



Revista Previdência & Seguros



ANO 83 • Nº 689 • MARÇO/ABRIL DE 2023

SINCOR-RJ

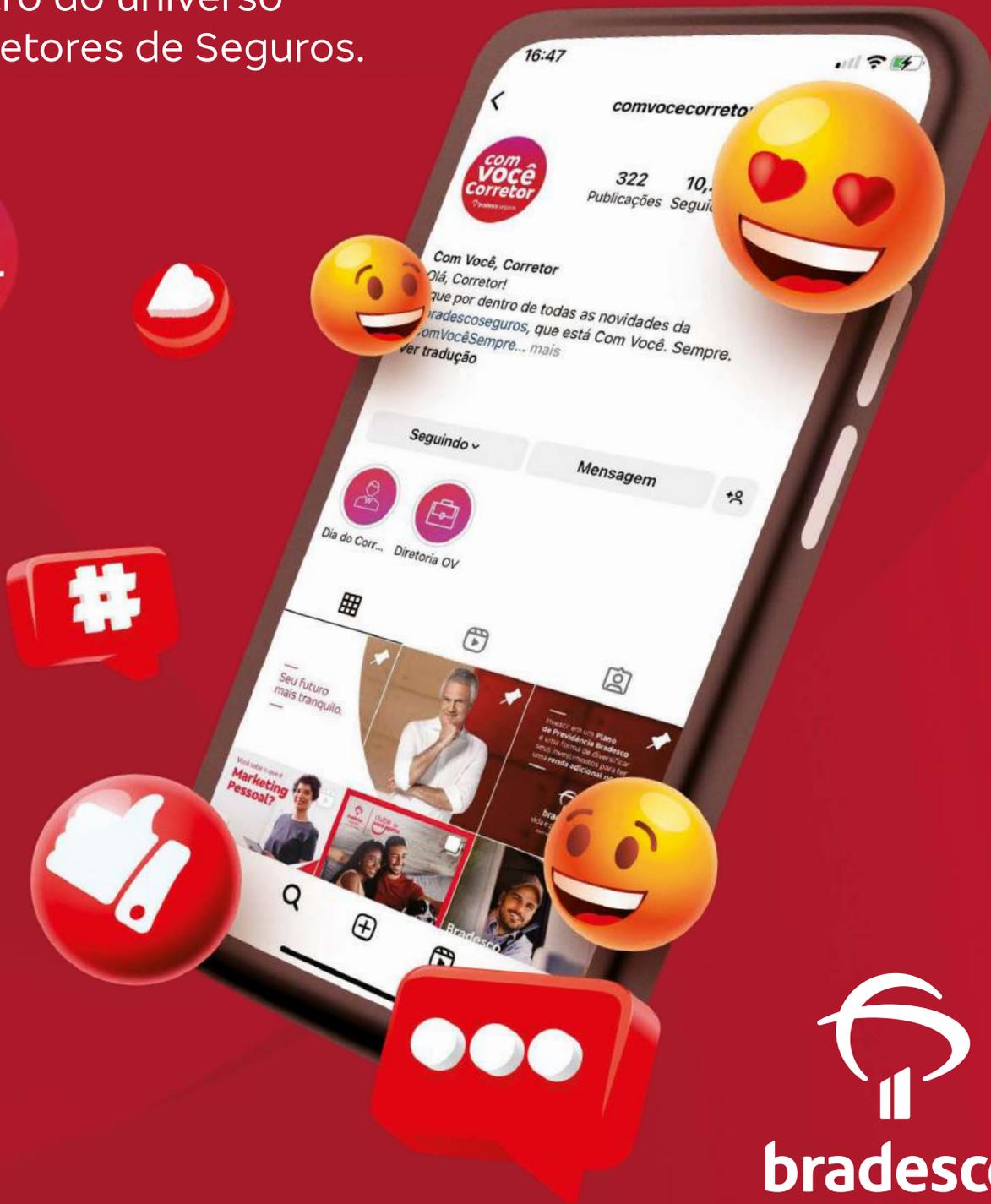
Propostas do setor e do Governo criam novo mercado



Entrevista:
Nilton Molina diz
que participação do
seguro de vida no PIB
pode ser triplicada

Siga o @comvocecorretor

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



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

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

Diretorias Especiais

Diretor de Eventos: Osir Zimmermann Vieira
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

Aldo Rodrigues de Araújo

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

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

Redação

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

Nesta edição

CAPA

14

Na matéria de capa desta edição, destacamos que um novo mercado de seguros começa a ser desenhado a partir das propostas apresentadas, entre março e abril, pelo setor privado e o Governo.

É o caso do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), lançado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que tem a ambiciosa meta de aumentar para 10%, até 2030, a participação do setor no Produto Interno Bruto (PIB).

O texto propõe mudanças que impactarão no desenvolvimento sustentável do setor e, consequentemente, na sociedade brasileira.

Além disso, divulgamos também detalhes dos dois projetos de lei enviados pelo Executivo para o Congresso Nacional, os quais, se aprovados, terão forte impacto no segmento.

O Governo quer usar recursos da previdência aberta e dos seguros de vida para facilitar o acesso e reduzir as taxas de juros no mercado de crédito. Além disso, pretende ampliar a atuação das cooperativas no setor.

ENTREVISTA

5

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, afirma que o seguro de vida tem um imenso potencial a ser explorado pelos Corretores de Seguros. Ele projeta um avanço expressivo da modalidade nos próximos anos. "A participação do seguro de vida no PIB, que é de apenas 0,5%, pode ser triplicada nos próximos 10 ou 15 anos", assinala.

REGULAÇÃO

19

A Receita Federal publicou norma que estabelece condições para a aceitação do seguro-garantia no âmbito do órgão. A portaria define que essa modalidade de seguro poderá garantir os créditos tributários sob a responsabilidade do sujeito passivo nas situações previstas em normas específicas.

ENTIDADES

27

A população brasileira está contratando mais seguro residencial. Segundo a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), o Índice de Penetração (IP) desse seguro passou de 13,6%, para 17%, o que representa 12,7 milhões de residências seguradas em todo país.

ESPAÇO DO CORRETOR

30

Novo responsável pela Delegacia do Sincor-RJ de Niterói e São Gonçalo, Osir Zimmermann Vieira, que assumiu o posto em abril, propõe a implantação do projeto chamado "Uma Casa para o Corretor". A ideia é abrir as portas do Sindicato para o funcionamento de um coworking (espaço físico compartilhado por empresas e profissionais).

Susep acéfala prejudica toda a sociedade



Foto: Mirian Fichtner

É totalmente inaceitável o que o Governo fez, neste início de ano, com a Susep, impactando diretamente todo o mercado supervisionado, os segurados e, em linhas gerais, toda a sociedade brasileira. A autarquia foi, na prática, “esquecida”, passando quatro meses sem diretoria, totalmente acéfala. Talvez em uma tentativa de “não passar recibo”, o Ministério da Fazenda nomeou um novo superintendente em meados de março. Mas, a posse, no âmbito interno, sem qualquer registro para o público, somente ocorreu um mês depois, na véspera do dia em que iria expirar o prazo legal estabelecido para que nomeados pelo Governo assumam, de fato, um posto público.

É justo reconhecer que o novo superintendente é um excelente nome. Alessandro Serafin Octaviani Luis conhece muito bem o mercado de seguros. Foi, inclusive, fundador do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS) e também conselheiro do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

Octaviani também tem longa experiência na prática jurídica ligada ao direito econômico, como Direito Econômico da Concorrência e Direito Econômico do Seguro.

Não há dúvidas de que poderá prestar enorme colaboração para o mercado de seguros. Claro que, para tanto, é preciso trabalhar com autonomia, sem pressões externas que amarrem suas ações.

O que se tem visto, infelizmente, não indica que esse cenário irá prevalecer. Além de ter esperado 30 dias para assumir o comando da autarquia, Alessandro Serafin Octaviani Luis permanece de mãos atadas, esperando que os demais integrantes da diretoria da Susep sejam escolhidos pelo Governo.

Enquanto isso, questões extremamente relevantes para o setor e a sociedade continuam pendentes. É o caso da regulamentação da autorregulação na Corretagem de Seguros. E também do Open Insurance, algo que boa parte do mercado e, especialmente, os segurados não têm qualquer noção do que seja, na prática.

A Susep tem muito trabalho pela frente e esperamos que o novo comando da autarquia arregace as mangas o quanto antes e faça a máquina girar.

Não temos tempo a perder. Muito pelo contrário!

Henrique
Brandão

PRESIDENTE

Seguro de vida tem um imenso potencial para o Corretor



Nilton Molina: O aumento das vendas tem que vir pela oferta, com mais Corretores vendendo seguros, não apenas os especialistas

O seguro de vida tem um imenso potencial a ser explorado pelos Corretores de Seguros. A afirmação é do presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, que, em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, projetou um avanço expressivo dessa modalidade nos próximos anos. “A participação do seguro de vida no PIB, que é de apenas 0,5% no Brasil, pode ser triplicada nos próximos 10 ou 15 anos”, assinala.

Para Molina, o Corretor de Seguros pode e deve explorar esse nicho de mercado. “Há Corretor com 300 clientes que nunca perguntou aos segurados de automóvel se eles têm um seguro de vida. O desafio da MAG e de todas as companhias que comercializam seguros de vida individual é fazer com que os Corretores de Seguros que não são especialistas, aproveitem o capital dos clientes”, salienta.

Veja, abaixo, a entrevista, na íntegra:

P&S - Como está o cenário atual do mercado no seguro de vida?

Nilton Molina - A participação do seguro de vida no PIB brasileiro é de apenas 0,5%. A média em outros países da América Latina, como Argentina, Chile, Colômbia e Peru, é superior a 1%. Nas nações que integram o BRICS ao lado do Brasil (Índia, China, Rússia e África do Sul) esse percentual chega a 2,5% e nos países ricos, membros da OCDE, atinge 3%.

Fatores como a inflação elevada e a concentração de renda perversa ajudaram a destruir os planos de

seguros de vida. Mas, o fato é que o Brasil consome muito pouco seguro de vida.

Essa baixa penetração do seguro nas famílias é a má notícia. A boa é que há enorme oportunidade pela frente.

Fiz estudos, considerando fatores como crescimento da economia e concentração de renda, e cheguei à conclusão de que o Brasil, em 10 ou 15 anos, pode triplicar a participação do seguro de vida no PIB, para 1,5%. Isso considerando apenas o seguro de vida de risco, e desconsiderando o de acumulação.

P&S - O que falta para o Corretor de Seguros se render finalmente ao seguro de vida?

NM - No seguro de vida empresarial/corporativo, o Corretor está mais presente, pois não tem que criar a necessidade, apenas atender a demanda. No individual, é preciso ter habilidade para criar necessidades, até porque ninguém quer comprar seguro de vida. Não há um atendimento de demanda. Então, o Corretor precisa desenvolver a conversa com cliente para criar essa necessidade.

