de 2019, que reuniu mais de 1,3 mil corretores de seguros e as lideranças do mercado, tendo como tema central “Distribuição, essa força é nossa!”.

O Enconseg é historicamente centrado na qualificação do corretor, necessidade que cresce de importância neste momento de profundas mudanças no mercado e na sociedade, que obriga o profissional a acompanhar os avanços da tecnologia e as novas necessidades que serão demandadas pelos consumidores. “Queremos que o corretor se sinta sempre importante dentro do evento”, afirma o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Veja como participar do sorteio de carro e moto

Corretores de seguros do Rio de Janeiro ainda podem participar do sorteio de um carro e de uma motocicleta, promovido pelo Sincor-RJ. O sorteio é aberto a pessoas físicas ou jurídicas, em dia com as mensalidades associativas e quites com as cinco últimas contribuições sindicais (2016 a 2020).

De acordo com o regulamento, corretores ou empresas corretoras de seguros associados do Sincor-RJ há, no mínimo 12 meses, poderão ganhar tanto o carro (1º prêmio) quanto a motocicleta (2º Prêmio), desde que cumpram aqueles requisitos.

Mas, mesmo os profissionais ou empresas não associados poderão participar do sorteio da motocicleta, desde que estejam quites com as cinco últimas contribuições sindicais.

Corretores e empresas que desejarem participar deverão enviar para o Sincor-RJ comprovante da guia da contribuição sindical quitada, para protocolo, o qual servirá como identificação no sorteio.

Os sorteios do automóvel e da moto serão realizados no final deste ano, em data previamente agendada e que será amplamente divulgada.

O resultado geral dos sorteios será divulgado no site do Sincor-RJ, bem como por meio de revista e redes sociais.

Os contemplados também serão informados por meio de telegrama ou carta registrada, e-mail ou qualquer outro meio idôneo.

Caso o prêmio não seja reclamado, ou o ganhador não seja localizado, após 60 dias, este perderá o direito ao prêmio.

A participação implica na aceitação automática de todas as disposições do regulamento.

Eventuais casos omissos serão solucionados pela direção do Sincor-RJ.

Os premiados serão responsáveis por eventuais despesas para a transferência do veículo, pagamento do IPVA, Seguro DPVAT e emplacamento e todas outras inerentes ao prêmio.

Corretor tem acesso à nova linha de crédito

Os corretores de seguros podem utilizar o “Fundo Garantidor de Operações”, a linha de crédito anunciada pelo Governo para apoiar as micro e pequenas empresas neste momento de crise provocada pela pandemia do coronavírus.

O Tesouro Nacional fez um aporte de aproximadamente R\$ 15,9 bilhões para atender e apoiar a mais de 4,5 milhões de empresas que buscam reforçar o seu capital de giro.

Exigências:

Poderão utilizar essa linha de crédito as corretoras de seguros com receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões.

A taxa de juros anual máxima será igual à Selic, acrescida de 1,25% sobre o valor concedido, com prazo de 36 meses para o pagamento e carência de oito meses.

O limite do empréstimo é de 30% do faturamento apurado no exercício de 2019. Contudo, não será necessário apresentar garantia.

Workshop “Corretor do Futuro” será em agosto

A próxima edição do workshop “Corretor do Futuro” será realizada nos dias 25 e 27 de agosto, das 10h às 18h. O evento, organizado pela a Kuantta Consultoria, terá como tema central “O futuro do Mercado de Seguros Pós Covid-19”.

Em formato de fórum online, o workshop reunirá convidados e palestrantes que vão discutir assuntos ligados à recuperação do setor depois da pandemia e compartilhar conhecimento com os corretores de seguros sobre suas visões e perspectivas, a transformação do mercado e o “novo normal”.

Além disso, os participantes serão entrevistados por jornalistas da imprensa especializada.

A inscrição pode ser feita neste endereço eletrônico: www.corretordofuturo.com.br

Consumidor “descobre” produto na pandemia

O seguro residencial finalmente está sendo “descoberto” pela população. Infelizmente, em um contexto de crise, provocada pelo coronavírus, que obrigou boa parte da população a se isolar em casa. E foi “preso” na própria residência que o cidadão comum constatou que talvez seja muito mais importante contratar uma proteção para esse patrimônio do que priorizar outros bens não tão valiosos, como os carros, por exemplo.

Dados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) indicam que menos de 15% dos lares estão cobertos pelo seguro no Brasil.

Contudo, a pandemia está colaborando para alterar esse quadro rapidamente.

Pesquisa recente apontou um avanço de 38% na procura pelo seguro residencial exatamente entre março e maio, comparado ao mesmo período de 2019.