Há Corretor com 300 clientes que nunca perguntou aos segurados de automóvel se eles têm um seguro de vida. O desafio da MAG e de todas as companhias que comercializam seguros de vida individual é fazer com que os Corretores de Seguros que não são especialistas aproveitem o capital dos clientes.

P&S - A pandemia teve influência na mudança do cenário ou houve apenas uma coincidência com um período de maior conscientização da sociedade sobre a relevância do seguro de vida?

NM - No Brasil, nos cerca de três anos de pandemia, houve um aumento de 18% no número médio de mortes. Não foi algo simples. A população ficou mais sensível à ideia da morte e à compra de um seguro de vida. Isso facilitou muito a conversa dos Corretores com os consumidores.

Mas, a memória é curta e o Corretor não pode contar com esse impacto da pandemia, porque logo será esquecido.

Então, o aumento das vendas tem que vir pela oferta, com mais Corretores vendendo seguros de vida,

não apenas os Corretores especialistas. O desafio é chamar todos os Corretores para esse jogo.

P&S - Os jovens são mais suscetíveis aos “benefícios” do seguro de vida individual? Como explorar esse nicho de mercado, que aprecia ações e respostas rápidas e facilidade de acesso a informações, se possível utilizando apenas o celular?

NM - Os jovens de 22 anos, solteiros, que vivem nas casas dos pais, não são sensíveis a essa compra. Os jovens casados, que têm filhos e responsabilidades, dificilmente vão procurar o Corretor para contratar o seguro, mas devem ser abordados por especialistas. Se forem convenientemente abordados, se o Corretor mostrar a necessidade, eles avaliam a contratação do seguro.

Antes, era impensável um jovem ligar e pedir informações sobre seguro de vida. Mas, hoje, isso começa a ser realidade. Entram no Google e pesquisam sobre seguro. Não é algo volumoso, mas poder ser a ponta de um iceberg.

A digitalização vai ajudar na criação de oportunidades, muito lentamente, mas vai ocorrer.

P&S - O mercado vem enfrentando alguns desafios no pós-pandemia. Quais soluções o senhor apontaria para esses desafios, especialmente nos seguros de vida?

NM - O grande desafio já passou. Foi quando as mortes aumentaram 18% no país e as seguradoras resolveram pagar todos os sinistros causados pela pandemia, ainda que não houvesse previsão nas condições contratuais. Todas pagaram, algumas tiveram até que aumentar o capital, mas foi uma decisão correta.

O impacto fez com que, apesar de as pessoas permanecerem dentro de casa por três anos, a receita recorrente não caiu no seguro de vida.

E os Corretores conseguiram manter as vendas em bom nível, apesar de permanecerem por três anos sem poder conversar com cliente, a não ser por meio virtual.

As seguradoras especialistas fizeram grandes esforços. A MAG investiu 78 mil horas de treinamento para habilitar os Corretores a fazer a venda completa por meio remoto. A companhia estava tecnologicamente preparada para isso. Outras seguradoras fizeram algo semelhante.

Então, mesmo com as limitações da pandemia e a atuação de Corretores que nunca tinham vendido seguro de vida a distância, as vendas continuaram crescendo.

O Corretor foi muito importante nesse processo. Foi um desafio vencido e sobraram saldos relevantes.

Hoje, tem Corretor tão capacitado para a venda a distância, através do digital, que não trabalha mais no presencial.

P&S - Qual o papel que o Corretor deve exercer para ajudar o mercado a superar os atuais desafios?

NM - O Corretor especialista tem sido um parceiro importante nesse processo. Aquele que não tem cliente de seguro auto, e precisava continuar vendendo, se engajou com toda a força no processo de treinamento de venda a distância. Precisava fazer isso, pois era a vida dele que estava em jogo.

Mas, os que já não vinham vendendo seguros de vida, passaram a pandemia sem comercializar essa modalidade. Isso indica um desafio institucional, que é fazer esse Corretor não especialista investir nesse mercado.

A renda dos Corretores de auto e de outras modalidades está caindo aos poucos. Então, precisam se movimentar.

E eles têm uma porta escancarada, que é o seguro de vida individual.

P&S - O que fazer para aumentar a penetração do seguro de vida, atendendo, principalmente as camadas da população de menor poder aquisitivo?

NM - Precisamos ter projetos coletivos de seguros para essa massa de 100 milhões de pessoas pobres. Não é um desafio fácil. A grande dificuldade é como vender e como fazer com que pague.

P&S - E o seguro vida universal?

NM - É um produto ótimo, mas voltado para a classe média e para os riscos, que mistura proteção e poupança.

O universal life deve entrar no mercado. Mas, eu me preocuparia menos com ele. É para gente rica e rico se vira, consegue fazer outra coisa. Estou mais preocupado com os pobres.

corretor
especialista
ICATU

PROGRAMA de **BENEFÍCIOS** **2023**

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

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

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



ICATU

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

Fale Conosco

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

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

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

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

Dicas de como fazer um bom uso do plano

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) lançou, dia 15 de março, a campanha “Saúde Sem Fraude”, com o objetivo de informar e orientar a sociedade sobre o bom uso do plano de saúde e a importância do engajamento na prevenção e combate às fraudes. Para a campanha, a federação, que representa as empresas e operadoras de planos de saúde no país, preparou materiais educativos, que atualmente estão disponibilizados em um [hotsite \(www.saudesemfraude.com.br\)](http://www.saudesemfraude.com.br) feito especialmente para a iniciativa. Os materiais contemplam cartilhas, posts em redes sociais, vídeos e entrevistas.

A ideia é conscientizar os beneficiários de planos de saúde sobre os danos causados pelas fraudes, assim como mobilizar a cadeia de saúde em torno do combate às más práticas na saúde suplementar.

O lançamento da campanha aconteceu durante a live “O golpe tá aí: como não ser vítima das fraudes na saúde?”, que foi realizada na data que marca o Dia do Consumidor. No encontro estiveram presentes a diretora-executiva da FenaSaúde, Vera Valente; a advogada e docente Angélica Carlini, especialista no mercado de seguros e em relações de consumo; e o advogado criminalista Rodrigo Fragoso, da Fragoso Advogados, que apresentaram orientações sobre como identificar e reagir a situações fraudulentas que acontecem no dia a dia do uso dos planos de saúde.

Para ampliar o conhecimento sobre o tema, a federação preparou uma lista com 10 dicas para bom uso do plano de saúde.

Um dos conselhos é não compartilhar login e senha do plano de saúde com terceiros, uma vez que são pessoais e intransferíveis. Os segurados devem ficar atentos ao pedido de clínicas, hospitais e laboratórios por esses dados, sob a justificativa de “facilitar processos, como pedidos de reembolso”. A entrega dessas informações a terceiros, no entanto, traz o risco

de ocorrer alterações de valores de pedidos de reembolso conforme contrato de cada operadora, e até solicitação de reembolso de exames e procedimentos não realizados.

Outra dica importante é não emprestar a carteirinha do plano de saúde a terceiros que, assim como login e senha, é um documento pessoal e intransferível. Ceder ou emprestar a carteira do plano para uso de terceiros é fraude prevista no Código Penal Brasileiro e, se constatada, a operadora poderá suspender o contrato do titular e seus dependentes.

O fracionamento de recibos, ou seja, dividindo o valor do procedimento ou consulta realizados em mais de um recibo, com datas diferentes, com o objetivo de receber um reembolso total mais alto. O aceite ou o pedido de uma situação dessas é considerado prática irregular e fraudulenta. Segundo a FenaSaúde, podem ser enquadrados como fraudadores tanto aqueles que recebem as notas fiscais ou recibos fracionados, assim como aqueles que as emitem. O reembolso deve corresponder ao procedimento ou consulta realizada e será feito sempre com base nas cláusulas contratuais.

A cartilha contém ainda outros conselhos para evitar fraudes, como não aceitar propostas de reembolso sem que tenha que se desembolsar pelo atendimento e ofertas de procedimentos estéticos pagos pelos planos de saúde; conferir se as guias dos planos de saúde informam corretamente os procedimentos realizados; usar o pronto socorro apenas no caso de urgências e emergências; utilizar a telessaúde como aliada para casos de baixa complexidade; procurar, preferencialmente, a rede credenciada ou estabelecimentos de saúde de sua confiança; e informar ao médico sobre exames realizados recentemente, evitando repetições desnecessárias.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Corretores, o que vocês pediram agora é realidade!

Temos um **PLANO AMBULATORIAL!**

MEMORIAL 10!

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

97%

das necessidades dos usuários, de acordo com a OMS.

ANS - n° 309222

SAÚDE
ASSIM

Faturamento avança em fevereiro

O setor de seguros arrecadou, no primeiro bimestre, R\$ 58,2 bilhões com prêmios de seguros, contribuições em previdência privada e na capitalização (sem Saúde e DPVAT). De acordo com a CNseg, esse valor 10,3% maior do que o registrado nos dois primeiros meses de 2022.

Os números mais expressivos foram apurados nos seguros de danos e responsabilidades, que avançaram 15,4% até fevereiro, com quase R\$ 19 bilhões em prêmios; e na cobertura de pessoas, que movimentaram R\$ 34,8 bilhões em prêmios e contribuições em previdência até fevereiro e cresceram 8,3% sobre o mesmo período do ano anterior.

Na mesma base de comparação, os planos de riscos arrecadaram R\$ 9,5 bilhões, alta de 15,1%; e os planos de acumulação cresceram 6,2%, com R\$ 24,7 bilhões em contribuições.

O faturamento com os títulos de capitalização totalizou R\$ 4,5 bilhões nos primeiros dois meses do ano, alta de 5,6% sobre o mesmo período do ano passado.

Ainda de acordo com a CNseg, os pagamentos com indenizações, benefícios, resgates e sorteios (sem Saúde e DPVAT) superaram R\$ 38,3 bilhões, com queda de 1% em comparação ao volume pago no primeiro bimestre de 2022.

No segmento de danos e responsabilidades (sem DPVAT), as indenizações pagas somaram R\$ 10,1 bilhões, com recuo de 20,2% sobre os dois primeiros meses de 2022. “Esse resultado decorre da forte queda do volume indenizado pelo seguro Rural que, no primeiro bimestre de 2023, recuou 77,3% em relação ao montante pago nos dois primeiros meses de 2022, com um volume de R\$ 1 bilhão desembolsado até fevereiro”, explica a entidade.

Nas coberturas de Pessoas, as indenizações dos planos de risco atingiram R\$ 2,3 bilhões, acumulando alta de 6,5%, na comparação com o acumulado até fevereiro no ano passado.

Já nos planos de acumulação foram pagos R\$ 21,3 bilhões com benefícios e resgates, um avanço de 8,3% sobre o primeiro bimestre do ano anterior.

Os títulos de capitalização retornaram aos seus consumidores R\$ 3,7 bilhões em resgates e sorteios. Esse montante é 7,1% maior do que os pagamentos realizados nos dois primeiros meses de 2022.

Em fevereiro, o setor de seguros (sem Saúde e DPVAT) desacelerou, e a arrecadação de R\$ 27,1 bilhões com prêmios de seguros, contribuições em previdência privada e faturamento de capitalização representou leve crescimento de 1,2% sobre fevereiro do ano anterior. “Esse movimento foi motivado pelos planos de acumulação, que representaram 40,7% do total arrecadado pelo setor (sem Saúde e DPVAT) e, em fevereiro, apresentaram recuo de 7,6% nas contribuições em relação a 2022”, informa a CNseg.

Em fevereiro, os seguros de danos e responsabilidades (sem DPVAT) movimentaram R\$ 8,9 bilhões e cresceu 9,9% sobre o mesmo mês do ano passado. O seguro para automóveis arrecadou R\$ 4 bilhões, alta de 21,8%, na mesma comparação. No bimestre, essa carteira acumula crescimento de 25,3% em relação ao mesmo período de 2022, com R\$ 8,4 bilhões em prêmios.

Segundo a CNseg, o setor de venda de veículos está, aos poucos, retomando o equilíbrio, após enfrentar um período com descasamento entre oferta e demanda. O reflexo disso é o aumento do número de financiamentos de veículos novos e usados que, até fevereiro, cresceu 4,8%. Essa retomada também impacta o mercado de seguros.

Além disso, com o arrefecimento no pagamento de indenizações do seguro automóvel, a sinistralidade acumulada até fevereiro ficou em 61,5%, 11,9 pontos percentuais menor do que a acumulada no mesmo período do ano passado.

Seguros patrimoniais se destacam

Já os seguros patrimoniais geraram R\$ 1,6 bilhão em prêmios em fevereiro, crescimento de 7,7% sobre 2022. No bimestre, esse segmento cresceu 9,1%, com R\$ 3,7 bilhões em arrecadação.

O subgrupo dos seguros massificados avançou 6,8% no acumulado nos dois primeiros meses do ano (R\$ 2,2 bilhões). Em fevereiro, o montante de R\$ 1,1 bilhão em prêmios foi 11,9% superior ao volume arrecadado no ano anterior.

Dentre os seguros massificados, o seguro compreensivo empresarial cresceu 23,8% em fevereiro, com R\$ 282,1 milhões em prêmios. No ano, a carteira acumula R\$ 565,9 milhões, alta de 23,2% sobre o volume de prêmios acumulado no mesmo período do ano anterior.

Seguros de pessoas: receita soma R\$ 9,5 bilhões

Os seguros de pessoas voltaram a se destacar neste início de ano. Segundo levantamento da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida – FenaPrevi, feito com base nos dados oficiais da Susep, esse segmento alcançou nos dois primeiros meses de 2023 cerca de R\$ 9,5 bilhões em prêmios, um acréscimo de 15,1% sobre 2022.

De acordo com a FenaPrevi, em fevereiro, a receita somou R\$ 4,7 bilhões, valor 11,2% maior do que o mesmo mês em 2022.

Os seguros Funeral, Vida Individual e Prestamista puxaram o montante desse mês, com altas de, respectivamente, 17,7%, 16,2% e 14,6%.

O seguro de Vida (modalidades individual e coletiva) foi responsável por 47% do total registrado no primeiro bimestre, com R\$ 2,2 bilhões em prêmios. Já o seguro Prestamista veio em seguida, com R\$ 1,4 bilhão, o equivalente a 29% do total registrado no período.

Previdência privada também cresce

O segmento de previdência privada aberta continua a crescer e apresentar números expressivos. Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida – FenaPrevi, indicam que, no final de fevereiro, o setor ultrapassou a marca de R\$ 1,2 trilhão em ativos, o que, segundo a entidade, corresponde a aproximadamente 12,5% do PIB nacional.

Nos dois primeiros meses de 2023 foram arrecadados R\$ 25,2 bilhões em prêmios ou contribuições. Essa soma é 6% maior que a apurada no primeiro bimestre do ano passado. Considerando apenas fevereiro, o valor foi de R\$ 11,3 bilhões.

Já os resgates somaram R\$ 9,5 bilhões em fevereiro, resultado 2,5% abaixo do observado no mesmo mês do ano passado. No acumulado dos dois primeiros meses o valor é de R\$ 21,7 bilhões.

A captação líquida, que é o total arrecadado menos os resgates, ficou em R\$ 3,4 bilhões no acumulado do primeiro bimestre deste ano.

Ao detalhar o total de aportes por produto contratado, verificou-se que, somente em fevereiro, 91% dos prêmios e contribuições foram apurados em planos do tipo VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre). Outros 7% foram gerados na modalidade PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) e 2% nos planos tradicionais.

Ao mesmo tempo, o levantamento indica que 61% dos planos comercializados no bimestre são VGBL; 21% PGBL e 18% os Tradicionais.

Ainda de acordo com a FenaPrevi, 80% dos planos comercializados foram de contratação individual e 20% coletivos.

Quanto aos prêmios e contribuições, 9% foram aportados em planos coletivos e 91% nos individuais, dos quais 2% dos recursos foram destinados a planos para menores de idade.

ANS apura prejuízo de R\$ 11,5 bilhões em 2022

Dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) indicam que os planos de saúde médico-hospitalares tiveram, em 2022, prejuízo operacional de R\$11,5 bilhões. Esse foi o pior resultado desde o início da série histórica, em 2001. Diante desse resultado, a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) considera o cenário crítico e alerta para o impacto nos reajustes dos planos de saúde. A divulgação do índice de reajuste dos planos individuais e familiares deve ocorrer em maio.

De acordo com a entidade, entre os fatores que impactam esses resultados estão o crescimento da frequência de uso dos planos de saúde; o fim da limitação de consultas e sessões de terapias ambulatoriais com fonoaudiólogos, psicólogos, entre outros; o aumento do preço de insumos médicos; a obrigatoriedade de oferta de tratamentos cada vez mais caros, com doses a cifras milionárias; a ocorrência de fraudes; e a judicialização.

“A saúde suplementar sofre efeitos diretos do descompasso entre receitas e despesas e do aumento dos custos dos tratamentos de saúde, medicamentos, procedimentos hospitalares e terapias. Essa escalada deve impactar diretamente no índice de reajustes dos planos. Esse cenário coloca em risco o equilíbrio do sistema, o que pode levar à saída de milhares de beneficiários, sobrecarregando ainda mais o SUS”, explica a diretora-executiva da FenaSaúde, Vera Valente.

Apesar de o quarto trimestre ter apresentado prejuízo operacional menor (0,6 bi) em relação aos três anteriores – 1º tri (-1,1bi), 2º tri (-4,4bi) e 3º tri (-5,5 tri) –, o setor já acumula 7 trimestres negativos seguidos.

A executiva da FenaSaúde pontua que tal cenário tende a se agravar com a Lei 14.454/2022, promulgada em setembro de 2022, que alterou o caráter taxativo do rol, criando condicionantes frágeis e subjetivas de cobertura. “Trata-se de alteração crítica, pois interfere diretamente no funcionamento de um setor que opera com base no mutualismo e na adequada precificação dos riscos”, afirma.

A relação entre receitas e despesas do setor vive um grande desequilíbrio. Entre 2021 e 2022, as receitas tiveram variação positiva de 5,6%, enquanto as despesas das operadoras aumentaram na ordem de 11,1%.

Outro destaque negativo de 2022 tem relação com o índice de sinistralidade dos planos médico-hospitalares.

Um dos principais indicadores do setor, o índice chegou a 89,21% no quarto trimestre.

O percentual indica que a cada R\$ 100,00 da receita das operadoras de planos saúde no trimestre, R\$ 89,21 foram destinados ao pagamento de despesas assistenciais com consultas, exames, internações, cirurgias, entre outros.

No terceiro trimestre o índice chegou a 93,2%. “Precisamos buscar soluções que visem o uso racional dos recursos dos planos de saúde e promovam a eficiência operacional da saúde suplementar. E isso só será possível a partir da soma de esforços de todos os agentes da cadeia de serviços em saúde, como as operadoras, os prestadores de serviço e os fornecedores, com o apoio da própria sociedade, que é a principal beneficiada por um sistema que ajuda a desafogar o sistema público de saúde, oferecendo assistência médica a 50,4 milhões de pessoas”, finaliza a diretora-executiva da FenaSaúde.



Vera Valente: Cenário coloca em risco o equilíbrio do sistema e pode causar a saída de milhares de beneficiários

Seja uma **Estrela** de vendas da **Golden Cross** e tenha **vantagens exclusivas!**

- **Premiação em dobro** para novos corretores
- **Bônus por vida**, além da premiação padrão
- Prioridade no **Camarote Golden Cross**, na Jeunesse Arena
- Voucher de até **R\$2.000** em compras
- **Plantão de Vendas** com leads qualificados
- **Brindes para relacionamento** com os seus clientes

Consulte o regulamento e saiba mais em portal.goldencross.com.br

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



Novo mercado: Governo e setor privado fazem propostas

Um novo mercado começa a ser desenhado a partir das propostas apresentadas, entre março e abril, pelo setor privado e o próprio Governo. Elaborado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) tem a ambiciosa meta de aumentar para 10%, até 2030, a participação do setor no Produto Interno Bruto (PIB). Além disso, o Executivo enviou ao Congresso dois projetos de lei que, se aprovados, terão forte impacto no segmento.

O PDMS foi lançado no dia 16 de março. Segundo a CNseg, o texto propõe mudanças que impactarão no desenvolvimento sustentável do setor e, conseqüentemente, na sociedade brasileira.

O plano foi desenvolvido em esforço conjunto da CNseg com suas federações associadas – FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap. A Fenacor foi consultada e apresentou sugestões, assim como diversas empresas do mercado.

Os objetivos principais são aumentar a parcela da população atendida em 20% pelos diversos produtos do mercado de seguros, previdência aberta, saúde suplementar e capitalização; e elevar o pagamento de indenizações, benefícios, sorteios, resgates e despesas médicas e odontológicas dos atuais 4,6% do PIB para 6,5%.

De acordo com o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, com a implementação do plano, o mercado poderá finalmente atingir a marca de 10% de participação no PIB nacional até 2030. “O Plano foi criado a partir da percepção de que o mercado de seguros pode gerar mais reservas para a poupança nacional e direcionar mais recursos para importantes projetos nacionais, ao apoiar iniciativas públicas e privadas. Assumimos riscos das mais diversas



Dyogo Oliveira: Mercado pode gerar mais reservas para a poupança nacional e direcionar mais recursos para projetos

atividades econômicas e oferecemos proteção aos indivíduos e às empresas”, ressaltou Oliveira, ao apresentar as propostas, durante evento realizado em São Paulo.

Foram definidos quatro eixos de trabalho – imagem do seguro, canais de distribuição, produtos e eficiência regulatória – e propostas 65 iniciativas, que irão servir de base para as ações do mercado nos próximos oito anos.

Além de incentivar o crescimento do mercado de seguros no Brasil, o PDMS também visa aumentar a concorrência entre as seguradoras, ampliar a oferta de produtos e de serviços para os consumidores e garantir a sustentabilidade do setor.