O levantamento, realizado pela corretora Minuto Seguros, sinalizou ainda que o grande número de pessoas trabalhando em home-office colaborou bastante para esse novo quadro. E, em boa parte dos casos, por uma necessidade que pode ser atendida pelo seguro residencial, o que, provavelmente, muita gente também desconhece: a oferta de serviços emergenciais,

gratuitamente, prestado por uma rede qualificada e credenciada pelas seguradoras, incluindo chaveiros, eletricitas e encanadores, na cobertura básica.

Em síntese, passou a haver a percepção de que o seguro residencial tem, de fato, um excelente custo-benefício.

SEGURADORAS

As seguradoras já perceberam essa nova visão do consumidor e, rapidamente, passaram a oferecer novos serviços relacionados ao seguro residencial.

A Bradesco, por exemplo, vem reforçando a divulgação para a sociedade da importância desse tipo de proteção. “A maior aceitação do seguro residencial está relacionada à conscientização das pessoas sobre a necessidade de garantir proteção a um dos patrimônios mais importantes que alguém pode conquistar em vida”, afirma o diretor-geral da Bradesco Auto/RE, Ney Dias.

Segundo ele, o seguro residencial, entre outras vantagens, é uma opção para lidar melhor com imprevistos e proteger contra acidentes e danos causados à estrutura física do imóvel e também a móveis, roupas, eletrodomésticos, entre outros bens. “O seguro pode ser contratado

pelo proprietário ou pelo inquilino. É possível contratar coberturas apenas para a residência, só para o que estiver dentro dela ou para ambos”, revela o executivo.

Já a Mapfre ampliou as atividades amparadas pela cobertura “Pequeno Empreendedor” do seu seguro residencial de 13 para 24 categorias, incluindo cabeleireiros, manicures, pedicures, maquiadores, esteticistas, depiladores, vidraceiros, eletricitas, encanadores e chaveiros. “A quarentena mudou a rotina dos nossos clientes, sobretudo, dos microempreendedores. Percebemos suas necessidades nesta fase difícil quando os riscos envolvidos mudam, inclusive, de local, passando da estrutura física das empresas às suas casas. Acreditamos que esta expansão das atividades cobertas leva mais segurança e comodidade a uma categoria tão importante para a economia do País”, destaca a diretora de Seguros Gerais da Mapfre, Patricia Siequeroli.

Por fim, vale lembrar que, segundo o Corpo de Bombeiros do Rio de Janeiro, em 2019, até outubro, foram registrados 7.475 incêndios no estado, o que representa uma média de 25 sinistros por dia. É um bom argumento para o corretor de seguros apresentar aos clientes quando oferecer um seguro residencial, certo?

Sinistralidade despensa durante a pandemia

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) vai passar a divulgar, mensalmente, uma síntese dos principais dados relativos ao desempenho dos mercados de seguros, de produtos de acumulação e de capitalização.

O primeiro estudo, referente ao desempenho do setor acumulado até maio, traz alguns dados interessantes.

A principal novidade é a queda expressiva do índice de sinistralidade na carteira de automóveis nos dois primeiros meses da pandemia do coronavírus.

Segundo a Susep, em abril e maio de 2020, esse índice ficou em 44%. Em maio do ano passado, o percentual era de 62%.

Ainda de acordo com a autarquia, a sinistralidade acumulada no ramo Auto nos cinco primeiros meses do ano foi de 55%. Nos cinco primeiros meses de 2019, o índice chegou a 61%.

A Susep apurou ainda que, no segmento de pessoas, a sinistralidade não sofreu variação significativa nos últimos meses. No acumulado até maio, o percentual ficou em 30%, exatamente o mesmo registrado em igual período, no exercício passado. Entre abril e maio deste ano, contudo, o índice subiu de 30% para 33%.

RECEITA

A Susep informou também que, em maio, as receitas dos mercados supervisionados totalizaram R\$ 17,35 bilhões queda de 23,2% nos valores em relação ao mesmo mês em 2019. No entanto, houve uma recuperação frente a abril, com um crescimento de 10,1%, atribuído pela Susep aos setores de acumulação e capitalização.

No acumulado do ano, houve uma queda de 6,7% em relação a igual período de 2019.

Nos seguros, os prêmios diretos somaram R\$ 8,55 bilhões em maio, e, no acumulado do ano, houve queda de 3% em relação ao mesmo período de 2019.

Já os seguros rural e de grandes riscos tiveram uma considerável alta, respectivamente 28,3% e 27,0%, no acumulado de 2020 em relação ao ano anterior.