Para alcançar esses objetivos, o plano também estabelece ações para aprimorar a regulamentação do setor, estimular a inovação e o uso de tecnologias avançadas. Outras metas relevantes são ampliar a educação financeira



Alexandre Leal: Dados mostram um aumento no pagamento de indenizações, benefícios, resgates e sorteios

da população, fortalecer as entidades de representação do mercado de seguros e expandir a participação em novas áreas de atuação.

O responsável pela coordenação geral do PDMS é o diretor Técnico e de Estudos da CNseg, Alexandre Leal. Segundo ele, o crescimento do setor, apontado como um dos principais motivadores da criação do PDMS, já pode ser notado em um levantamento produzido pela CNseg. “Os dados mostram um aumento no pagamento de indenizações, benefícios, resgates e sorteios (sem Saúde e sem DPVAT), que somaram mais de R\$ 219,4 bilhões em 2022, volume 15,5% superior a 2021. Quando falamos em arrecadação, o setor viu em 2022 a demanda avançar 16,2% em relação ao ano anterior, com mais de R\$ 355,9 bilhões em arrecadação (sem Saúde e sem DPVAT)”, assinalou o executivo.

Na apresentação do plano, foi explicado ainda que os efeitos das medidas e ações propostas podem ser resumidos nos 7 “Ps” do PDMS, sendo cinco deles agindo pela oferta e pela demanda, simultaneamente, o que deverá gerar o resultado de mais dois, que são as repercussões esperadas para as empresas e os consumidores: Proteção (intensidade),

Popularização (amplitude), Poupança (repercussão de valor), PIB (renda disponível), Percepção (conhecimento e comunicação), Participação (que traz ganhos de mercado) e Preço (que amplia a acessibilidade para o consumidor).

O evento de lançamento do plano contou com as presenças das principais lideranças do mercado e também do secretário de Reformas Econômicas do Ministério da Fazenda, Marco Barbosa Pinto.

Na ocasião, o presidente da Federação Nacional de Previdência e Vida (Fenaprevi), Edson Franco, destacou a importância do PDMS, seja pelo impacto social, decorrente da capacidade de fornecer maior proteção à sociedade, ou ainda por meio das diversas iniciativas que constam do documento.

Ele frisou ainda que as iniciativas propostas pela Fenaprevi incluem o Seguro de Vida Universal, principal produto do mercado nos EUA. Na visão dele, pelas características modernas e flexíveis, esse produto reúne todas as condições para ser “bem aceito pelos brasileiros”.

Franco citou ainda outras três ações relevantes: o plano PrevSaúde, o desenvolvimento do mercado de rendas e a regulamentação da adesão automática aos planos coletivos de previdência.

Governo recorre a seguro para facilitar acesso a crédito

A presidência da República enviou para apreciação pelo Poder Legislativo, no dia 26 de abril, três medidas do conjunto de propostas anunciado pelo governo para facilitar o acesso e reduzir as taxas de juros no mercado de crédito. Duas propostas têm relação direta com o mercado de seguros, englobando as ações de “Garantia com Recursos Previdenciários” e as “Cooperativas de Seguros”.

A iniciativa do pacote de treze medidas deve resultar na ampliação do acesso ao crédito de forma sustentável, reduzindo custos operacionais, inadimplência e taxas de juros

do crédito final aos consumidores, o que possibilitará o acesso ao crédito por um custo mais justo para os brasileiros.

Segundo o Ministério da Fazenda, no caso da garantia com recursos previdenciários, a proposta visa ampliar a possibilidade do uso desses recursos como garantias em operações de crédito. O objetivo é preservar os recursos de caráter previdenciário e, ao mesmo tempo, diminuir a taxa de juros de empréstimos, com o uso dessa garantia.

Ainda de acordo com o Ministério, atualmente, os participantes de planos de previdência complementar aberta resgatam recursos antecipadamente a fim de cobrir necessidade de liquidez de curto prazo, ou seja, em uma situação de dificuldade financeira pessoal, os recursos já podem ser resgatados.

Dessa forma, muitas vezes, as condições para o resgate podem ser desfavoráveis ao beneficiário, com alíquotas de imposto bastante elevadas para prazos de aplicação curtos.

A proposta evita a retirada precoce do dinheiro de planos de previdência complementar. Em vez disso, será possível tomar empréstimos com taxas de juros mais baratas usando esses recursos como garantias. Assim, um de seus objetivos principais é a preservação da previdência em fase de acumulação, para evitar que as pessoas resgatem os valores e diminuam os montantes que serão utilizados futuramente para a renda na previdência complementar.

A medida tende a favorecer a preservação da poupança de longo prazo. Também serão mantidos os planos de previdência complementar aberta dados em garantia, o que ajudará a diminuir as taxas de juros de operações de crédito.

Além disso, contempla a possibilidade de uso de recursos aportados em planos de seguros de pessoas, Fundo de Aposentadoria Programada Individual – FAPI, e títulos de capitalização como garantia de operações de crédito.

A proposta deve ampliar o crédito e reduzir o custo financeiro e as taxas de juros dos empréstimos, além de aumentar o incentivo à aquisição de produtos de caráter previdenciário e títulos de capitalização como estímulo à formação de poupança de longo prazo. A medida pode ter grande impacto, já que o montante de recursos disponíveis em planos de previdência complementar aberta e seguros de pessoas com cobertura por sobrevivência é superior a R\$ 1 trilhão.

Cooperativas de Seguro

Outra novidade proposta pelo Governo refere-se à atuação das cooperativas de seguros. A medida sugerida possibilita que essas cooperativas possam operar em outros ramos de seguros, além dos já permitidos atualmente – seguro rural, de saúde e de acidentes de trabalho.

O Ministério da Fazenda explicou que a ideia é ampliar a oferta de produtos no mercado de seguros com a inserção de novos players no setor, possibilitando maior gama de opções com preços competitivos. “Por meio da participação das sociedades cooperativas de seguros, há um grande potencial para que o mercado de seguros possa alcançar regiões e segmentos em que as seguradoras convencionais não atuam de maneira ativa”, acentuou a Fazenda, em comunicado.



CORAGEM

PARA CORRER ATRÁS DOS SEUS SONHOS.

Quando você está protegido,
tem tranquilidade para encarar os desafios
da vida e aproveitar o melhor que ela tem
para oferecer.

Faça como o Felipe Massa: indique os
Seguros da Tokio Marine para seus Clientes
e ofereça a proteção que dá uma dose extra
de coragem.

Fale com seu Gerente Comercial.

QUER CORAGEM? A TOKIO RESOLVE.

 tokiomarine.com.br

 Tokio Marine Seguradora

 /TokioMarineSeguradora

 tokiomarineseguradora

FELIPE MASSA,
PILOTO PROFISSIONAL F1
E STOCK CAR.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

Aconseg-RJ: 25 anos e continuamos na vanguarda



Estamos comemorando em 2023, os 25 anos de fundação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ). Nascia em maio de 1998 um modelo revolucionário de comercializar seguro no Estado do Rio de Janeiro, ideia ousada e pioneira de Gerson Rollin Pinheiro. As assessorias foram criadas como uma alternativa moderna e simplificada de venda. Uma solução de redução de custos para as seguradoras e que viraram importantes núcleos de absorção do pequeno e médio corretor de seguros, desonerando esses profissionais das atividades e despesas operacionais e administrativas. O objetivo era reduzir ao máximo os custos de produção.

O sucesso foi tamanho, com resultados excepcionais para o crescimento do mercado regional, que o modelo de negócio foi estendido para outros estados, e até hoje continua sendo exemplo a ser seguido. Isso demonstra não apenas a vitalidade da instituição, como sua importância para o desenvolvimento do setor de seguros no país. Mas não podemos deixar

de ressaltar que só chegamos até aqui, porque corretores, seguradores, colaboradores, entidades do mercado e clientes, acreditaram, confiaram, apoiaram, participaram e participam da nossa jornada.

Ao longo dos anos a Aconseg-RJ evoluiu, rompeu barreiras e ganhou protagonismo. Ser uma associada é possuir um selo de qualidade para as seguradoras, conferindo lisura as operações e aos negócios realizados. Os números revelam a força de nossa produção. Hoje as empresas filiadas à Aconseg-RJ arrecadam mais de 2,3 bilhões em prêmios de seguro ao ano, reúnem mais de 4.000 corretores em todas as regiões do estado e detêm 60% da carteira de Auto da região. A Universidade Aconseg, que em 5 anos de existência já formou mais de 4.800 alunos.

Também é preciso destacar os presidentes que se revezaram durante esses 25 anos, na nobre missão de dar continuidade ao legado de Gerson Rollin Pinheiro, fundador e primeiro presidente da Aconseg-RJ. O seu sucessor, segundo presidente, Antônio Carlos Senra, que infelizmente faleceu no meio do seu mandato, sendo substituído na presidência por Renato Rocha, seu primeiro secretário.

Por dois mandatos, assumiu Olívio Américo e na sequência Renato Rocha retornou à presidência. Em seguida, Luiz Philipe Baeta Neves liderou a entidade por dois mandatos consecutivos.

Eu que agora estou à frente da Aconseg-RJ em meu segundo mandato, também presidi de 2004 a 2006, sigo confiante no futuro. Vejo o mercado fortalecido, pela mudança de percepção da sociedade em relação ao seguro como forma de proteção, o que irá gerar emprego e renda, com grande potencial de crescimento para segmentos como vida, saúde, auto e residencial. Estejam certos de que a Aconseg-RJ está preparada para continuar incentivando e apoiando os seus corretores nas inúmeras oportunidades de negócios que virão.

Joffre Nolasco

Presidente da Aconseg-RJ

Receita edita normas para seguro-garantia



A Secretaria Especial da Receita Federal publicou, no último dia 17 de abril, no Diário Oficial da União (DOU), a forma e as condições para o oferecimento e a aceitação de fiança bancária e seguro-garantia no âmbito do órgão. A portaria define que o seguro-garantia e a fiança bancária prestados, respectivamente, por seguradora ou instituição financeira idônea devidamente autorizadas a funcionar no país, nos termos da legislação reguladora aplicável, visam a garantir os créditos tributários sob a responsabilidade do sujeito passivo nas situações previstas em normas específicas. Resumindo, a portaria regulamenta o oferecimento de fiança bancária e seguro-garantia em procedimentos administrativos fiscais perante a Receita. As regras entrarão em vigor em 1º de maio de 2023.

Dentre outros pontos, a portaria traz critérios a serem observados nas apólices de seguro-garantia e nas cartas de fiança bancária, além de requisitos gerais para aceitação dos documentos e para as modalidades Substituição de Bens e Direitos e Aduaneira. As novas regras permitem que a Receita aceite fiança bancária

ou seguro-garantia em alguns casos específicos, dentre eles: substituir o arrolamento de bens dos contribuintes em casos de contencioso administrativo ou transação tributária; para liberar mercadorias apreendidas em certos tipos de fiscalização aduaneira; e para substituir o depósito garantia requerido de empresas operadoras de remessas expressas internacionais.

De acordo com o texto, os valores recebidos como pagamento de indenização ou liquidação pelo sinistro de seguro-garantia ou carta fiança bancária serão tratados como depósito extrajudicial nos casos em que os débitos cobertos pelos instrumentos garantidores não estejam definitivamente constituídos.

Para o oferecimento do seguro-garantia, o tomador deverá apresentar a apólice e a comprovação de registro do seguro na Susep, além da certidão de regularidade da seguradora. A portaria define ainda os requisitos que estão condicionados à aceitação do seguro-garantia e fiança bancária pela Receita. São eles: valor segurado de acordo com a modalidade e o

objeto; previsão de atualização automática do valor garantido nos mesmos parâmetros do objeto garantido, de acordo com os requisitos específicos de cada modalidade; referência ao número do processo, dossiê ou declaração de importação, conforme a modalidade e objeto da garantia; estabelecimento das situações caracterizadoras da ocorrência de sinistro; endereço da seguradora ou da instituição financeira; e requisitos específicos para cada modalidade. Esses pontos deverão estar presentes nas cláusulas da apólice ou carta fiança e a aceitação de seguro-garantia ou fiança bancária compete ao auditor-fiscal da Receita Federal.

A validade da apólice será conferida pela Receita no site da Susep. Já a vigência da apólice do seguro-garantia será de no mínimo cinco anos.

Deverá estar expressa em cláusula da apólice do seguro-garantia a manutenção da vigência do seguro mesmo quando o tomador não pagar o prêmio nas datas convencionadas.

Essa questão está fundamentada no artigo 16 da Circular 662/22 da Susep. Caso a exigência garantida não tenha se encerrado no prazo de até 60 dias antes da data da vigência da apólice, o contribuinte terá que obrigatoriamente renovar a garantia no valor atualizado do objeto principal segurado.

O contrato de seguro-garantia não poderá conter cláusula de desobrigação decorrente de atos exclusivos do tomador, da seguradora ou de ambos. Vale a pena ficar atento à forma como a Receita irá operacionalizar as condições de liquidação da fiança ou de ocorrência do sinistro no seguro em casos de contencioso administrativo: pelas regras da portaria, a Receita pode entender que haveria obrigação de liquidar a fiança ou a ocorrência de sinistro com o encerramento das discussões nesta esfera.

O documento destaca ainda que o seguro-garantia e a fiança bancária deverão ser prestados, respectivamente, por seguradora ou por instituição financeira idônea devidamente

autorizada a funcionar no país. É necessário que tenham valor correspondente ao total do crédito tributário a garantir, incluídos valores de juros e multas. Além disso, deve haver previsão de atualização do valor pelos índices aplicáveis aos créditos tributários e referência ao número do processo de arrolamento de bens e direitos ou do processo de transação tributária.

Modalidades e regras

As regras definidas em portaria contemplaram também a modalidade Substituição de Bens e Direito, cujos requisitos são: valor segurado ou afiançado deve corresponder ao montante do crédito tributário a garantir, incluídos os devidos acréscimos legais; previsão de atualização do valor segurado ou afiançado pelos índices aplicáveis aos créditos tributários; referência ao número do processo de arrolamento de bens e direitos ou do processo de transação tributária, conforme o objeto da garantia; e cláusula de eleição de foro para dirimir eventuais questionamentos entre a instituição seguradora ou afiançadora e a União, na Seção ou Subseção Judiciária da Justiça Federal, destacadas no documento.

Já na modalidade Aduaneira, foram estabelecidas algumas regras que dizem respeito à previsão e ao valor segurado ou afiançado; assim como na modalidade anterior esta também exige referência ao número do processo de arrolamento de bens e direitos ou do processo de transação tributária, conforme o objeto da garantia.

Além disso, há ainda cláusula de eleição de foro para dirimir eventuais questionamentos entre a instituição seguradora ou afiançadora e a União, na Seção ou Subseção Judiciária da Justiça Federal da unidade aduaneira onde foi realizada a fiscalização, afastada cláusula compromissória de arbitragem; ou da unidade em que é realizada a habilitação comum para operar o despacho aduaneiro de remessas expressas internacionais ou para o transportador operar no regime de trânsito aduaneiro.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Susep apresenta Plano de integridade



A Susep apresentou aos seus colaboradores o Plano de Integridade da Autarquia, aprovado em 24 de março e que terá vigência até o final do próximo ano.

De acordo com a autarquia, esse plano é parte do “Programa de Integridade da Susep (PROGRIDE)” e foi resultado da colaboração de toda a autarquia no levantamento dos riscos para a integridade em 2022. “O documento contempla ações de prevenção para tratar os riscos identificados, incluindo eventos de capacitação e sensibilização”, informou a Susep, durante o evento virtual realizado para a apresentação do plano, realizado no dia 25 de abril.

Para dar cumprimento à extensa agenda de sensibilização e capacitações relacionadas aos riscos de Integridade, prevista como parte das ações do Plano, foi proposta uma gamificação entre os funcionários, utilizando, como pano de fundo, a história do seguro no Século XVIII.

PROGRAMA DE INTEGRIDADE

O Programa de Integridade da Susep (PROGRIDE) foi instituído nos termos do Decreto 9203/17, que dispõe sobre a política de governança da administração pública, e da Resolução 23/22 da Susep, que trata da própria instituição do Programa pela autarquia.

O objetivo do Programa é promover a adoção de medidas e ações institucionais destinadas à prevenção, detecção, punição e remediação das práticas de corrupção e fraude, de irregularidades e de outros desvios éticos e de conduta, em apoio à boa governança.

Autarquia agiliza atendimento técnico

Em comunicado, a Susep detalhou para as companhias supervisionadas a forma correta de entrar em contato com a autarquia para pedir algum tipo de atendimento técnico sobre problemas de sistemas ou de envio de dados.

Segundo o órgão regulador, atualmente, os representantes das empresas buscam as caixas de correio institucionais que estão publicadas no portal, muitas vezes disparando para múltiplas áreas e com informações insuficientes para prover um atendimento adequado.

Essa prática acaba aumentando consideravelmente o tempo de atendimento da solicitação, pois não chega de imediato à equipe que pode de fato resolver o problema.

Com isso, há um impacto negativo na experiência do cliente na busca de uma solução e no relacionamento institucional com a Susep.

A Susep informou que possui um canal dedicado e mais adequado para este tipo de solicitação, que é a Central de Serviços.

O procedimento é simples, basta acionar a Central através do e-mail servicedesk.rj@susep.gov.br, informando: FIP; razão social; nome do sistema, relato do problema/erro; e print (evidência) do erro.

A Susep assegurou que, com esse procedimento, a busca pela solução será agilizada, haverá uma melhoria na experiência do cliente e aprimoramento interno na governança dos chamados, possibilitando aferição precisa do processo e sua evolução contínua.

Sincor-RJ e MBM celebram “Dia Internacional da Mulher”



Auditório do Sincor-RJ ficou lotado no evento do “Dia da Mulher”

A Comissão Feminina do Sincor-RJ celebrou o “Dia Internacional da Mulher” com um treinamento especial para as Corretoras de Seguros. Participaram do evento, realizado dia 09 de março, no auditório do Sindicato, o diretor do Sincor-RJ, Nilo Rocha e o corretor Fernando Castro, a presidente e a vice-presidente da Comissão Feminina, Cláudia Fontenelle e Karen Schneid. Também presentes, o superintendente Comercial e a Gerente da Filial RJ do Grupo MBM, Alexsander Kaufmann e Tatiana Antoniazzi, apresentaram os diferenciais dos produtos do portfólio da empresa, tipos de coberturas e dicas valiosas para a comercialização de seguros.

Antes de o treinamento começar, Nilo Rocha fez um breve discurso para as Corretoras. “Quero dar parabéns às mulheres presentes. Estar aqui hoje é, sem dúvida, muito importante para a carreira de todas. Aprender nunca é demais”, disse Rocha.

Já o corretor Fernando Castro falou um pouco sobre as novidades que o Sincor-RJ está preparando para os próximos meses, como a criação de uma comissão que vai reunir Corretores jovens e idosos para a troca de informações. “A comissão estará aberta para quem quiser participar dela. Nossa ideia é atrair jovens para agregar mais conhecimento ao nosso Sindicato”, comentou.

Já Cláudia Fontenelle, após agradecer a presença das Corretoras, informou que a Comissão Feminina está “voltando com tudo” para os eventos e reforçou que a capacitação “continuará sendo uma de nossas palavras de ordem”.

Por sua vez, Kaufmann lembrou que a MBM atua há 72 anos no setor e está presente em 12 capitais. “Tenho orgulho de dizer que sempre prezamos manter um atendimento virtual, mas personalizado, para os nossos clientes e corretores”, frisou.

Tatiana Antoniazzi agradeceu a oportunidade de aprofundar a atuação do Grupo no mercado no Rio de Janeiro em uma data especial para as Corretoras. “Esta é uma chance incrível de apresentar a empresa e queremos aproveitar ao máximo esse tempo com vocês”, salientou.

A MBM atua com o foco no ramo de pessoas, incluindo seguros de vida em grupo, funeral, pequena e média empresa, eventos, caminhoneiro e de passageiros. Tatiana acrescentou ainda que o Multivida é um conjunto de produtos de seguro e previdência que garante indenização no caso de morte, invalidez, despesas médicas, hospitalares e odontológicas, doenças graves do segurado e outros, podendo contratar coberturas para cônjuge e filhos. “Trata-se de uma segurança integral para quem quer se prevenir de forma completa. Podem participar do seguro as pessoas físicas com idade mínima de 14 anos e máxima de 80 anos”, explicou.

Ao final da apresentação, os dois executivos apresentaram um vídeo institucional de homenagem às mulheres. Logo depois, houve o tradicional sorteio de brindes, quando a empresa também convidou as Corretoras a seguirem a página do Grupo MBM no Instagram, seguido de coquetel.

Sincor-RJ e Capemisa promovem evento

A Comissão Feminina do Sincor-RJ e a Capemisa realizaram, dia 13 de abril, no auditório do Sindicato, um evento que teve como foco central as perspectivas dos seguros de pessoas. O encontro teve como mediadoras a presidente e a vice-presidente da comissão, Cláudia Fontenelle e Karen Schneid, que destacaram a importância das parcerias firmadas pelo Sincor-RJ com as seguradoras visando esclarecer as dúvidas dos Corretores de Seguros e motivar a sua atuação em nichos de mercado com grande potencial de crescimento.

No bate-papo com a plateia, o gerente Comercial da Capemisa no Rio de Janeiro, Leonardo Balbino, e sua equipe comercial explicaram detalhes da nova ação de capacitação lançada recentemente pela seguradora, o “Processo de Vendas Capemisa”. A iniciativa é a continuidade da exitosa “Visita ao Oceano Azul”, que impactou individualmente mais de 1.500 Corretores de todo o Brasil em 2022. “É um treinamento de vendas consultivas de Seguro de Vida com foco no cliente”, revelou Balbino.