Nos produtos de acumulação, foi registrada uma queda de 10,3% nas contribuições no acumulado do ano, até maio, quando comparado com o mesmo período de 2019.

Enquanto a receita bruta dos produtos de acumulação ficou em R\$ 7,1 bilhões em maio de 2020, a captação líquida (contribuições - resgates) foi de R\$ 1,8 bilhão, apresentando uma recuperação em relação a abril, quando ficou negativa em

R\$ 1,3 bilhão. “Podemos verificar que houve, nos últimos meses, um movimento significativo de aumento de resgates, natural destes tipos de produtos que proporcionam maior liquidez durante um período de crise”, informou a Susep.

RESSEGURO

A Susep também está disponibilizando em seu site relatórios com análise sobre as evoluções de receitas e provisões técnicas, o crescimento real observado no período e o percentual de participação de cada segmento no PIB nacional.

Esses relatórios apresentam ainda a segmentação dos mercados de seguros e produtos de acumulação, assim como a evolução das cessões em resseguro, incluindo a segregação entre as resseguradoras locais, admitidas e eventuais.



Inadimplência preocupa seguradores

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) está preocupada com o excesso de projetos de lei que atingem o segmento, e que foram elaborados após o avanço do coronavírus. “Há uma verdadeira pandemia de projetos de lei atingindo os planos de saúde”, diz a diretora executiva da entidade, Vera Valente.

Ela argumenta que o setor pode ser seriamente atingido por propostas como o congelamento das prestações do seguro, a suspensão dos reajustes ou ainda o perdão para a inadimplência no período em que persistir a pandemia.

Vera Valente adverte que não apenas as seguradoras que atuam no ramo e as operadoras, mas também “todo o sistema de saúde” pode ser comprometido se

os projetos que estabelecem tais propostas forem aprovados.

De acordo com a executiva, a inadimplência é o principal ponto de apreensão, uma vez que pode ser “mais perigosa” na saúde suplementar do que em qualquer outro setor. “Essa proposta compromete a liquidez do sistema, as relações contratuais e pode levar à insolvências de várias empresas”, alertou durante webinar organizado pela Central Nacional Unimed, no início de junho, acrescentando ainda que, caso essa proposição seja aprovada, “vai se refletir também na assistência às pessoas”.

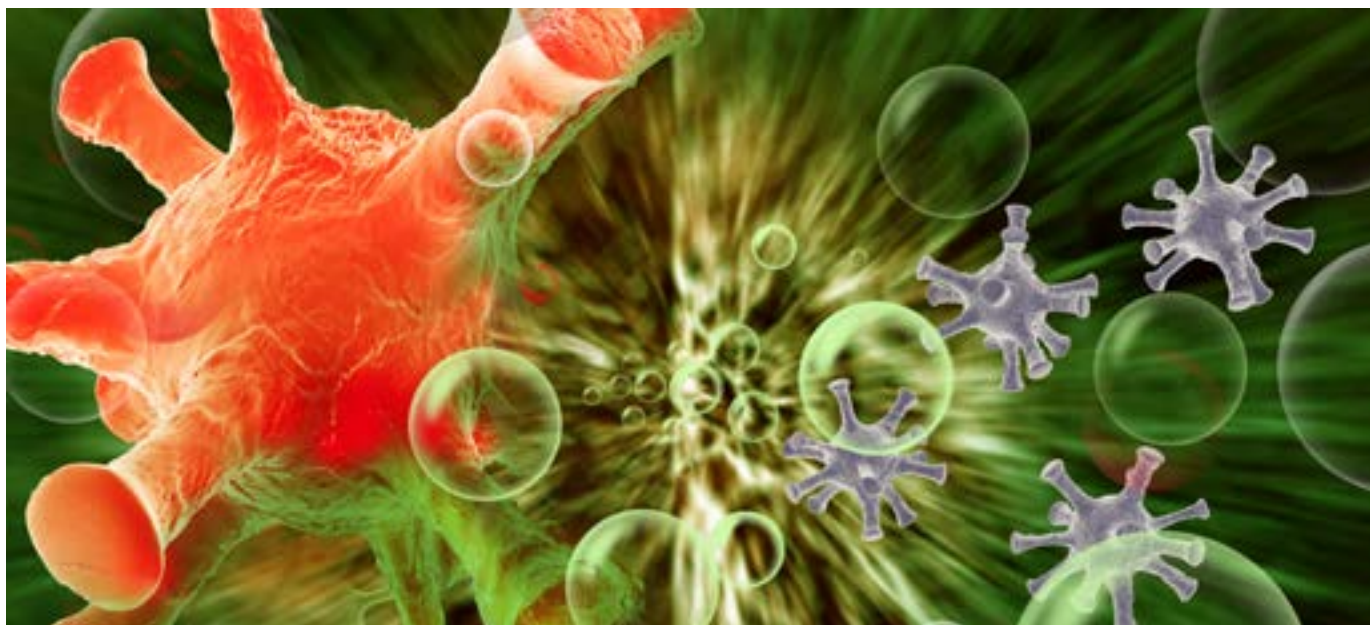
Para Vera Valente, a maioria dos projetos de lei é causada pela falta de compreensão sobre o funcionamento do setor