O conteúdo dessa ação foi estruturado com base nas melhores práticas comerciais em diversos segmentos de negócio e adaptadas ao mercado de seguros, enaltecendo o cliente no centro deste método de vendas.

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

Os Corretores podem escolher qual módulo querem aprofundar de acordo com seus interesses e necessidade de aperfeiçoamento.

Já as equipes regionais da Capemisa passaram por um intenso programa de desenvolvimento e estão aptas para transferir todo o conhecimento prático.

O projeto “Visita ao Oceano Azul” é o pontapé inicial para a participação do Corretor no programa de capacitação. Na visita, a empresa convida os profissionais para “pescar” negócios pouco explorados por eles, já no processo de vendas, o Corretor aprenderá como pescar essas mesmas

oportunidades, aumentando assim a distribuição de Seguros de Vida de forma contínua em sua carteira e para novos Clientes.

A Capemisa realizará um treinamento individual ou com pequenos grupos de Corretores de forma presencial, respeitando as particularidades do cotidiano de cada profissional.

Isso porque, muitas vezes, a maior dificuldade não é ter acesso ao cliente, mas a abordagem mais adequada.

O programa também cuida do pós-vendas, orientando o Corretor sobre como gerir o relacionamento com os clientes após a aquisição do produto nos anos seguintes à contratação da primeira apólice.

A intenção é reforçar uma estratégia de continuidade e geração de novas oportunidades de negócios ao longo do ciclo de vida dos clientes.

ELOGIO

Esse tipo de parceria do Sindicato com as seguradoras vem sendo bastante elogiado pelas Corretoras de Seguros que integram a Comissão Feminina do Sincor-RJ. É o caso de Rosângela Garcia, para quem é muito importante se sentir acolhida e receber o apoio do Sindicato. “Esses eventos sempre são muito positivos, permitindo que Corretoras e Corretores possam estar cientes e capacitados para explorar adequadamente os melhores nichos do mercado”, observa.



Equipe comercial da Capemisa explicou nova ação da companhia

Octaviani toma posse como superintendente da Susep

Em ato administrativo interno, realizado no dia 06 de abril, Alessandro Serafin Octaviani Luis tomou posse como novo superintendente da Susep. Segundo a autarquia, a cerimônia de apresentação ao mercado “será agendada oportunamente”.

Ainda de acordo com a Susep, o novo superintendente entrou em exercício efetivo no dia 10 de abril, dedicando a primeira semana a “reuniões e despachos internos, para apresentação dos projetos em curso na autarquia”.

Octaviani Luis é bacharel em Direito, Mestre em Ciência Política e Doutor em Direito Econômico e Financeiro pela Universidade de São Paulo (USP), possui larga experiência na prática jurídica, especialmente em temas de direito econômico, como o Direito Econômico da Concorrência e o Direito Econômico do Seguro.

Foi conselheiro do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e é professor Doutor de Direito Econômico e Economia Política da Faculdade de Direito da USP.

SulAmérica apoia ações contra fraude

A SulAmérica anunciou apoio às campanhas criadas pela Abramge e FenaSaúde para desmistificar e informar sobre o funcionamento dos planos de saúde, além de incentivar a prevenção e combate às fraudes.

A seguradora é apoiadora do movimento “Todos por Todos Com Muita Saúde”, idealizado pela Abramge e associadas, que tem como objetivo tornar a saúde suplementar mais descomplicada e acessível para todos. Baseado na coletividade, este movimento conta com diversas ações, como portal próprio e páginas nas redes sociais para ajudar na conscientização.

Além disso, a SulAmérica é também parceira do “Saúde sem fraude”, campanha lançada pela FenaSaúde no dia 15 de março com o propósito de informar e orientar sobre as boas práticas e o uso adequado dos planos de saúde, explicando situações que caracterizam fraudes e como é possível ajudar na prevenção. A ação também conta com um canal exclusivo com informações e detalhes para ajudar a identificar e combater os diferentes tipos de fraudes contra os planos de saúde e odontológicos.

“A conscientização dos beneficiários sobre o uso correto do plano de saúde é fundamental para manter a sustentabilidade do setor. Muitas vezes o cliente não tem consciência de que tal ato é considerado fraude, por exemplo. Por isso, a SulAmérica adere também às campanhas desenvolvidas pela Abramge e FenaSaúde. Precisamos de uma conscientização de toda a cadeia para seguir oferecendo as melhores opções de planos para os beneficiários”, comenta Raquel Reis, presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica.

AXA lança nova campanha no Brasil

A AXA lançou, dia 24 de abril, a sua campanha de marca no Brasil, que tem o objetivo de ganhar reconhecimento dos brasileiros como uma seguradora global que tem soluções para negócios de todos os portes. O mote adotado para a divulgação nacional é “AXA, seguradora oficial da maior roda-gigante da América Latina e do seu negócio”.

Ao assumir o patrocínio e seguro da maior roda-gigante da América Latina, localizada em São Paulo, a companhia deseja mostrar a sua capacidade de proteger desde um grande empreendimento, como a Roda Rico, a negócios de pequeno e médio portes.



Karine Brandão: lançamento da campanha acontece em momento de crescimento potencial

Segundo a vice-presidente Comercial e Marketing da AXA no Brasil, Karine Brandão, o lançamento da campanha acontece em momento de crescimento potencial, estimado em 19% para 2023. “Nossa nova campanha contribui muito com os macro-objetivos da companhia. Queremos levar a marca ao conhecimento de mais pessoas, demonstrando que temos solidez para atender às necessidades de empresários de todos os portes nas cinco regiões do país. Nesse sentido, a Roda Rico tangibiliza a nossa capacidade de oferecer soluções para todos os negócios, independentemente do tamanho. Em paralelo, vamos focar na distribuição de produtos, utilizando todo o conhecimento regional dos Corretores e nossa inteligência de parcerias, reforçando relações com mais proximidade”, conta.

A campanha terá duração de cinco meses, com veiculação nas principais mídias digitais e no Aeroporto de Congonhas (SP), além de divulgação na grande imprensa. “Esse é o maior investimento de marca da AXA no Brasil e toda a campanha demonstra o nosso valor

para o grande público, apresentando nossas credenciais como um grupo segurador global, presente em mais de 50 países e que tem mais de 3 milhões de clientes no Brasil”, revela a Superintendente de Planejamento Comercial e Marketing da AXA no Brasil, Danielle Tilton Fagaraz.

Aplicativo da HDI proporciona inúmeras facilidades

A HDI Seguros disponibiliza aos segurados o aplicativo que conta com diversas funcionalidades, que podem ser acessadas na palma da mão: aviso de sinistro, consulta à apólice, consulta de parcelas pendentes, acesso à segunda via do boleto, entre outras.

O app do segurado, com navegação simples e intuitiva, está disponível para download e é compatível com sistemas IOS e Android.

O segurado pode consultar o status da situação financeira de sua apólice, realizar download da fatura em arquivo pdf, além de copiar a linha digitável do boleto.

No app do segurado também é possível fazer login usando a biometria face id / reconhecimento facial.

Trata-se de uma tecnologia que utiliza a Inteligência Artificial e outros algoritmos para reconhecer uma pessoa pelo rosto. Hoje, essa ferramenta é considerada um dos modos mais seguros de identificação e autenticação de dados do usuário/segurado.

O cliente que possui smartphone com sistema IOS, também pode optar por adicionar a carteirinha de segurado digital no aplicativo Wallet, em que o usuário pode armazenar e gerenciar cartões de banco, passagens aéreas e ingressos, por exemplo.

A HDI também disponibiliza outros canais digitais ao segurado, como solicitação de assistência 24 horas que pode ser feita por whatsapp, por meio do número 800 770 1608, Portal do Segurado e Facebook Messenger.

“Sou Segura Summit 2023” superou expectativas



Simone Vizani: Essa foi a melhor maneira de comemorar o “Dia Internacional da Mulher”

O “Sou Segura Summit 2023”, maior evento do setor voltado para impulsionar lideranças femininas no universo corporativo do país, foi realizado nos dias 07 e 08 de março, no confortável e bem localizado Teatro B32, que fica no coração financeiro de São Paulo. “Essa foi a melhor maneira de comemorar o “Dia Internacional da Mulher”: amplificando as vozes de lideranças femininas, proporcionando trocas e insights e fortalecendo o empoderamento das mulheres no mercado empresarial”, definiu a presidente da Sou Segura, Simone Vizani.

Nos dois dias do evento, estiveram presentes diversas personalidades do mercado, incluindo mulheres que ocupam cargos de comando em grandes empresas do setor de seguros, algumas delas presidentes ou CEOs.

Organizado pela SOU SEGURA, o evento contou com o apoio de empresas que acreditam na equidade de gênero e no desenvolvimento da mulher na sociedade e no mercado de trabalho, reunindo vozes de diversas lideranças femininas com o objetivo de inspirar e equipar outras profissionais para que todas possam chegar ao topo.

O “Sou Segura Summit 2023” ofereceu aprendizado de valor e networking high level, sendo norteado por sete trilhas de conhecimento fundamentais nos dias de hoje e que irão ajudar as participantes a impulsionarem suas carreiras. São elas: Diversidade; Equidade e Inclusão; Inovação e Tecnologia; Proteção Financeira; Liderança; Empreendedorismo; e Seguros e Visão de Carreira.

Promovendo a sinergia entre essas trilhas de conhecimento, e sendo conduzido pelo protagonismo de lideranças femininas, o evento proporcionou intenso aprendizado e engrandecimento profissional e pessoal para todas as participantes, sendo, portanto, um relevante e sólido pilar para a construção de um futuro mais equânime, inclusivo e diverso para todas e todos.

Campanha da Somo premia Corretor

A Somo Seguros acaba de lançar a campanha “Trimestre Bonificado Somo Vida”, que visa bonificar corretores de seguros que incrementarem as vendas de seguros do ramo Vida até 30 de junho.

Por meio da iniciativa, em toda contratação dos produtos Somo Vida Individual, Somo Vida Top Mulher, Somo Vida PME Capital Global e Somo Vida PME Super Simples; os Corretores de Seguros são automaticamente beneficiados com 100% de agenciamento adicional.

Para tornar a campanha ainda mais vantajosa, será pago um aditivo sobre o total de prêmio de vendas novas para o corretor que tenha alcançado um crescimento mínimo de 20% sobre a média de vendas novas dos doze meses anteriores. “Esta ação vem como uma evolução das campanhas anteriores, nas quais bonificamos as vendas de um ou outro ramo de produto. Desta vez, tanto o ramo Individual quanto o Coletivo estão contemplados, o período da campanha abrange um trimestre e ainda existe o adicional sobre o aumento na média de produção, que pode atingir um índice de 10 % de reversão e representar ganhos de R\$ 5 mil ou mais”, avalia Diana Aparecida de Araújo, superintendente Técnica de Vida da Somo Seguros.

Ramo residencial avança 25% em quatro anos



Jarbas Medeiros: A região Sul tem maior participação por conta de uma maior conscientização da população

Levantamento inédito da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) indica que a população brasileira está contratando mais seguro residencial. Segundo a Federação, o Índice de Penetração (IP) deste seguro passou de 13,6%, em 2017, para 17% em 2021, o que representa 12,7 milhões de residências seguradas em todo país.

“Olhando os últimos anos, vemos uma importante inclusão securitária, com mais 2,8 milhões de residências protegidas pelo seguro residencial”, afirma o presidente da comissão de seguros patrimoniais massificados da FenSeg, Jarbas Medeiros.

De acordo com a pesquisa, em 2021 a região do país com maior participação foi a Sul, com

29,7%, seguida de Sudeste (22,3%), Centro-Oeste (12,9%), Nordeste (7%) e Norte (4,6%).

Entre os estados, o Rio Grande do Sul lidera, com 38,6%, à frente de São Paulo (29%), Santa Catarina (27,1%), Paraná (22,7%) e Distrito Federal (21,8%).

O levantamento da FenSeg cruzou dados das 61 seguradoras que comercializam o seguro residencial no país com números do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) e da Susep (Superintendência de Seguros Privados).

“A região Sul tem maior participação por conta de uma maior conscientização da população. Isso acontece pelo fato desta região ser mais atingida por eventos naturais, mas é importante frisar que as mudanças climáticas têm atingido todo o Brasil”, comenta Medeiros.

Ainda de acordo com a FenSeg, as coberturas mais comercializadas dentro do seguro residencial são incêndio, danos elétricos, vendaval, roubo e responsabilidade civil. No entanto, apenas 10% das apólices contratadas atualmente incluem a cobertura de desmoronamento, enquanto a de alagamento representa menos de 1% do total. “É um desafio, e ao mesmo tempo uma grande oportunidade, levarmos estas coberturas menos contratadas aos nossos clientes, esclarecendo sobre a importância de ter um seguro completo que atenda a todas as necessidades”, complementa o executivo.

Outra conclusão do levantamento é que os serviços emergenciais, presentes em todos os contratos deste seguro, são cada vez mais acionados pelos clientes. Entre eles, estão chaveiro, encanador, eletricista, vidraceiro, desentupimento, conserto de aparelhos e outros.

CVG-RJ participa de evento de inovação na Espanha

O vice-presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Enio Miraglia, acompanhado do diretor de Ensino do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Edson Calheiros, estiveram no Insurance World Challenges 2023, em Madri.

Em sua 9ª edição, o Insurance World Challenges 2023, organizado pela Community of Insurance, foi realizado no Teatro Multiespaço Goya, em Madri, na Espanha, no dia 22 de março, promovendo a sinergia entre diferentes atores do ecossistema de seguros, para acelerar a transformação digital do mercado. “É um encontro que reúne corporações, insurtechs, investidores, corretoras, startups e outras instituições para a troca de informações de extrema importância para a comunidade ibero-americana. Foram tratados temas como o seguro e a tecnologia vão nos ajudar a viver mais e melhor, as empresas como impulsionadoras da mudança sustentável, a mobilidade urbana consciente e os grandes desafios estratégicos por que passa o setor”, conta Enio Miraglia, vice-presidente do CVG-RJ.

O diretor de ensino do CVG-RJ, Edson Calheiros, pontua que “o evento promovido pela Community of insurance, organização de comunicação e gestão de conhecimento segurador em rede, especializada em transformação digital, foi um passo importante, visando um intercâmbio com o CVG-RJ”.

No dia seguinte, 23 de março, os executivos do CVG-RJ fizeram uma visita aos parceiros da Associação dos Profissionais de Mediadores de Seguros (Apromes), com sede em Madri.

O CVG-RJ é uma das grandes instituições apoiadoras da Apromes na realização de um amplo intercâmbio de conhecimento, participação em conferências, palestras,

eventos, congressos e atividades de qualificação e capacitação.

Debate aponta potencial do seguro de vida

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) realizou um encontro especial - o primeiro da gestão do novo presidente Marcio Batistuti -, no dia 17 de abril, no Terraço Itália. Além do talk show com a presença ilustre de três dos maiores especialistas em seguro de vida no país, o evento foi marcado por novidades. Uma, foi o lançamento da nova logomarca do CVG-SP e, outra, a estreia do novo curso de vendas consultivas. Na ocasião, a entidade apresentou, ainda, duas novas associadas.

O crescimento do seguro de vida no pós-pandemia foi a questão que o mediador do talk show, Renato Barbosa, diretor de Relações com Mercado do CVG-SP, apresentou ao trio de especialistas. Nilton Molina, presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, apresentou dados que mostram o crescimento de 222% do seguro de vida no país.

Já o seguro de vida em grupo cresceu 180% e o de vida individual 348% nesse período. Segundo ele, as seguradoras independentes do mercado de seguro de vida registraram crescimento de 305% contra 175% das ligadas a bancos. “O mercado das independentes e o seguro de vida individual caminharam na mesma direção”, concluiu.

Josusmar Souza, CEO do Grupo Líber e Country Chair Brazil da MDRT, afirmou que previu, em 1997, que o seguro de vida ultrapassaria o de automóvel até 2020. “Aconteceu em 2017”, disse.

Com base em dados, Molina concluiu que a venda de seguro de vida individual está

crescendo, mas não necessariamente por intermédio do corretor de seguros tradicional. “A venda de seguro de vida requer consultoria e especialização”, disse.

Já Josusmar cobrou atitude dos Corretores. “O corretor precisa de capacitação e qualificação, levantar da cadeira e buscar o ser humano onde ele estiver”, disse.

NOVIDADES

O CVG-SP apresentou, em primeira mão, no evento a sua nova identidade visual. A nova logomarca traz os elementos tradicionais, como o mapa e a sigla, além de acrescentar o slogan “Conectando o nosso mercado”. “A vanguarda e o poder de transformação sempre fizeram parte da identidade do CVG-SP”, disse Batistuti.

Coube à diretora de Seguros do CVG-SP, Asenate Souza, anunciar o novo curso online “Vendas Consultivas no Segmento Vida Individual e Previdência Complementar”, que será realizado entre os dias 15 de maio e 28 de junho.

Por sua vez, o instrutor Rogério Araújo afirmou que é preciso ter cuidado com o que se entrega para não criar uma falsa sensação de proteção.

Ele informou que além da técnica, colocará muito de sua vivência nas aulas. “Vou ensinar como se faz, como levar benefícios e soluções”, disse.

Aconseg-RJ comemora 25 anos

Os 25 anos de fundação Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) serão comemorados em grande estilo. A expectativa é que cerca de 200 convidados compareçam ao almoço de celebração da data, que será realizado no dia 11 de maio, às 12h, na Churrascaria Fogo de Chão, em Botafogo, reunindo associadas, seguradoras parceiras e entidades do setor.

A entidade, criada em maio de 1998, surgiu praticamente junto com o modelo de assessorias

de seguros, em um cenário de transformações no setor de seguros fluminense.

“A reorganização do mercado impôs um enxugamento das estruturas das seguradoras, que foram redimensionadas para reduzir os custos de produção. As assessorias foram a solução”, conta o presidente da Aconseg-RJ, Joffre Nolasco.

Hoje, só para se ter uma ideia, as empresas filiadas à Aconseg-RJ arrecadam mais de 2,3 bilhões em prêmios de seguro ao ano, reúnem mais de 4.000 corretores em todas as regiões do estado e detêm 60% da carteira de Auto da região.

Um dos fatores essenciais para o desenvolvimento das nossas empresas foi a parceria comercial firmada com as seguradoras. “Inclusive, muitos dos executivos das assessorias filiadas faziam parte do quadro dessas companhias”, afirma.

De acordo com Joffre, é muito gratificante ver que o que era uma tendência virou fato consumado: “O modelo das assessorias evoluiu, rompeu barreiras, superou desafios, ganhou protagonismo e credibilidade entre as seguradoras”, diz o presidente.

Participarão do evento lideranças das seguradoras parceiras, das assessorias e líderes das entidades do setor.



Novo delegado tem novidade para o Corretor



A Delegacia do Sincor-RJ de Niterói e São Gonçalo tem um novo delegado. Trata-se de Osir Zimmermann Vieira que assumiu o posto em abril e já está trabalhando duro. Uma das suas primeiras propostas é a implantação do projeto chamado “Uma Casa para o Corretor”.

A ideia é abrir as portas do Sincor-RJ para o funcionamento de um coworking (espaço físico que pode ser compartilhado por várias empresas e profissionais liberais).

Esse espaço pode ser utilizado pelos associados do Sindicato, de forma totalmente gratuita, às terças e quintas, de 09 às 17 horas.

Contudo, é preciso fazer um agendamento prévio para garantir a melhor acomodação de todos.

Além disso, algumas seguradoras parceiras estarão representadas no local para atendimento aos Corretores de Seguros.

Segundo Osir Zimmermann Vieira, a intenção é oferecer um confortável espaço físico para os associados executarem suas atividades profissionais e também aproximá-los das seguradoras. “Ainda mais neste cenário em que algumas seguradoras estão fechando seus postos de atendimento na cidade”, frisa o novo delegado.

A diretoria do Sincor-RJ agradece a dedicação e o empenho do ex-delegado, Daniel Carvalho dos Anjos, no período em que ocupou o cargo.

Simplex: proposta pode favorecer Corretores

Avança na Câmara o projeto de lei complementar que flexibiliza os critérios de parcelamento de dívidas tributárias de pequenas e micro empresas no Simplex Nacional, incluindo Corretoras de Seguros. A proposta foi aprovada na Comissão de Desenvolvimento Econômico da Câmara no dia 26 de abril.

Segundo o projeto, de autoria do deputado federal Júlio Cesar Ribeiro (Republicanos-DF), deve ser de responsabilidade do comitê gestor do Simples Nacional fixar critérios, condições para rescisão, prazos e valores mínimos de amortização para parcelamento dos recolhimentos atrasados, podendo ser empregados meios digitais que facilitem a negociação por parte do devedor. “Muitos empreendedores encontram dificuldades para pagar seus tributos e terminam acumulando débitos”, disse o relator da proposta, deputado federal Augusto Coutinho (Republicanos-PE), ao apresentar parecer favorável ao projeto.

A proposta altera a Lei Complementar nº 123, de 2006, que criou o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

Rio de Janeiro tem 13,7 mil Corretores de Seguros

O Rio de Janeiro contabilizava, no dia 28 de abril, 13.738 Corretores de Seguros registrados e devidamente habilitados, segundo dados oficiais disponibilizados no portal da Susep.

O Rio é o segundo colocado no ranking dos estados que contam com o maior número de Corretores de Seguros em atividade, sendo superado apenas por São Paulo (54.453).

Ainda de acordo com a autarquia, o total de profissionais e empresas em plena atividade no mercado brasileiro passou de 124.512 em novembro do ano passado para 129.259 em 28 de abril. Isso representa um acréscimo de quase cinco mil Corretores de Seguros, pessoas físicas ou jurídicas, a mais.

STF: não há vínculo entre seguradora e franqueado

O Supremo Tribunal Federal (STF) derrubou entendimento do Tribunal Regional do Trabalho (TRT) de São Paulo, que havia reconhecido a existência de vínculo empregatício entre a seguradora Prudential do Brasil e o dono de uma franquia da marca.

O TRT havia decidido que, ao estabelecer a relação com o franqueado, a seguradora tinha firmado uma “contratação ilegal por meio de pessoa jurídica”.

Porém, para o STF, seria preciso uma análise mais aprofundada para que essa tese fosse considerada verdadeira, uma vez que a jurisprudência do próprio tribunal já reconheceu que a terceirização via Pessoa Jurídica pode ser lícita.

A defesa da seguradora alegou que o ministro Alexandre de Moraes já havia, inclusive, derrubado recentemente outra decisão do TRT da 1ª Região (Rio de Janeiro) que tinha o mesmo efeito. Neste caso, Moraes entendeu que um franqueado não tinha estabelecido vínculo empregatício como uma clínica odontológica.

Vale lembrar que o modelo de franqueados é mantido pela marca em suas operações internacionais, de acordo com as legislações de cada país.

Nova sede do Sincor-RJ vai completar 30 anos



Adquirida em 1994, a sede do Sincor-RJ vai completar o 30º aniversário no próximo ano. O belo prédio, localizado na Rua dos Mercadores 10, em uma área histórica do Rio de Janeiro,

é um símbolo das diversas conquistas dos Corretores de Seguros nas últimas décadas, as quais fortaleceram a atuação institucional do Sindicato e reforçaram a credibilidade social da categoria.

Com fachada em estilo eclético, predominante na arquitetura brasileira na segunda metade do século XIX, o prédio de cinco andares é um local espaçoso, de fácil acesso.

Muito maior que a sede antiga, localizada na Rua do Rosário 99, o novo prédio no coração do Rio Antigo representou um salto de qualidade na prestação de serviços aos associados.

Reformada logo após a compra, a sede do Sincor-RJ dispõe de instalações modernas, ambiente climatizado, circuito interno de TV, recursos de informática e telecomunicações.

O local reúne diversas atividades oferecidas pelo Sindicato, em apoio à atuação dos profissionais.

Além disso, o prédio integra um dos mais expressivos acervos urbanístico-arquitetônicos do centro carioca, no quadrilátero demarcado pela Praça XV, Rua 1º de Março, Rua do Rosário e, no lado do mar, pela Rua do Mercado.

Veja como consultar produtos protocolados na Susep

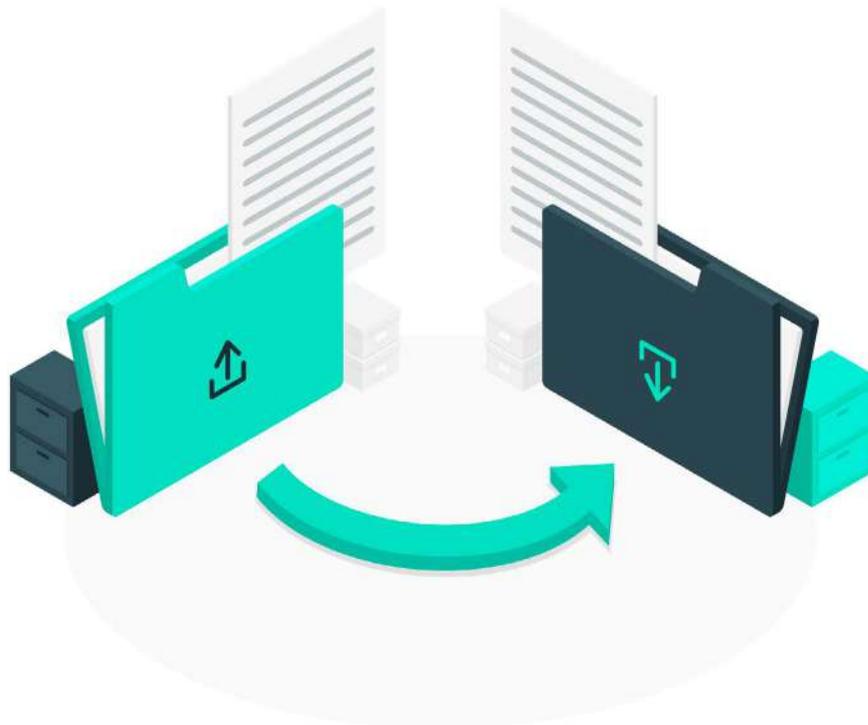
Os Corretores de Seguros podem consultar os produtos protocolados na Susep (Seguros, Previdência Aberta ou Capitalização), conferindo se o seguro, o plano de previdência complementar aberta ou o título de capitalização contratado encontra-se devidamente registrado na autarquia.

A consulta é gratuita e está aberta tanto para pessoas físicas quanto para empresas.

É possível acessar todas as versões do plano protocoladas e já comercializadas, com as respectivas datas de início e de fim de comercialização.

Já os produtos de seguros classificados como de grandes riscos, na forma da regulamentação vigente, ficam dispensados de registro na autarquia.

Através do número de registro do produto na Susep, é possível visualizar todas as versões eletrônicas. Selecione a versão correspondente à data de contratação ou renovação do plano. No caso de planos coletivos, deverá ser selecionada a versão vigente na data de emissão ou renovação da apólice.



Receita amplia acesso à declaração pré-preenchida no sistema e-CAC

Com a aproximação do prazo para a declaração do Imposto de Renda 2023, muitos contribuintes buscam formas de tornar o processo mais simples e eficiente. Vislumbrando isso, a Receita Federal do Brasil (RFB) ampliou o acesso da população a declaração pré-preenchida no sistema e-CAC por meio do Gov.BR. Até o ano de 2022 essa ferramenta era de uso exclusivo de quem fazia uso do certificado digital.

Tal melhoria mostra o quão aceita foi a declaração pré-preenchida pela população, e quem possui acesso "Ouro" ou "Prata" no Gov.BR poderá também fazer uso desta facilidade. Importante frisar, que este caminho só foi possível de ser trilhado com o uso da Infraestrutura de Chaves Pública Brasileira (ICP-Brasil) que sempre manteve a segurança nos processos mais sensíveis do e-CAC.

A Receita Federal espera receber em média 39,5 milhões de declarações até o dia 31 de maio de 2023, sendo 25% delas pré-preenchidas. Tal porcentagem é superior à de 2022, quando já houve um número recorde de declarações (36,3 milhões), mas apenas 7,6% foram no modelo automatizado (cerca de 2,9 milhões).

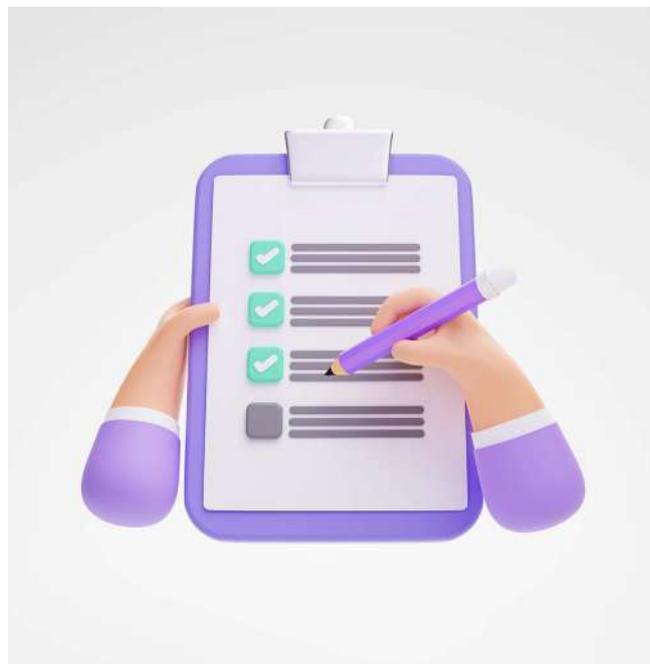
A AC SINCOR RIO contribuiu e vem contribuindo com esta evolução dos sistemas da RFB, pois auxilia a ICP-Brasil na distribuição dos certificados digitais aos cidadãos que fizeram a aquisição deles e conseqüentemente, o corretor de seguros que contribui diariamente com a distribuição para a população, uma vez que as Autoridades de Registro (ARs) vinculadas

a esta Autoridade Certificadora (AC) são exclusivamente formadas por este segmento.

Então, você Corretor de Seguros que ainda não é credenciado para emitir certificados digitais para sua carteira de clientes na AC SINCOR RIO venha fazer parte, agregando mais este serviço na sua corretora e contribuindo com a modernização do país.

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.

*Rafael Caprarole – Gestor de Rede da AC Sincor Rio



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

ACSINCORRIO

Importância do seguro para a “saúde” financeira das empresas

Não se pode negar que a pandemia, fato inesperado e inimaginável, alterou drasticamente a forma de trabalho, consumo e regras da sociedade. Muitas empresas encerraram as suas atividades pela ausência de clientes, outras muitas por não terem a proteção adequada ou jamais imaginarem que poderiam ficar, seja por um breve ou longo período, sem qualquer faturamento, contudo, as despesas fixas do negócio permaneceram e, não de outra maneira, contribuíram para a instalação de um cenário de encerramento de atividades, demissões em massa, readequações de estrutura física, trabalho remoto, aumento dos serviços de entregas e etc.

Muito do que ocorreu na pandemia poderia ter sido evitado ou minorado caso os empresários tivessem em sua cultura de negócios / gestão, a cultura da proteção através dos produtos de seguros disponíveis para contratação.

Não se pode negar, todavia, que não são apenas os eventos incertos e imprevisíveis – como ocorreu na pandemia de covid 19 – que impactam direta ou indiretamente os custos da operação da empresa. Há também questões regulatórias e judiciais que podem comprometer sobremaneira a continuidade ou não de uma empresa.

Como exemplo, que ilustra a necessidade de contratação de seguro de responsabilidade civil - podemos destacar a recente decisão do Superior Tribunal de Justiça – STJ – no Recurso Especial – RESP – julgado pelo 3ª Turma. RESP

2.031.816-RJ, Rel. Min. Nancy Andrighi, julgado em 14/3/2023.

O caso decidido pela corte manteve a condenação de um shopping center e do estacionamento vinculado a ele, em decorrência de roubo a mão armada ocorrido na cancela de acesso para ingresso ao estabelecimento comercial, ainda que em via pública. Por se tratar de uma relação de consumo, a corte superior entendeu que houve falha na prestação dos serviços e que o consumidor, neste caso, deveria ser indenizado pelos réus. Importante, pois, que as empresas envolvidas possuíssem a cobertura necessária para suportar a condenação; muitas vezes, não possuir a contratação de um seguro pode representar o término do seu negócio.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ





Humana. Digital. Inovadora.





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

ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**