de saúde suplementar. Esse desconhecimento, segundo a executiva, “leva a políticas populistas que afetam o setor”.

FUNCIONAMENTO

A diretora da FenaSaúde citou o Projeto de Lei 1.542/20, aprovado no Senado na primeira semana de junho, que impôs congelamento por 120 dias no valor das prestações.

Ela lembrou que, por iniciativa própria, as operadoras ligadas à FenaSaúde já haviam suspenso todos os reajustes de contratos de planos individuais, coletivos por adesão e empresariais até 29 vidas por 90 dias, até 31 de julho. “As operadoras estão muito sensíveis ao que os contratantes estão sofrendo. Existem negociações



acontecendo o tempo todo”, observou.

Nesse contexto, Vera Valente assegurou que nenhuma empresa pretende deixar pessoas desassistidas. Contudo, lamentou o fato de projeto aprovado não permitir à operadora ir de cliente em cliente. “Precisam chamar a ANS para que ela seja ouvida”, frisou.

IESS

No mesmo evento, o superintendente executivo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), José Cechin, alertou para a ameaça representada pelo aumento elevado das despesas da saúde suplementar, a partir do momento em que aos efeitos da covid se somarem a “inevitável realização de procedimentos eletivos”, que, por enquanto, ainda estão sendo postergados. “Teremos o custo covid e o custo não covid”, projetou.

Ele assinalou que a pandemia do coronavírus fez as pessoas desejarem ainda mais contar com um plano de saúde. Mas, em contrapartida, todos estão sendo afetados pela crise. “O balanço final ainda é incerto”, frisou.

FUTURO

Em outro evento virtual, este realizado pela Johnson&Johnson Medical Devices Companies, Vera Valente assinalou que, embora ainda não se saiba quando o País irá superar a pandemia do novo coronavírus. “é possível buscar aprendizados”.

Na visão dela, o setor de saúde sairá transformado, “possivelmente para melhor”, em direção a um modelo de assistência menos centrado em hospitais e mais focado na atenção primária.

Nesse contexto, a experiência com a covid-19 trará uma mudança cultural, tornando as pessoas mais conscientes de suas próprias condições de saúde e dedicadas ao autocuidado. “No pós-pandemia teremos dois saldos. Um é sair desse modelo hospitalocêntrico, voltar para a atenção primária, ao cuidado continuado da saúde”, projetou.

A diretora da FenaSaúde entende que o acompanhamento de um médico generalista foi fundamental para não ficar desassistido neste momento. O outro ponto destacado por ela é o autocuidado, uma vez que as pessoas estão sendo mais responsáveis por sua própria saúde.

Vera Valente também lembrou que o foco na prevenção tem feito parte da agenda da saúde suplementar no Brasil há anos. Ela citou várias ações no sentido de promover a saúde, incluindo o autocuidado, os programas de redução de peso e parar de fumar. “Boa parte da necessidade das pessoas em relação a sua saúde pode ser atendida fora do hospital”, acrescentou, apontando ainda a consolidação da telemedicina como outro componente relevante dentro desse novo padrão.

Vera Valente destacou também o “Promoprev”, programa mantido em conjunto por operadoras de planos e seguros de saúde e a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), há 11 anos, que é voltado à promoção da saúde e à prevenção de riscos e doenças.

No total, o projeto engloba cerca de 520 programas, porém, ainda é reduzido o número de participantes. São apenas 2,5 milhões de beneficiários, o equivalente a 5,3% do total de 47 milhões de beneficiários dos planos de saúde no Brasil.

ANS nega fila única na saúde

Consultada pelo Ministério da Saúde sobre a possibilidade de se adotar, no Brasil, a fila única para o atendimento de doentes infectados pelo novo coronavírus, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou nota técnica preliminar em que se posicionou contra a incorporação dos leitos privados à rede pública.

Para justificar sua posição contrária, a ANS apontou possíveis prejuízos aos usuários dos planos de saúde, o risco sistêmico ao setor e ainda a eventual ineficácia da medida, pois a demanda por UTIs devido à epidemia pode superar a oferta.

De acordo com a agência, haveria ainda o risco de, ao se sentirem lesados por não disporem de leitos em plena epidemia, os usuários deixariam de pagar seus planos, comprometendo a saúde financeira das operadoras.

Seguro de vida em tempos de pandemia



Foto: Arquivo pessoal

Como se sabe, uma pandemia é motivo previsto em cláusula de seguro de vida para afastar o direito a indenização, ou seja, é cláusula excludente de direito.

Neste cenário mundial devastador, em um gesto de cooperação e lealdade com seus segurados, as Cias. Seguradoras que atuam no Brasil, em sua maioria, manifestaram-se no sentido de afastar essa excludente e indenizar os beneficiários de seguro de vida cujo motivo da morte do segurado tenha decorrido do covid-19.

Foi aberta uma porta de alívio no meio de tanta dor, mas alguns degraus até essa porta aberta devem ser trilhados pelos beneficiários do seguro.

Por vezes contratamos um seguro de vida, não avisamos nossos familiares ou comentamos superficialmente, sem mostrar os detalhes da contratação. Isso porque, contratamos o serviço para o conforto de nossa família, mas não queremos utilizá-lo.

Muitas vezes a contratação é feita em razão de um pedido do gerente

da conta corrente, por intermédio de um corretor de seguros que só quem contratou conhece, ou mesmo, se funcionário público, no local de trabalho.

Agrava-se mais ainda a falta de informação quando sequer temos um boleto que comprove o pagamento. O pagamento mensal do seguro de vida só o segurado (quem contratou) sabe. O que fazer quando o infortúnio chegar?

Quero tranquilizar você sobre o fato de que não há prazo imediato para o aviso de sinistro, mas algumas providências devem ser tomadas.

Verifique se há apólice ou certificado do seguro, nesse caso tudo fica mais fácil. Ali deve constar em qual Cia. Seguradora está o seguro, quem são os beneficiários, se há percentual diferenciado para cada beneficiário e o valor da indenização, que chamamos de importância segurada.

Em seguida você deve verificar se há boletos bancários, débito em conta ou desconto mensal no contracheque do segurado falecido e, até mesmo, a convenção coletiva de trabalho da categoria do segurado com previsão de pagamento de seguro de vida.

Vale ressaltar que, caso você tenha somente o comprovante de pagamento, ou seja, boleto ou contracheque, você poderá chegar ao valor da indenização.

Havendo esses documentos, temos que comprovar o pagamento do seguro, que precisa estar em dia, ou pelo menos, indícios de que aquele seguro comentado por quem faleceu, existe.

A partir daí você saberá em qual Cia. Seguradora dará entrada,

comprovando o pagamento do prêmio em dia, o falecimento do segurado e sua condição de beneficiário(a). Se esposa/marido, a certidão de casamento; se companheiro(a), a escritura de união estável ou quaisquer outros documentos que comprovem a união como se casamento fosse; se filho ou genitor, a certidão de nascimento. Caso você não tenha nenhum vínculo de parentesco, seu nome deverá estar indicado na apólice para que possa receber a indenização.

Não são poucos os processos judiciais requerendo o pagamento de indenização securitária, cuja negativa da Cia. Seguradora se dá em razão da insuficiência de documentos.

Mais uma vez, remetendo-me ao caos que vivemos, outro cuidado é com relação à certidão de óbito. Este documento de importância relevante descreve a causa mortis, que deve fazer menção clara e inequívoca da doença pandêmica que nos assola.

Quanto ao prazo para dar entrada do seguro comunicando o falecimento do segurado falei acima que não era imediato, mas existe um prazo. Os beneficiários do seguro, aquele que recebe a indenização, tem o prazo de 10 anos para o aviso do sinistro. Esse prazo longo é justamente para dar tempo aos beneficiários para que se certifique se há ou não seguro de vida em vigência.

Por fim, os seguros de vida não precisam entrar em inventário.

Essas são as nossas recomendações para agilidade no processo de recebimento da indenização securitária.

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

PARABÉNS SICOOB CREDICOR RJ

pelos seus

20 ANOS

FUNDADA EM:
30/6/2000

TODOS JUNTOS NA
CONSTRUÇÃO DE UM



SistemaOCB/RJ
OCB RJ - SICOOB RJ

somosccop

UM SEGURO DE VIDA ADEQUADO PARA CADA PERFIL?
AÍ EU VI MAPFRE.

 Seguro Vida

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

Pede MAPFRE pro seu corretor.



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança