



*Revista*  
**Previdência &  
Seguros**



ANO 82 • Nº 684 • MAIO/JUNHO DE 2022

SINCOR-RJ

## O “adeus” ao grande líder, Cristóvão de Moura

Lideranças do mercado projetam  
crescimento nos próximos anos

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

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

universeg

Acesse\* e confira:



\*Acesso exclusivo para Corretores credenciados à Bradesco Seguros.

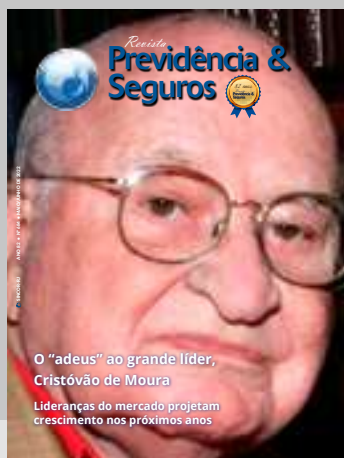
Acesse também o Instagram da Bradesco Seguros para Corretores. [@comvocecorretor](https://www.instagram.com/comvocecorretor)



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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Delegacias Regionais

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

### Delegados Regionais

Centro do Rio: Carlos Antônio Bezerra de Matos  
Teresópolis: 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: redação@copeditora.com.br  
Diagramação: Erika Figueiras 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

A morte do ex-presidente do Sincor-RJ, Cristóvão de Moura, no dia 05 de junho, representa um divisor na história dos Corretores de Seguros de todo o Brasil, particularmente aqueles que atuam no Rio de Janeiro. Por justiça, essa história, de agora em diante, deverá ser dividida em “antes” e “depois” de Cristóvão de Moura.

No próximo dia 25 de julho, esse excepcional líder completaria 104 anos. Uma vida inteiramente dedicada à defesa dos Corretores e também dos segurados brasileiros.

Por tudo o que fez ao longo de sua trajetória, não há exagero algum considerá-lo uma verdadeira “lenda” do mercado brasileiro.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, a presidente da SOU SEGURA, Simone Vizani, afirma que diversidade e a inclusão são fatores importantes para que as empresas tenham melhores resultados. “A diversidade gera muito mais ideias e propostas inovadoras. Não é por mera gentileza das empresas. Diversidade traz lucro, que é o que move o mundo corporativo”, ressalva.

### OTIMISMO

8

O mercado de seguros reúne todas as condições para manter um ritmo de crescimento significativo nos próximos anos. A avaliação otimista é dos novos presidentes de três das principais entidades que representam as seguradoras: CNseg, Dyogo Oliveira; FenSeg, Antonio Trindade; e FenaPrevi, Edson Franco.

### EVENTO

12

Palestrantes de renome, autoridades e representantes do alto escalão do setor de seguros. A programação da VIII edição do Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg) está em processo de conclusão e deverá ser divulgada em breve pelo Sincor-RJ.

### MERCADO

16

De janeiro a abril, o setor supervisionado arrecadou R\$ 108,4 bilhões, o que representa um crescimento de 16,6% em relação ao mesmo período de 2021. Destaque para os seguros de pessoas, que apresentou crescimento expressivo.

# Cristóvão de Moura deixou uma grande lição para os Corretores



Foto: Mirian Fichtner

Os Corretores de Seguros, especialmente os profissionais do Rio de Janeiro, estão de luto com a morte de Cristóvão de Moura, que representa uma enorme e irreparável perda para a categoria.

A sua história de luta, tenacidade, extrema capacidade política e liderança serve de exemplo para todos nós. Mais que isso, deixa uma lição importante para os Corretores de Seguros: a de jamais deixarem de perseguir um objetivo, ainda que os desafios pareçam intransponíveis.

Pois, foi dessa forma que esse ex-presidente do Sincor-RJ, o mais importante de todos, liderou o movimento que resultou na maior conquista da nossa categoria em todos os tempos: a aprovação da Lei 4594/64, a qual regulamenta a profissão de Corretor de Seguros.

E é importante ressaltar: essa Lei somente existe - e ainda está em pleno vigor por todo esse tempo - graças ao grande líder Cristóvão de Moura.

Foi Cristóvão de Moura, inclusive, quem sugeriu o texto do artigo 1º dessa histórica lei, a frase que tem servido como um mantra para a categoria, que nos tem guiado ao longo dos últimos 58 anos: "O Corretor de Seguros, seja pessoa física ou jurídica, é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado".

Aliás, como ele próprio revelou, no livro editado em comemoração aos 80 anos do Sincor-RJ, Moura foi também um ardoroso combatente contra a comercialização de seguros pelos bancos. Não se conformava com a falta de respeito aos clientes, lembrando que as apólices, na maioria das vezes, ficavam nas gavetas dos gerentes e não chegavam aos segurados.

Cristóvão de Moura jamais deixou de defender suas crenças e se manteve lúcido e consciente da importância do Corretor de Seguros para a sociedade até a sua morte no dia 05 de junho, poucas semanas antes de completar 104 anos, o que ocorreria em 25 de julho.

Por toda a sua trajetória, merece todas as homenagens. Foi um grande líder, um ídolo, um herói.

Cristóvão de Moura jamais será esquecido. Para ele, está eternamente reservado um lugar de honra na história da nossa categoria.

Descanse em paz, grande guerreiro!

Henrique  
Brandão

**PRESIDENTE**

# DESDE SEMPRE, CUIDANDO DO QUE IMPORTA



## SEGURO MAPFRE RESIDENCIAL

Conte com um portfólio completo de serviços: assistência 24 horas, proteção em garagem, quebra de vidros, rompimento de tubulação e muito mais. Com a MAPFRE, você e toda família ficam tranquilos.

**Peça MAPFRE para o seu corretor.**

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



**MAPFRE**

Cuidamos do que é importante para você

MAPFRE Seguros Gerais S.A. - CNPJ 00.041.075/0001-38. MAPFRE Residencial. Processo Susep nº 15414.004192/2004-71 e nº 15414.301925/2010-01. Título de capitalização, modalidade Investivo/Pagamento Único, emitido pela MAPFRE Capitalização S.A. (CNPJ 09.382.938/0001-00) - Processo Susep nº 15414.300865/2019-13. Cessão de participação nos sorteios, sendo um sorteio mensal. A premiação será paga líquida de imposto de Renda. Consulte o regulamento completo no site [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br). A Quilômetro poderá ser adicionada para atuar na defesa dos direitos dos consumidores, esclarecer e/ou solucionar demandas já tratadas pelos canais de atendimento habituais. A aceitação da proposta de seguro está sujeita à análise do risco. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. O segurado poderá consultar a situação cadastral do corretor de seguros e da sociedade seguradora no site [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). O não pagamento do prêmio pode gerar o cancelamento do seguro. Este seguro é por prazo determinado, tendo a seguradora a faculdade de não renovar a apólice na data de vencimento, sem devolução dos prêmios pagos, nos termos da apólice. Serviços de assistência à residência prestados pela MAPFRE Assistência Ltda. - CNPJ 08.981.225/0001-47. Este material contém um resumo das condições gerais aplicáveis ao seguro; restrições se aplicam a ele. Consulte a íntegra das Condições Gerais do seguro e seu Manual de Assistência no site [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br).



# Diversidade e inclusão melhoram resultados das empresas



**Simone Vizani: a SOU SEGURA é um movimento que defende causas, que têm tudo a ver com o mercado de seguros**

Advogada e professora da ENS, Simone Vizani assumiu a presidência da SOU SEGURA no segundo semestre de 2020 com uma missão nada fácil. Suceder Margo Black, presidente da Swiss Re Brasil, no comando de um movimento que tem como pilar básico a busca pela equidade de gênero, a inclusão e a diversidade no mercado de seguros. Desde então, tem alcançado algumas metas importantes, embora reconheça que há muito ainda para conquistar. “Há uma evolução na busca pela diversidade e isso é muito bom para as empresas, pois favorece a inovação e torna o ambiente corporativo mais saudável. Sem dúvida, a diversidade e a inclusão são fatores importantes para que as empresas tenham melhores resultados”, afirma, nesta entrevista exclusiva para a revista Previdência & Seguros.

Segundo Simone Vizani, além dos resultados melhores, a diversidade traz mais produtividade, aprimoramento da imagem pública da empresa, melhor relacionamento entre os colaboradores. “A diversidade gera muito mais ideias e propostas inovadoras. Não é por mera gentileza das empresas. Diversidade traz lucro, que é o que move o mundo corporativo”, ressalva a presidente da SOU SEGURA.

Veja a entrevista:

**P&S** - Qual o foco de atuação da SOU SEGURA, representa as mulheres que atuam no mercado de seguros, inclusive as Corretoras?

**SIMONE** - Legalmente, a SOU SEGURA surgiu como associação. Mas, é muito mais que isso. Somos um movimento que defende grandes causas, como a diversidade, a inclusão e a equidade de gênero. E essas causas têm tudo a ver com o mercado de seguros, cuja missão básica é proteger pessoas. Então, a inclusão está no DNA do setor. A nossa luta é para que seja feita justiça e todos tenham oportunidades para alavancarem sua carreira.

Além disso, oferecemos vários benefícios a quem adere ao nosso movimento, incluindo ferramentas que servem de base para o desenvolvimento profissional, oportunidade de networking, até no âmbito internacional, e realocação no mercado de trabalho. Há ainda convites para atuar como palestrante em eventos, treinamentos e mentoring.

Todas têm também diferenciação de valores para participarem de eventos, recebem diariamente a newsletter do mercado de seguros e podem publicar artigos próprios no nosso portal.

**P&S** - Qual a importância da diversidade e da inclusão para o ambiente corporativo, inclusive em empresas Corretoras de Seguros?

**SIMONE** - Há uma evolução na busca pela diversidade e isso é muito bom para as empresas, pois favorece a inovação e torna o ambiente corporativo mais saudável. Sem dúvida, a diversidade e a inclusão são fatores importantes para que as empresas tenham melhores resultados.

Já passou da hora de o mundo corporativo enxergar a inclusão e a diversidade como ferramentas indispensáveis.

**P&S** - Algumas pesquisas indicam que as empresas que buscam maior diversidade nos seus quadros de colaboradores têm funcionários mais engajados e dispostos a ir além das suas responsabilidades. Esse fator tem favorecido a inclusão nos processos de seleção?

**SIMONE** - Com certeza, sim. É um processo natural. Além dos resultados melhores, a diversidade traz mais produtividade, aprimoramento da imagem pública da empresa, melhor relacionamento entre os colaboradores. A diversidade gera muito mais ideias e propostas inovadoras. Não é por mera gentileza das empresas. Diversidade traz lucro, que é o que move o mundo corporativo.

**P&S** - Por que motivo as mulheres ainda são minoria nos cargos de liderança em empresas do mercado de seguros, embora já correspondam a mais de 55% da mão de obra no setor?

**SIMONE** - Essa questão é um dos pilares da atuação da SOU SEGURA. Está comprovado que as mulheres são plenamente capacitadas para assumir postos de comando e, mais que isso, gerar resultados expressivos. É justo reconhecer que, no mercado de seguros, muitas mulheres estão em postos de liderança de várias empresas. Não por acaso, essas empresas figuram entre aquelas que se destacam no setor. Mas, é preciso avançar mais.

**P&S** - Ainda há diferenças expressivas na remuneração de homens e mulheres que atuam no mercado de seguros?

**SIMONE** - Na questão dos salários, infelizmente, ainda existem situações como a de mulheres que recebem uma remuneração menor, mesmo exercendo as mesmas funções que colaboradores homens.

**P&S** - E como mudar esse quadro?

**SIMONE** - Nós, mulheres, não queremos favores. A luta da SOU SEGURA é para que

seja feita justiça no mundo corporativo, que seja reconhecido o empenho, a dedicação e a qualificação das mulheres que atuam ou que podem vir a atuar no setor.

Aliás, uma das nossas metas é que os processos seletivos passem a ignorar a questão do gênero. Não parece tão difícil, certo?

**P&S** - A SOU SEGURA também tem atuação forte na defesa de minorias. Neste caso, o que tem sido feito pelo movimento?

**SIMONE** - A SOU SEGURA promove vários eventos, lives e programas na TV Segura, nosso canal no Youtube, sobre esse tema. É também uma das nossas mais relevantes causas.

Temos participado ativamente em movimentos, e ações como o "Dive In Festival". Na última edição, em setembro do ano passado, houve debates entre profissionais do mercado de seguros sobre temas relacionados à diversidade de gênero, LGBT +, etnia, deficiência, locais de trabalho multigeracionais e saúde mental.

O Dive In é um movimento global no setor de seguros para apoiar o desenvolvimento de culturas inclusivas no local de trabalho.

Já este ano, em 28 de junho, Dia Internacional do Orgulho LGBTQIA+, promovemos algumas ações nas redes sociais, citando, inclusive, a pesquisa realizada pela consultoria Mais Diversidade, segundo a qual mais da metade das pessoas LGBTQIA+ não se sentem seguras para falar abertamente sobre a própria orientação sexual ou identidade de gênero no ambiente profissional. Além disso, 74% dos entrevistados acreditam que o seu ambiente de trabalho poderia ser mais inclusivo.

O mesmo levantamento nos mostra que 54% dos entrevistados acreditam ser fundamental ter mais referências de pessoas LGBTQIA+ no mercado de trabalho.

Fazer do ambiente de trabalho um lugar seguro para todos é uma obrigação dos empregadores.

# Novas lideranças projetam um mercado melhor



Segundo Dyogo Oliveira, na indústria de seguros, o futuro já chegou

O mercado de seguros reúne todas as condições para manter um ritmo de crescimento significativo nos próximos anos. Essa avaliação positiva predominou nos discursos de posses dos novos presidentes de três das principais entidades que representam as seguradoras – CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), Dyogo Oliveira; FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais), Antonio Trindade, que foi reeleito; e FenaPrevi (Federação Nacional de Vida e Previdência), Edson Franco.

Para Oliveira, o seguro é um segmento da economia que se transforma em uma velocidade sem precedentes, com o surgimento, a cada instante, de novos produtos, novos canais de distribuição e novos meios de relacionamento com

os segurados. “Aqui, na indústria de seguros, o futuro já chegou”, acentuou o novo presidente da CNseg.

Na visão dele, o setor pode crescer, em 2022, ainda mais que no ano passado, quando avançou 13%, muito acima da média de todos os segmentos da economia brasileira.

Oliveira destacou ainda o fato de, em 2021, o mercado ter devolvido para a sociedade brasileira mais de R\$ 390 bilhões em benefícios, indenizações, resgates, sorteios e despesas médicas e odontológicas.

Entretanto, observou que o mercado precisa ser visto muito além disso: “Precisamos nos ver, não só pelos números, mas também pelos serviços que prestamos, pois só assim a sociedade também nos verá por esse prisma.”, pontuou

Ele garantiu ainda que a sua gestão será pautada pela transparência, pela busca incessante pelo reconhecimento da indústria do seguro e pelo diálogo e cooperação permanentes com todos os atores do setor.

Nesse contexto, Oliveira pretende acelerar os processos decisórios e a eficiência operacional da CNseg, para que possa participar de maneira ainda mais efetiva das discussões regulatórias, legislativas e infralegais que impactam a atividade do seguro. “Temos um papel de mais alta relevância para o desenvolvimento do país e para a implementação de políticas públicas



que podem finalmente conduzir a nossa sociedade a um estágio maior de desenvolvimento e de igualdade”, frisou.

### **FenSeg: aumento da demanda traz responsabilidade**

Já o novo presidente da FenSeg entende que o aumento da demanda por proteção faz crescer ainda mais a responsabilidade do setor de seguros na promoção e defesa do mercado.

Nesse sentido, ele salientou que o papel do Corretor de Seguros nunca foi tão relevante para o desenvolvimento e crescimento do setor. “Contamos com os Corretores para lidarmos com os desafios que temos pela frente”, conclamou.

Entre esses desafios, Trindade apontou o enfrentamento da atividade irregular, que se faz passar por seguro, quando não é. “Espero seguir contando com as nossas comissões para difundir a importância da regulação do setor, feita de forma transparente – esse trabalho essencial que protege o patrimônio e o desenvolvimento de toda economia”, advertiu.

O presidente da FenSeg acredita que isso somente será possível com a “atuação firme da Susep”, como aconteceu recentemente, com a publicação de verdadeiros marcos regulatórios.

Ele citou, como exemplo, a Resolução 407/2021, que, na visão de Trindade, “abriu um precedente histórico na elaboração e comercialização de contratos de seguros de Grandes Riscos, dando novo impulso à competitividade, inovação e transparência no segmento”.

Contudo, ele alertou que, além da regulação eficiente, o Brasil ainda necessita desenvolver uma cultura securitária consolidada, capaz de



Trindade destacou o papel relevante do Corretor para o desenvolvimento do setor

alavancar o seguro como fator indispensável de proteção e de segurança na percepção do consumidor. “E a informação é a principal ferramenta nesse esforço. Ter uma população mais instruída, que planeja financeiramente a proteção do seu patrimônio, é a garantia de uma economia próspera e de um país mais seguro e com oportunidades para todos”, observou.

Para ele, o segmento de seguros gerais “é um capítulo à parte”, oferecendo coberturas que abrangem um leque bastante diversificado, garantindo desde automóveis e satélites, passando por residências e as maiores obras de infraestrutura, até a produção agrícola do interior do País. “São mais de 90 diferentes ramos de seguros”, afirmou Antonio Trindade.

Na opinião dele, essa diversidade exige um esforço diário no acompanhamento dos modelos regulatórios, para que estejam à altura dos desafios.

Trindade alertou também que não serão poucos os desafios que o setor terá pela frente. “Estamos diante de um cenário de evolução tecnológica, com a



Franco: o setor já deu provas da sua importância para a vida dos cidadãos

utilização de novos sistemas e aplicativos para comercialização e atendimento aos clientes. Destaco a criação de diversas Insurtechs, as operações de Sandbox e a implementação do Open Insurance. A transformação digital, como vemos, deixou, há muito tempo, de ser apenas um diferencial, se impondo como uma condição de nossa época”, ressaltou.

### **FenaPrevi: Mercado já deu provas da sua força e resiliência**

Por sua vez, Edson Franco destacou que a FenaPrevi seguirá “firme na missão” de atuar em prol do desenvolvimento do setor, da sociedade e do País como um todo.

Ele acentuou que, no “contexto pós-pandêmico”, o país vive um período desafiador, com lenta recuperação dos cenários econômico e social, em um ano de volatilidade política somado a um contexto global de crise energética e alta da inflação agravados pela tragédia da Guerra. “Diante dessa conjuntura, temos a convicção de que a recuperação que tanto almejamos envolve diretamente todos os setores da atividade econômica. E o setor de seguros e de previdência já deu provas da sua força, resiliência e importância para a vida dos cidadãos e para todos os setores da sociedade, com impacto

positivo e material para a economia como um todo”, declarou.

O presidente da FenaPrevi assegurou ainda que o setor é “um forte aliado do governo na missão de promover o desenvolvimento sustentável”.

Nesse contexto, ele citou a decisão “ética, socialmente responsável e corajosa” do segmento de abdicar, livremente, das cláusulas de restrição de cobertura, assegurando proteção financeira a centenas de milhares de famílias, durante a pandemia. “Entre abril de 2020 e março de 2022, foram pagos R\$ 6,5 bilhões por sinistros decorrentes de Covid-19”, destacou Franco, para quem a crise sanitária trouxe um teste para a capacidade do setor de mostrar a coerência com o aspecto mais nobre do seu propósito: o de garantir, ao menos, proteção financeira, diante da dor irreparável pela perda de um familiar. “Retribuímos, dessa forma, a confiança que nos foi depositada pelos que contrataram os nossos produtos”, acrescentou.

Segundo Edson Franco, os planos previdenciários (PGBL e VGBL) também contribuíram para muitas famílias superarem esse momento tão desafiador. “Nestes dois anos de pandemia não tivemos queda de contribuições, mas tivemos um aumento expressivo de resgates. Tanto de resgates totais solicitados pelos beneficiários dos titulares que faleceram, como de resgates parciais, muitos motivados pelo desemprego e pela necessidade de pagamento de tratamentos de saúde”, revelou.

Para ele, os resgates também retrataram esse panorama dos desdobramentos da pandemia e evidenciaram a relevância e o papel social destes produtos, que não se restringe ao período da aposentadoria. “Reitero a todos que a Fenaprevi seguirá focada em promover a disseminação da cultura de proteção e do planejamento e, em desenvolver produtos mais modernos, que atendam cada vez melhor às necessidades dos nossos clientes e da sociedade”, asseverou.

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

PARCERIA

SINCOR RJ

**MAG**

SEGUROS

GRUPO MONGERAL EGN

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



Vender cada vez  
**mais e melhor**



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



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

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



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

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

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



# Nomes confirmados na programação do VIII Enconseg

Palestrantes de renome, autoridades e representantes do alto escalão do setor de seguros. A programação da oitava edição do Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg) está em processo de conclusão e deverá ser divulgada em breve pelo Sincor-RJ. O evento, organizado pelo Sindicato, está marcado para acontecer no dia 23 de setembro, no Expo MAG (antigo Centro de Convenções SulAmérica), na Cidade Nova. Pela primeira vez, este ano, o encontro conta com quatro patrocinadores: Bradesco Seguros, SulAmérica, Porto Seguro e MAG.

O vice-presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, adianta algumas informações sobre o evento, que promete ser o maior da história do Sincor-RJ, com a presença de 1.500 pessoas, entre Corretores, Seguradores, Entidades do Mercado de Seguros, Autoridades e Palestrantes. Ele diz que alguns painéis já estão confirmados, incluindo o que reunirá representantes da CNseg, da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), da Susep, da Fenacor e do Sincor-RJ.

Com o tema “Confiança no Futuro”, o evento deste ano vai abordar também como a questão tecnológica tem impactado a profissão de Corretor de Seguros. Para falar sobre o tema foi convidado o palestrante Arthur Igreja, expert em inovação, tecnologia e tendências de mercado. “A palestra dele vai girar em torno do tema inclusão digital e as ferramentas existentes hoje. Como se tornar um profissional do futuro e multiplicar os resultados”, ressalta Garrido.

Outro palestrante já confirmado é Ricardo Amorim, que estará de volta ao Enconseg (ele esteve na grade do evento de 2018), para falar sobre macroeconomia e cenário político do Brasil com foco no mercado de seguros. “Será uma palestra bem pertinente e importante para o Corretor de Seguros, principalmente por estarmos às vésperas das eleições em outubro. Estamos num momento político delicado, com muita polarização, por isso achamos conveniente incluir esse tema no evento”, explica Garrido.

## Tecnologia

Uma das novidades do VIII Enconseg é a interatividade. O vice-presidente do Sincor-RJ diz que está previsto um painel com a participação dos CEOs das quatro seguradoras patrocinadoras. O público poderá interagir com o tema discutido, por meio de um aplicativo (Mentimeter), plataforma online que permite criar apresentações interativas. Através desse app, o público poderá responder a vários tipos de pergunta, via smartphone. “Os

Corretores presentes terão a chance de responder a questões que serão colocadas pelo presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. A interatividade é uma das marcas desse Enconseg”, destaca Garrido.

O Sincor-RJ já confirmou também a presença da palestrante Martha Gabriel. Futurista, engenheira e autora de best-sellers como “Marketing na Era Digital”, Martha abordará o tema “as ferramentas físicas e digitais no relacionamento com clientes”. Para fechar o evento, foi convidado Leandro Karnal, historiador e professor brasileiro. A sua palestra deverá ter um caráter mais motivacional, voltada para o setor de seguros. “Ainda estamos fechando junto com ele o tema da palestra”, acrescenta Garrido.

Ele informa que há ainda a intenção de convidar um político de peso para a abertura da Enconseg. “O mercado de seguros precisa se mostrar representativo nesse momento político em que estamos. Ainda não está confirmado, mas a intenção é fechar com o governador do Rio, Cláudio Castro, ou o prefeito da cidade, Eduardo Paes”.

O VIII Enconseg contará com três coffee break e um almoço. As inscrições estão no período promocional. Até o dia 31 de julho, os sócios pagam R\$ 200,00; os não sócios, R\$ 300,00; e outros, R\$ 500,00.

Somente participarão do evento as pessoas inscritas e credenciadas, utilizando o crachá entregue no dia do evento. Haverá ainda os tradicionais sorteios de prêmios, presentes em todos os eventos organizados pelo Sindicato. Garrido adianta que serão realizados cinco sorteios com prêmios vinculados ao ambiente profissional (como iPad, iPhone e notebook).

“Vamos encerrar as inscrições 15 dias antes da data do evento. Está acontecendo uma forte divulgação para Corretores fora do estado do Rio até por conta das seguradoras patrocinadoras. Nossa preferência é pela presença dos Corretores fluminenses, mas não podemos evitar inscrições. A nossa dica é que não deixem para se inscrever na última hora”.

Garrido afirma que já há quase 500 Corretores inscritos no evento, mesmo antes da divulgação da programação. “Depois da pandemia, os profissionais estão ávidos por um evento presencial, encontrar pessoas, fazer um networking ao vivo. Nosso investimento está sendo alto, já se pode perceber pelo nível dos palestrantes. Nosso objetivo é ajudar o Corretor no acesso ao conhecimento e a superar os desafios que se impõem pela frente”, conclui.

**Texto assinado por Bianca Rocha.**



SulAmérica

# Plano de Saúde



COM **20%**  
DE DESCONTO

Fale com seu corretor



ANS - nº 006246

20% de desconto no Plano Exato, de 2 a 99 vidas, para o Estado do Rio de Janeiro até 31/06/2022. As Condições Gerais dos Planos devem ser lidas previamente à sua contratação. Sul América Companhia de Seguro Saúde, CNPJ/MF nº 01.685.053/0001-56 e Sul América Serviços de Saúde S.A., CNPJ/MF nº 02.866.602/0001-51. SAC 0800-722-0504. Ouvidoria: 0800-725-3374.

# Corretores perdem o grande líder Cristóvão de Moura



Cristóvão de Moura liderou movimento que resultou na aprovação da Lei 4.594/64.

Por tudo o que fez ao longo de sua trajetória, não há exagero algum considerá-lo uma verdadeira “lenda” do mercado brasileiro.

Afinal foi Cristóvão de Moura, mais conhecido como o “Corretor de Seguros nº 1” do Brasil, que liderou a intensa e difícil luta que resultou na aprovação da lei que regulamenta a atuação profissional da categoria.

Moura lutou incansavelmente por anos até obter essa e outras grandes conquistas para os Corretores de Seguros.

Na prática, essas batalhas perduraram por mais de 50 anos até se consolidarem, tendo Moura como um bravo guerreiro.

Nesse contexto, a maior conquista foi a regulamentação da profissão de Corretor de Seguros, através da Lei 4.594/64. Como destaca o atual presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, “essa Lei somente existe e está em pleno vigor graças a esse grande líder”.

A lei foi publicada no dia 29 dezembro de 1964, representando o maior presente de Natal que a categoria poderia receber naquele ano.

Cristóvão de Moura liderou com muita garra e determinação essa batalha. Foi persistente e obstinado. Não descansou até ver a lei publicada.

Os obstáculos que precisaram ser ultrapassados até a aprovação da lei foram listados pelo próprio Moura no livro “O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil”, editado pelo Sincor-RJ, Funenseg (atual Escola de Negócios e Seguros – ENS) e Fenacor, no início dos anos 2000. “Foram necessários oito anos de muita luta, período em que as lideranças da categoria enfrentaram diversas dificuldades”, relembrou Cristóvão de Moura, nessa publicação.

Moura não escondia o orgulho de ter alcançado essa conquista, que mudou um cenário totalmente desfavorável para Corretores e segurados até aquele início dos anos 1960.

Afinal, até então, os seguros eram comercializados por qualquer pessoa, sem qualquer qualificação. O risco era imenso e iminente para o patrimônio das famílias e empresas. Não havia garantia de nada.

Além disso, para trabalhar como Corretor de Seguros, bastava uma simples anotação na Carteira de Trabalho. A habilitação era concedida pelo Ministério do Trabalho sem outras exigências e o seguro muitas vezes era comercializado por quem não tinha qualquer conhecimento técnico e que, mesmo assim, recebiam mais que o Corretor de Seguros profissional.

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

Esse cenário incentivou Cristóvão de Moura a lutar utilizando recursos próprios. Foi para Brasília e liderou, como presidente do Sincor-RJ, o movimento pela sanção da Lei 4.594/64, que não é somente uma conquista dos Corretores de Seguros. É muito mais que isso, representando um dispositivo legal de extrema relevância na defesa dos direitos dos consumidores brasileiros.

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

Um verdadeiro e inigualável líder da categoria.



Quer estar seguro mesmo  
que um imprevisto interrompa  
as operações da empresa?



Proteção completa  
para bens, equipamentos  
e operações



Soluções para geração,  
transmissão e distribuição  
de energia renovável



Contratação  
fácil e rápida



Consultoria em  
gestão de riscos

## Seguro Patrimonial RESOLVE

Quer saber mais?  
Fale com o seu Corretor.



[tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
Tokio Marine Seguradora  
/TokioMarineSeguradora  
[tokiomarineseguradora](https://www.tokiomarineseguradora.com.br)

A Seguradora  
parceira do  
seu negócio.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Nomeados – SUSEP 15414.000749/2008-28. Operacional – SUSEP 15414.000620/2011-15. Alop – Cobertura Adicional de Perda de Lucros Cessantes – SUSEP 15414.900993/2014-31. Risco de Petróleo – SUSEP 15414.900185/2014-73. Riscos Diversos – SUSEP 15414.004474/2008-00. Responsabilidade Civil – SUSEP 15414.900542/2014-01. Compreensivo Empresarial – SUSEP 15414.900584/2018-68. Lucros Cessantes complementar – SUSEP 15414.003802/2006-81. Responsabilidade Civil complementar – SUSEP 15414.902025/2013-88. RC Profissional complementar – SUSEP 15414.901454/2015-08. Riscos de Engenharia complementar – SUSEP 15414.900535/2017-44. Vida – SUSEP 15414.901233/2013-60. Consulte as Condições Gerais em [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br). Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 30 TOKIO (0800 30 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no site eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). Junho/2022.

# Setor cresceu 16,6% no primeiro quadrimestre



Camillo: Podemos definir rumos mais assertivos para fomentar o desenvolvimento do setor.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou dia 20 de junho o relatório Síntese Mensal, com dados do setor de seguros referentes ao mês de abril de 2022. O relatório, elaborado a partir de informações enviadas pelas empresas supervisionadas, mostra o desempenho do mercado de seguros, previdência e capitalização nos primeiros quatro meses do ano e é um importante documento de análise das movimentações realizadas pelo setor.

De janeiro a abril, o setor supervisionado arrecadou R\$ 108,4 bilhões, o que representa um crescimento de 16,6% em relação ao mesmo período de 2021. Como acontece desde o início da pandemia, os seguros de pessoas vêm apresentando crescimento expressivo, com destaque para os seguros de vida. No primeiro quadrimestre do ano, este segmento atingiu o montante de

R\$ 8,28 bilhões. O valor corresponde a um crescimento de 17%, em relação ao ano passado.

Além desses destaques, a Síntese Mensal analisa, ainda, o mercado como um todo, apresentando dados segregados de Pessoas, Danos e Previdência. “Os estudos presentes no relatório divulgado mensalmente pela Susep são resultado do árduo trabalho técnico empenhado pela Susep”, conta o superintendente da Autarquia, Alexandre Camillo. Segundo ele, o documento contribui para esclarecer os reflexos que o atual momento econômico nacional produz no mercado. “Desta forma, podemos definir rumos mais assertivos para fomentar o desenvolvimento do setor de seguros brasileiro”, afirma Camillo.

## **Previdência: aportes cresceram 23,2% em abril**

Os prêmios e contribuições em previdência privada somaram mais de R\$ 11 bilhões em abril, um aumento de 23,2% em relação ao mesmo período do ano passado. Já em resgates foi registrada elevação de 0,4% no intervalo.

Os dados são do levantamento mensal da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida -

FenaPrevi, que analisa que a média de contribuições mensais vem se mantendo em patamar superior ao verificado nos anos anteriores à pandemia.

A Federação considera os resultados como um bom sinalizador sobre a importância dada pelos consumidores ao planejamento financeiro familiar e ao crescimento da relevância desses produtos. Atualmente o setor chegou a R\$ 1,1 trilhão de ativos.

Recente pesquisa encomendada pela FenaPrevi ao Instituto DataFolha indica que o potencial dos planos ainda é enorme, pois apenas 8% da população brasileira possuem planos de previdência privada no Brasil.

### Quadrimestre

A leitura dos valores acumulados entre janeiro e abril de 2022 também confirma a tendência de crescimento observada na análise da entidade. Houve cerca de R\$ 48 bilhões em



Farinha: Setor mostrou sua função social e, desde fevereiro, vem apresentando alta nos negócios.

prêmios e contribuições, alta de 16,4%, e mais de R\$ 40 bilhões em resgates no quadrimestre.

A captação líquida no ano está próxima dos R\$ 8 bilhões, valor positivo, mesmo com acréscimo no volume de resgates nesses primeiros quatro meses do ano.

### Capitalização registra avanço de 5,3%

Dados da FenaCap (Federação Nacional de Capitalização) indicam que o setor registrou uma receita de R\$ 7,6 bilhões no primeiro





quadrimestre, o que representa um crescimento de 5,3% em comparação aos quatro primeiros meses de 2021.

Segundo o presidente da Federação, Marcelo Farinha, esse resultado consolida uma tendência de crescimento do setor. “Há dois anos, estávamos no início das restrições provocadas pela pandemia, quando a crise sanitária interrompeu uma trajetória de crescimento. Mas o setor mostrou sua importância e sua função social e, desde fevereiro, vem apresentando alta nos negócios, com desempenho positivo na arrecadação”, observa Farinha.

De acordo com a FenaCap, a modalidade “Filantropia Premiável” vem se destacando com uma “evolução diferenciada”.

De janeiro a abril, a receita apurada nessa modalidade cresceu 70,7% em comparação ao mesmo período do ano

passado, assomando pouco menos de R\$ 800 milhões.

Os resgates da modalidade, que são destinados a organizações filantrópicas previamente credenciadas pelas empresas de capitalização, alcançaram R\$ 437,4 milhões.

## Reservas

Já as reservas técnicas da capitalização somaram R\$ 32,5 bilhões, um crescimento de 5,7%, considerando o mesmo período do ano passado.

O setor pagou aproximadamente R\$ 415 milhões a clientes sorteados, e devolveu cerca de R\$ 6,4 bilhões sob a forma de resgates antecipados e finais, o que, segundo a FenaCap, “reforça a relevância do setor para as pessoas e, claro, para a economia brasileira”.

## Novo sistema para acesso à estatística

A Susep vai lançar, dia 07 de julho, o “Painel de Inteligência do Mercado de Seguros” (Painel Susep), o novo sistema de busca de dados estatísticos do mercado de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização.

Criado para complementar o Sistema de Estatísticas da Susep (SES), o novo modelo introduz uma pesquisa de dados mais simples e intuitiva, com foco na autonomia do usuário.

A interatividade é uma das principais características do Painel Susep. O sistema apresentará gráficos dinâmicos e parametrizáveis, gerados a partir de filtros aplicados pelo próprio usuário. Desta forma, a busca por informações se torna mais fácil.

O superintendente da Susep, Alexandre Camillo, fará a abertura do evento.

Em seguida, a Diretora do Departamento de Tecnologia da Informação e Comunicação (DETIC) da Susep, Valéria Chaves, fará a apresentação das funcionalidades disponíveis no Painel. Ao final do webinar, será aberto espaço para perguntas do público. O evento será aberto para a participação de jornalistas.

“Esse lançamento demonstra a busca da Susep por uma maior interação com as entidades supervisionadas e com a sociedade”, afirma Camillo.

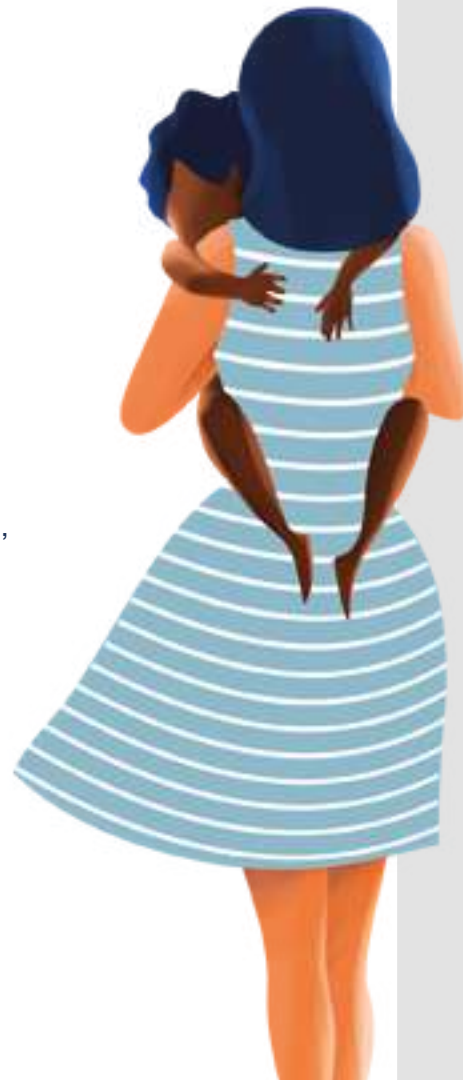
# Proteger, planejar e realizar. Conte com a gente.

Sabemos que as nossas ações de hoje, influenciam o nosso futuro. E com um bom planejamento financeiro, conseguimos realizar tudo o que sonhamos.

Há mais de 30 anos, oferecemos soluções em Seguro de Vida, Previdência e Capitalização, para contribuir com as suas realizações em todas as fases da vida.

Nos transformamos a cada dia para evoluir junto com você.

Acesse [icatu.com.br](http://icatu.com.br) e saiba mais.



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

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

**Atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.**

• **Centro de Relacionamento com o Corretor: 0800 285 3002**

• SAC Seguros e Previdência: **0800 286 0110**

• SAC Capitalização: **0800 286 0109**

• Ouvidoria: **0800 286 0047**

**ICATU**  
Vida. Pra toda vida.

# Riscos climáticos mobilizam mercado

Temporais, chuvas de granizo e estágio de mobilização na cidade em função de alagamentos, queda de árvores e riscos de deslizamento e ocorrências relacionadas a raios e ventos. O período de verão e especialmente o último mês de maio foram de atenção para a população do Rio de Janeiro, que tem convivido com ondas de calor intensas e mudanças repentinas do tempo. Quando o assunto é risco climático, quem permanece também em estágio de alerta é o setor de seguros. A cada forte chuva e suas consequências, as seguradoras precisam fazer frente a pedidos de indenização. As apólices que cobrem riscos a residências e automóveis são as mais demandas nesses casos.

As enchentes colocam em risco o patrimônio e a vida das pessoas, e deixam no ar uma pergunta para os motoristas que contrataram ou pensam em contratar seguro de automóvel: há cobertura para veículos atingidos por alagamentos e inundações? O presidente da Comissão de Seguro de Automóvel da FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais), Marcelo Sebastião, explica que sim. “As seguradoras disponibilizam diversos planos de seguros, mas o seguro compreensivo, aquele popularmente chamado de seguro total, é o que garante cobertura securitária para submersão parcial ou total do veículo em água doce, proveniente de enchentes ou inundações. Essa cobertura se aplica inclusive nos casos

de veículos guardados em subsolo, além da queda de árvores e de muros sobre o automóvel”, explica.

Embora os danos provocados por chuva e granizo estejam tradicionalmente cobertos pelas apólices de seguro auto, por serem considerados provenientes de causas naturais, é importante sempre verificar as condições gerais do contrato e, se for o caso, buscar orientação com o corretor de seguros. Ele também faz um alerta importante aos motoristas. “As seguradoras orientam seus clientes para que, em caso de alagamento, procurem locais mais altos para deixar seu veículo até que as águas baixem. Se não houver essa possibilidade, saiam do automóvel em segurança, já que o seguro se encarregará do restante tão logo seja possível acessar o local”, informa Sebastião.

Para retirar o automóvel, basta pedir o reboque através do telefone ou aplicativo da Assistência 24 horas da seguradora. Segundo Sebastião, o mais importante é garantir agilidade e segurança no atendimento aos clientes, como forma de minimizar as perdas. Daí a importância de entrar logo em contato com a seguradora e comunicar o sinistro. Basta informar todos os dados do veículo, explicando exatamente o que ocorreu. Ele lembra que várias empresas já oferecem atendimento pela internet ou pelo aplicativo do telefone celular.



# Zurich Residência

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

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

## Saiba mais:

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

## Tem ainda esta supervantagem:

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



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



“O segurado não tem o que temer. Para fazer frente aos pedidos de indenização, as seguradoras contam com reservas técnicas e a supervisão da Susep. As empresas são auditadas de forma permanente e estão sujeitas à regulamentação do Conselho Nacional de Seguros Privados”.

## Residência

Existem diversos fenômenos climáticos que podem causar perdas e danos a uma residência, dentre eles, queda de raios, vendavais, furacões, ciclones, tornados, alagamentos e inundações. Em geral, estas são coberturas de contratação opcional pelo cliente, uma vez que apenas a cobertura contra incêndio é obrigatória. “Então, se faz necessário avaliar cada uma e definir o valor ideal de cobertura que melhor proteja seu patrimônio”, afirma Magda Truvilhano, vice-presidente da comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg.

Magda lembra que o seguro residencial é um dos mais baratos e menos conhecidos do mercado. Em todo o país, 9 milhões de casas e apartamentos estão cobertos pelo Seguro Residencial, o que representa um índice de penetração de 16%, segundo a FenSeg. “A maioria das pessoas desconhece os benefícios do produto, que cobre perdas por incêndio, raios, explosão e fumaça. O seguro de um apartamento custa em média R\$ 150. O cálculo de uma apólice de cobertura básica leva em consideração a soma dos

custos de reconstrução do imóvel e da reposição dos bens. Localização, tipo de imóvel e a forma como é utilizado ajudam a encarecer ou deixar o preço mais em conta para o consumidor”, diz.

De acordo com os dados oficiais publicados pela Susep, na comparação entre 2021 e 2020, a expansão do seguro residencial foi de 15%, com uma arrecadação de R\$ 3,8 bilhões. Já o estado do Rio apresentou crescimento de 11% no mesmo período, arrecadando mais de R\$ 384 milhões. Em relação às indenizações, houve um considerável aumento no volume pago pelas seguradoras, passando de R\$ 923 milhões em 2020 para R\$ 1 bilhão em 2021, o que representa 13% a mais. O Rio de Janeiro apresentou 34% de aumento no montante indenizado de um ano para o outro.

No primeiro trimestre de 2022, o crescimento do seguro residencial foi de 11,7%, com uma arrecadação de R\$ 1 bilhão em prêmios. O valor pago em indenizações por danos a residências cresceu 29,3% sobre o mesmo período do ano passado, somando R\$ 347 milhões, contra R\$ 269 milhões pagos em 2021. O Rio de Janeiro se destacou por ter apresentado um índice de indenizações 25% maior no primeiro trimestre de 2022, no entanto o volume de arrecadação de prêmios foi reduzido.

“Apenas 16% dos domicílios brasileiros estão cobertos pelo seguro residencial,



# Fecha com a

# Porto



É hora de viver experiências fantásticas!  
**Campanha Fecha Com a Porto está no ar.**

[Acesse o Corretor Online e participe!](#)

 Porto Seguro Bank

 Porto Seguros

 Porto Saúde



embora seja um seguro para garantir um dos maiores patrimônios adquiridos ao longo da vida, que é a sua moradia. Isto demonstra que a cultura deste tipo de seguro ainda não é tão forte no Brasil, principalmente por haver um desconhecimento sobre a relação custo x benefício”, afirma Magda.

## Números do auto

Em relação ao seguro auto, a expansão de 2020 para 2021 foi de 8,8%, com arrecadação passando de R\$ 35,3 bilhões para R\$ 38,4 bilhões. Já as indenizações pagas cresceram 18,9%, totalizando R\$ 22,9 bilhões.

Nos três primeiros meses do ano, o seguro auto evoluiu 23,3%, com a arrecadação passando de R\$ 8,6 bilhões para R\$ 10,6 bilhões. Enquanto isso, o total pago em indenizações no período ficou em R\$ 7,2 bilhões, representando aumento de 41,3% nos sinistros. O estado do Rio apresentou, nos primeiros três meses do ano, uma expansão de 20% na arrecadação de prêmios de seguro auto (R\$ 750,3 milhões). O volume de indenizações pagas também registrou aumento significativo, totalizando R\$ 522,6 milhões, equivalente a expansão de 18,72%. Os dados fornecidos pela Susep, no entanto, não permitem interpretar qual a fração que poderia ser atribuída aos danos causados pela intensificação das enchentes, como ocorreu no primeiro trimestre do ano.

**Texto assinado por Bianca Rocha.**

## A grande tragédia de Petrópolis

A tragédia das chuvas em Petrópolis, na Região Serrana do Rio, em fevereiro desse ano, foi emblemática para reforçar a importância do seguro no atendimento às necessidades urgentes da população. Após seis horas seguidas de chuva forte, as ruas do Centro da cidade se transformaram em rios, pessoas se agarravam onde podiam para não serem arrastadas, balcões e produtos de lojas ficaram boiando e um número impressionante de carros foram levados por cachoeiras de lama. O rastro de destruição deixada pela chuva exigiu das seguradoras e dos corretores de seguros uma resposta imediata.

No dia seguinte à catástrofe, os corretores de seguros se prontificaram a prestar apoio à população da cidade. Foram mais de 1 mil reclamações de sinistros, mais de 90% relacionadas a seguros de automóvel. Houve também indenizações envolvendo apólices de residência, riscos comerciais e de vida. As seguradoras também enviaram colaboradores ao local e equipes de reboque para agilizar sinistros e minimizar as perdas. Com a força tarefa das seguradoras, foi possível liberar um maior número de indenizações diárias para clientes que reivindicaram perda total de veículos, por exemplo, o que facilitou também o trabalho dos corretores.

# ASSIM SPECIAL LIFE

As doenças crônicas não transmissíveis constituem um problema de saúde de grande magnitude e correspondem a grande percentual de causas de mortes, no Brasil e no mundo, atingindo fortemente indivíduos com idade entre 30 e 69 anos.

Vários estudos têm demonstrado a eficácia dos programas de saúde guiados por uma equipe multidisciplinar. Educá-los e informá-los sobre suas patologias e propostas terapêuticas, buscam efetivar a transmissão de informações básicas para o seguimento do tratamento. Desta forma há um da adesão dos pacientes, no que se refere tanto à frequência às consultas como à alteração de hábitos e comportamentos que contribuam para a efetivação do tratamento, em função da melhor conscientização das patologias de base.

Acredita-se que os indivíduos desenvolvem uma doença crônica não transmissível - DCNT em consequência de um "estilo de vida" desregrado, no entanto, a responsabilidade individual só pode ter efeito total em situações nas quais os indivíduos tenham acesso igual a uma vida saudável e recebam apoio para tomar decisões saudáveis. (OMS, 2005)

O ASSIM SPECIAL LIFE foi criado em 2005, com estratégias para o enfrentamento de condições de saúde específicas ou para pacientes com doenças crônicas não transmissíveis, entre as quais hipertensão arterial, diabetes, obesidade, que interferem na qualidade de vida do indivíduo.

Para que essas mudanças ocorram, é necessária, essencialmente, a adesão do paciente ao tratamento proposto pela equipe de saúde do ASSIM SPECIAL LIFE, composto por médicos, nutricionistas, psicólogos, fisioterapeutas, reforçado por uma equipe de enfermeiros e fisioterapeutas, através do monitoramento telefônico regular, que acontece no período entre as consultas, com o intuito de orientar e estimular o autocuidado.

O objetivo dos programas é o de promover a prevenção e o controle dessas doenças e dos seus fatores de risco, contribuindo para uma melhor qualidade de vida com a promoção da saúde física e mental.

Cada programa segue um plano de tratamento específico.

O ASSIM SPECIAL LIFE conta com seis programas:

## 1. PHD – Programa de Hipertensão e Diabetes

O programa trata a hipertensão arterial e o diabetes. Suas metas são a redução dos índices da pressão arterial, dos níveis glicêmicos e da hemoglobina glicada e, do perfil lipídico, fazendo desta forma o controle dos fatores de risco cardiovasculares, promovendo a redução do número de internações e consultas de urgência.

O médico generalista faz a gestão das necessidades de saúde do paciente, seguindo o protocolo do programa, direcionando sempre para o nutricionista e psicólogo e, quando necessário, para as demais especialidades médicas.

## 2. PES – Programa de Emagrecimento Saudável

Alguns levantamentos apontam que mais de 50% da população brasileira está acima do peso, ou seja, na faixa de sobrepeso e obesidade.

O programa tem como principal meta reduzir a obesidade em adultos, contribuindo para diminuir a prevalência das comorbidades como a hipertensão arterial, diabetes mellitus tipo 2 e doenças osteoarticulares.

## 3. PRC – Programa Renal Crônico

O PRC busca identificar e tratar pessoas com doença renal crônica (DRC) nos estágios iniciais. Isso engloba pessoas com hipertensão arterial, diabetes e/ou doença cardiovascular.

Além disso, a equipe multidisciplinar mantém contato com as clínicas visando otimizar o tratamento dos pacientes em hemodiálise e diminuir as internações por problemas nos acessos para a diálise e das suas complicações.

Os pacientes que já fizeram transplante renal também são acompanhados pela equipe do programa para o tratamento conservador. Associado ao tratamento técnico, o cuidado humanizado melhora a saúde global e ajuda a proteger a saúde do rim.

## 4. PGPC – Programa de Gerenciamento de Patologia da Coluna

As patologias da coluna podem ser diversas acometendo a coluna cervical, torácica e lombar e tem a dor como o principal sintoma, sendo a maioria dos casos passível de controle medicamentoso e fisioterapêutico.

O PGPC é destinado aos pacientes com patologias da coluna, como hérnia de disco.

Os objetivos do programa são o alívio da dor, o aumento da capacidade funcional e o retardamento da progressão da doença, através de metas para que o paciente possa entender a sua patologia mantendo o autocuidado para evitar a necessidade do tratamento cirúrgico.

## 5. SAME – Programa de Saúde Mental

O SAME é um programa destinado a pacientes que necessitam de assistência na saúde mental nas seguintes patologias: depressão, esquizofrenia, transtorno de ansiedade, transtorno alimentar, síndrome do pânico, transtorno de personalidade, dependência química. O acompanhamento é ambulatorial realizado com psiquiatras e psicólogos do programa. Nosso atendimento é individual e presencial. A equipe de enfermagem faz o acolhimento do paciente e realiza o monitoramento reforçando a importância do tratamento. Esse cuidado humanizado é diferencial para proporcionar melhor qualidade de vida ao paciente e sua família.

### Objetivos:

- Melhorar a autoestima
- Aprender a lidar com emoções positivas e negativas
- Apoiar e promover a estabilidade familiar
- Reintegrar o paciente nas relações sociais
- Reduzir internações psiquiátricas.

## 6. PBA – Programa Bebê ASSIM

O PBA é um programa de atenção à gestante, que se destina a promover um pré-natal de excelência, com uma equipe técnica com grande experiência em gestação de alto risco que realiza um pré-natal de qualidade e com uma equipe de enfermeiros que monitora a gestante de forma técnica, humanizada, acolhedora e com ações educativas que permitirão às gestantes desenvolver a capacidade de intervir sobre suas vidas e de seus bebês, assim como sobre o ambiente, de forma a melhorar sua qualidade de vida e tornar este período ainda mais especial.

O resultado é a redução do risco de internações em UTI Neonatal e de internações clínicas para a mamãe.

# Sincor-RJ e Bradesco promovem evento



O Sincor-RJ e a Bradesco Seguros promoveram, dia 20 de maio, um grande evento para apresentar aos Corretores de Seguros a campanha “Quinzena do Seguro”.

O encontro reuniu os principais executivos da seguradora, incluindo o presidente do grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, que destacou o compromisso com o Corretor. “É o nosso principal canal de relacionamento com o cliente”, pontuou o executivo, que elogiou a atuação do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, na defesa dos interesses da categoria.

Em resposta, Brandão parabenizou a Bradesco pela iniciativa do evento conjunto de grande relevância para o mercado e agradeceu a presença de todos.

Já o diretor da Organização de vendas da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, apontou a importância de se ter uma “agenda positiva” e falar de capacitação na plataforma Universeg, “que tem intuito de contribuir com o desenvolvimento dos Corretores de Seguros”.

Freitas revelou ainda que o evento estava sendo realizado simultaneamente em todas as sucursais da Bradesco. “Estamos de portas abertas para receber os corretores, é o Bradesco Day”.

Saint’Clair Lima, diretor da Bradesco Auto/RE falou dos lançamentos feitos pela companhia nos últimos meses. “Em dezembro tivemos a reformulação do Autolight que foi reformulado pra rede referenciada e obteve um crescimento de 400%. A mudança ajudou bastante esse produto”, revelou, destacando a oferta de coberturas de bens deixados dentro do veículo.

Por sua vez, a diretora da Bradesco Seguros, Valdirene Cecato, comentou o desafio de criar soluções. “Assim como cada parceiro de negócios, cada pessoa da nossa companhia teve de se reinventar e a tecnologia trabalhou a nosso favor”, disse.

A responsável por capacitação na seguradora, Andrea Carrasco, anunciou ainda novidades na plataforma Universeg. “Reestruturamos a área de capacitação



criando uma área de treinamento dedicada aos corretores e nosso objetivo foi compreender as necessidades dos Corretores e trazer soluções assertivas e diferenciadas para apoiá-los”, explicou.

Coube às executivas Cristiana Vidigal e Elcen Carvalho falar sobre o produto Saúde.

Elcen Carvalho disse que a operação de odontologia é líder de mercado, o que, segundo ela, não seria possível sem os Corretores. “Temos um desafio de crescimento enorme que é apoiada nos Corretores. Por isso, queremos sempre melhorar a vida dos nossos parceiros. Processos internos, sistema, estamos trabalhando muito para melhorar”, afirmou.

Já Cristiana Vidigal comemorou a expansão no número de beneficiários. “A capilaridade da rede Bradesco Saúde é bastante significativa, um diferencial da companhia”, enfatizou.

Ricardo Ferraz, superintendente executivo de vida e previdência, listou novidades no seguro de vida. “Ter seguro de vida hoje para as pessoas acaba sendo uma necessidade diante da pandemia”, disse, lembrando ainda que apenas 15% da população têm seguros de vida.

O executivo ainda revelou que a Bradesco Vida e Previdência quer estreitar a parceria com Corretores e que, em breve, a companhia vai lançar um novo produto no seguro viagem. “Nosso seguro viagem já foi escolhido pela Proteste como melhor seguro viagem do mercado. A venda de seguro viagem está aquecida, mais vendas do que antes da pandemia”, ressaltou.

O “Quinzena do Seguro 2022” é a quarta edição dessa campanha, que foi criada para realçar a indústria de seguros e

mostrar para a sociedade a pujança desse setor.

A campanha teve como garoto propaganda o apresentador Tadeu Schmidt.

A data escolhida para a realização da campanha não foi por acaso, pois maio é o “Mês Continental do Seguro”.

Para dar largada, as regionais da companhia de todo o país que tinham auditórios abriram suas portas para receber os corretores de seguros.

No total, foram 60 iniciativas, sendo 53 presenciais, com participação de 1.450 corretores.

### **Norma conjunta sobre o Open Finance**

Os órgãos reguladores e supervisores do mercado financeiro e de seguros publicaram, dia 20 de maio, a Resolução Conjunta 05/22, que dispõe sobre a interoperabilidade no Open Finance. A norma foi definida em trabalho conjunto pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e pelo Banco Central do Brasil (BC) e aprovada e publicada pelo BC, Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Segundo a Susep, a publicação dessa resolução conjunta traz maior clareza e regramentos para a interoperabilidade no âmbito do Open Finance. “Essa interoperabilidade permitirá o compartilhamento padronizado de dados, mediante consentimento do cliente, de forma segura, ágil e precisa, entre bancos, instituições de pagamento, cooperativas de crédito, sociedades seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalizações e demais instituições autorizadas a funcionar pelo BC e pela Susep”, explicou a autarquia, em comunicado.

Ainda de acordo com a Susep, a possibilidade de o consumidor compartilhar seus dados de forma mais ampla no sistema financeiro nacional, com segurança, agilidade e precisão, além de reforçar o controle do consumidor sobre os seus dados financeiros, deve fomentar novos modelos de negócios que auxiliem o planejamento familiar e das empresas, bem como as tomadas de decisões financeiras.

Aos participantes do ecossistema, cabe à proposta e implementação de padrões técnicos e procedimentos operacionais que assegurem a interoperabilidade.

Tais propostas deverão ser enviadas à Susep e ao Banco Central até o dia 30 de novembro de 2023.

A Resolução Conjunta 05/22 entrará em vigor no dia 02 de janeiro de 2023.

### **Sandbox: Susep concede 1ª licença definitiva**

A Susep comunicou ao mercado, no dia 1º de junho, que autorizou a primeira empresa do Sandbox Regulatório a operar fora do ambiente experimental.

Segundo a autarquia, com essa licença definitiva, a Pier, que também foi a primeira empresa autorizada pela Susep a atuar dentro do modelo do Sandbox, em dezembro de 2020, poderá, a partir de agora, atuar em qualquer ramo, sem as limitações definidas anteriormente pelo projeto de inovação.

O Sandbox Regulatório é um ambiente experimental constituído com condições especiais, limitadas e exclusivas, e busca reduzir barreiras a novos entrantes. O ambiente tem como objetivo reduzir os custos e facilitar os processos para os consumidores, com foco na melhoria da experiência do usuário.

Em duas edições do Sandbox, foram selecionados um total de 32 projetos inovadores, com alguns já em operação. Dentro do ambiente experimental, as

empresas que recebem a autorização podem atuar, por até três anos, com menor custo regulatório e mais flexibilidade para inovar.

### **Planos de saúde têm 49,4 milhões beneficiários**

Dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), no dia 06 de junho, indicam que o número de beneficiário de planos de saúde atingiu a marca de 49.395.520 usuários no final de abril. Já os planos exclusivamente odontológicos contabilizaram, na mesma data, 29.433.793 clientes.

Nos planos médico-hospitalares, em um ano houve crescimento de 1.520.778 beneficiários - o equivalente a 3,18% de aumento em relação a abril de 2021.

No comparativo de abril de 2022 com março de 2022, o crescimento foi de 204.060 usuários.

Já nos planos exclusivamente odontológicos, somaram-se 2.368.884 beneficiários em um ano - o que representa 8,75% de crescimento no período - e 217.754 na comparação de abril de 2022 com março de 2022.

Nos estados, no comparativo com abril de 2021, o setor registrou evolução de beneficiários em planos de assistência médica em 25 unidades federativas, sendo São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro os que tiveram o maior ganho em números absolutos.

Entre os odontológicos, 26 unidades federativas registraram crescimento no comparativo anual, sendo também que São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, os estados com maior crescimento em números absolutos.

Destaca-se que os números podem sofrer alterações retroativas em razão das revisões efetuadas mensalmente pelas operadoras.

# Evento discute efeitos das mudanças climáticas



**Solange Beatriz:** seguradoras têm ações concretas e incorporam análises de dados climáticos nos seus modelos de negócios.

A diretora de Sustentabilidade, Relações de Consumo e Eventos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Solange Beatriz Palheiro Mendes, garante que as seguradoras brasileiras já têm ações concretas e incorporam análises de dados climáticos nos seus modelos de negócios. “Seja no desenvolvimento de produtos específicos, estabelecimento de parceiras estratégicas, criação ou readequação de processos para encarar as intempéries climáticas atuais”, ressaltou a executiva durante o seminário “Clima: Monitoramento de Dados e Gestão de Riscos”, realizado pela entidade no dia 22 de junho, no Rio de Janeiro.

Segundo Solange Beatriz, o setor de seguros no Brasil está cada vez mais engajado, com estratégias estruturadas e capacitado a corresponder aos desafios socioambientais e climáticos, especialmente àqueles que estão relacionados às diretrizes dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), da Iniciativa Financeira do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (UNEP-FI).

No mesmo evento, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, afirmou que as mudanças climáticas estão entre os temas mais debatidos pelo setor no âmbito da agenda ASG, assumindo um caráter estratégico na política de subscrição de risco e desenvolvimento de novos produtos. Informações qualificadas, como os alertas

meteorológicos pelo Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet), a regulamentação adequada e modelos de negócios assertivos são alguns dos fatores lembrados por ele para o avanço do mercado segurador na gestão de riscos climáticos. “Hoje as companhias que representam 83% do market share consideram questões ASG em suas decisões de negócios mais relevantes no país”, assinalou Oliveira.

Já o coordenador-geral de Modelagem Numérica do Inmet, Paulo Costa, apresentou dados sobre o aquecimento global, ressaltando que essa nova realidade depende de políticas públicas e adesão das atividades privadas para reduzir seus impactos. “Além de chover menos, olhando os dados das últimas três décadas, quando chove, a chuva é muito forte em áreas adensadas ou fora do padrão no calendário agrícola, provocando danos dos mais variados”, alertou.

O Inmet, órgão do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, gera informações meteorológicas importantes no processo de tomada de decisão, sobretudo no campo, e seus indicadores são estratégicos para os seguros paramétricos.

Presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg, Fátima Lima lembrou que os extremos climáticos podem fragilizar diversas cadeias produtivas. Em razão disso, as seguradoras devem compor uma carteira de negócios resiliente, usando os conceitos ASG como premissa, ao desenvolver produtos adequados para ampliar a proteção da sociedade.

## Fenaprevi faz pesquisa sobre aposentadoria

Pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha, por encomenda da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida - FenaPrevi, buscou avaliar a percepção dos brasileiros não só em relação à crise sanitária da Covid-19, mas também suas preocupações diante de riscos futuros e quais atitudes vêm tomando desde



então para protegerem a si mesmos, à família e ao patrimônio.

Os participantes foram questionados sobre com qual idade gostariam de parar de trabalhar e quando, de fato, acham que conseguiriam.

A resposta de 53% foi esperar parar de trabalhar aos 60 anos de idade, embora apenas 28% acreditem que irão conseguir alcançar essa meta. Entre eles, 17% não pretendem parar de trabalhar.

Foram ouvidas 2023 pessoas (com 18 anos ou mais) em todo o país.

Cerca de 73% dos entrevistados são pessoas economicamente ativas (PEA); e 27% são não ativos, sendo, na maioria, aposentados.

A média de idade deles é de 44 anos e 69% têm filhos. Na amostra, 48% dos indivíduos pertencem à classe C. A margem de erro é de dois pontos percentuais.

A pesquisa fez ainda a seguinte “provocação” aos entrevistados: em uma situação hipotética, caso vivessem até os 150 anos, como imaginam que poderiam se sustentar? Apenas 8% dos respondentes disseram acreditar ter dinheiro guardado suficiente para se manter todo esse tempo.

Agora, quando questionada sobre como se preparar para esse período longo de vida, a maior parte considerou a possibilidade de economizar e investir; um quarto dos entrevistados pensa em continuar trabalhando; já 7% afirmaram que viveriam normalmente, enquanto 14% não souberam responder quais ações ou decisões tomariam para enfrentar uma longevidade como essa.

### CVG-RJ comemora 56 anos de fundação

A diretoria do CVG-RJ encomendou missa em ação de graças pelos 56 anos de fundação da entidade. Celebrada no dia 28 de junho, na Igreja Nossa Senhora Mãe dos Homens, no Centro do Rio de Janeiro, a missa reuniu associados, conselheiros, dirigentes de entidades parceiras, profissionais do mercado e amigos.

Segundo o presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé, “é uma honra” estar à frente desse projeto criado há mais de cinco décadas

pelas mãos de tantos profissionais ilustres e dedicados. “Todos trouxeram uma enorme contribuição para o segmento de Vida, entre os quais, destaco, Minas Mardirossian, que foi um dos fundadores da nossa entidade”, salientou.

### FenaSaúde comenta julgamento no STJ

Em nota oficial, a FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar) informou que considera “equilibrada” a decisão do Superior Tribunal de Justiça (STJ) acerca da cobertura dos planos de saúde, proferida no dia 08 de junho. “Assim como no Brasil, o modelo de assistência à saúde dos sistemas mais organizados e eficazes de todo o mundo contam com listas de procedimentos. No caso do Rol dos Planos de Saúde, são mais de 3.300 coberturas, oferecendo tratamento para todas as doenças listadas na CID (Classificação Estatística Internacional de Doenças e Problemas Relacionados com a Saúde), da Organização Mundial da Saúde (OMS)”, ressaltou a entidade.

Segundo a FenaSaúde, é importante tranquilizar as famílias com tratamento em andamento de que “nada muda em suas coberturas”, inclusive para os autistas, que já contam com sessões ilimitadas com psicólogos, terapeutas ocupacionais e fonoaudiólogos. “Esses profissionais têm autonomia para definir as melhores técnicas para cada caso”, frisou a federação, acrescentando ainda que, por outro lado, terapias experimentais aplicadas por profissionais não-médicos e sem evidência científica “não são cobertas pelos planos de saúde, em observação à segurança dos próprios pacientes”.

A entidade esclareceu ainda que novos procedimentos continuarão sendo incluídos no Rol de forma contínua, com base nas melhores evidências científicas, por colegiados plurais, democráticos, com representantes de todos os segmentos envolvidos, incluindo pacientes. “Atualmente o Brasil tem um dos processos de incorporação de tecnologias mais rápidos do mundo, podendo ser finalizado em quatro meses. Portanto, ao reconhecer que os mecanismos institucionais de atualização do rol são o melhor caminho para a introdução de novas tecnologias no sistema, a decisão também preservou o respeito à ciência - que tem se mostrado tão importante para salvar vidas durante a pandemia”, assegurou a FenaSaúde.

# AXA no Brasil amplia atuação em seguros para PME e Responsabilidade Civil no Rio de Janeiro



A AXA, um dos maiores grupos seguradores do mundo sediado em Paris, França, está presente em 54 países, e seus mais de 150 mil funcionários e distribuidores atendem cerca de 105 milhões de clientes em todo o mundo.

No Brasil, a AXA iniciou suas operações em 2015 e, hoje, oferece uma linha completa de seguros para empresas de todos os portes - Riscos Patrimoniais, Responsabilidades e Vida - e também para Pessoas Físicas, através de parcerias com grandes varejistas e instituições financeiras. Com a recente fusão da Companhia com a AXA XL, incorporou o seguro para Grandes Riscos no seu portfólio.

A exemplo de 2021, a companhia espera excelentes resultados para a Regional do Rio de Janeiro este ano, onde oferece uma estrutura dedicada e atendimento personalizado aos corretores de seguros. “A nossa proposta de valor é muito robusta para os nossos parceiros ampliarem a sua carteira

e crescerem conosco, e também utilizando as ferramentas digitais que disponibilizamos para proporcionar agilidade para eles no dia a dia”, afirma Karine Brandão, Diretora Comercial e Digital BR da AXA no Brasil.

Além das novidades no seu programa de relacionamento com corretores, a companhia dedica esforços regionalmente para os seguros de PMEs e Responsabilidade Civil.

## Proposta de Valor para os Corretores

A proposta de valor da AXA para seus corretores conta com incentivos e práticas mensuráveis, configuradas para contemplar toda a base de parceiros. Dentre os benefícios e vantagens do programa destaca-se a Campanha Top Club, com viagens nacionais e internacionais anuais para os corretores com os melhores índices de desempenho.

Em maio deste ano foi realizada a viagem de incentivo para a França, da campanha de 2019, adiada em função da pandemia. Ainda em 2022, a seguradora levará os corretores para Santa Cruz Cabrália, na Bahia, e para o deserto do Atacama, no Chile, referente à premiação do ano passado. E já está em curso a próxima campanha, que terá como destinos Chapada dos Guimarães, no Mato Grosso, e Marrakech, no Marrocos. Para saber mais informações sobre o Clube de Experiências AXA, basta fazer login no Portal do Corretor.

## Portfólio de produtos

Na linha Empresarial, a AXA oferece produtos para Pequenas e Médias Empresas (PMEs), com apólices desenhadas para comércio, serviços e para o segmento industrial (pequenas indústrias). “A proteção para PMEs é uma opção para quem busca a segurança do seu negócio, o cliente tem toda a cobertura de que precisa e condições especiais para pagamento, com contratação rápida e simplificada. Além disso, o produto é uma contribuição também para o corretor, que passa a ter uma oferta mais atrativa”, explica Karine Brandão.

Além de atender as PMEs, a AXA disponibiliza proteção para gestores empresariais através dos seguros de Responsabilidade Civil que integram a carteira de Linhas Financeiras. De acordo com a executiva, “dessa forma, oferecemos uma linha completa de proteção empresarial, atendendo negócios de todos os portes e as pessoas por trás do CNPJ”. O seguro para D&O (Directors and Officers) tem como objetivo proteger o patrimônio pessoal de dirigentes e conselheiros, caso venham a ser responsabilizados, judicial ou administrativamente, por causar danos a terceiros de forma involuntária. Já o seguro E&O (Erros & Omissões), ou Responsabilidade Civil Profissional, podem ser contratados por pessoas jurídica ou física, para garantir danos a terceiros, decorrentes das mais variadas atividades profissionais, como por exemplo, advogados, dentistas e médicos.



# Sincor-RJ celebra o “Dia das Mães”



Presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, saúda as mães presentes ao evento.

Após dois anos de ações virtuais para a comemoração do Dia das Mães, o Sincor-RJ voltou a organizar um evento presencial para a celebração da data. O encontro aconteceu no dia 20 de maio, na churrascaria Fogo de Chão, palco de muitos almoços promovidos pelo Sindicato. Mais de 200 pessoas estiveram presentes e desfrutaram do cardápio de carnes em um salão reservado exclusivamente para os convidados do Sincor-RJ.

Patrocinado pela Bradesco Seguros, o evento contou também com a participação em peso da diretoria e dos delegados do Sincor-RJ, além do presidente, Henrique Brandão, que discursou no encontro. “Quero parabenizar todas as mães, avós e bisavós presentes nesse evento tão especial. Estávamos há dois anos sem esse encontro presencial e é uma alegria muito grande poder voltar a celebrar com todas vocês”, ressaltou Brandão.

O presidente do Sincor-RJ aproveitou para falar também sobre a oitava edição do Encontro dos Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Enconseg). O evento, organizado pelo Sincor-RJ, está marcado para acontecer no dia 23 de setembro, no Expo MAG (antigo Centro de Convenções SulAmérica), na Cidade Nova. Brandão pediu que os corretores não deixassem para fazer as inscrições na última hora.

“Este será o maior encontro da história do Sindicato. São 1.500 lugares, já contratamos os melhores palestrantes para o evento, que pela primeira vez conta com quatro patrocinadores, Bradesco Seguros, SulAmérica, Porto e MAG. O evento cresceu muito. Muitos corretores virão do Espírito Santo e do interior de São Paulo. Vocês precisam garantir suas vagas, ou seja, se inscrevam com bastante antecedência”, pediu Brandão.



A corretora de seguros Geneci Fátima da Silva foi uma das sorteadas.



O diretor-executivo comercial da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, também esteve no almoço de Dia das Mães e fez questão de mandar um recado a todas as corretoras de seguros presentes. “Tenho um carinho enorme pelo Rio de Janeiro, lugar em que estive por cinco anos, aprendendo demais com os corretores de seguros. Então, é uma alegria também poder comemorar essa data com vocês. Quero aproveitar para agradecer a parceria e a amizade de todos os corretores”.

A presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza, falou sobre o projeto criado no fim de 2018. “A comissão é um espaço de encontros, trocas de experiências, capacitação e educação sobre seguros para as corretoras. É um projeto muito importante dentro do Sindicato. Não deixem de nos seguir nas redes sociais e de prestigiar os eventos que organizamos!”, disse Cláudia.

### Sorteios de prêmios

Como acontece em todos os anos nos almoços e eventos do Sincor-RJ, houve sorteio de brindes. No evento do Dia das Mães, o Sindicato disponibilizou sete escovas elétricas e três assistentes virtuais (Alexa), totalizando 10 itens sorteados. Somente as mulheres presentes no almoço puderam participar da ação. Uma das ganhadoras da Alexa foi Geneci Fátima da Silva. “Adorei o



Diretor Comercial, Leonardo Freitas: “É uma alegria poder comemorar essa data com vocês”.

presente, está sendo uma experiência incrível ter a Alexa em casa”, afirmou ela, que disse já ter ganhado muitos prêmios em outros eventos do Sincor-RJ. “Sempre participo de todos e estou muito feliz de ter voltado a ser presencial. Participei de alguns eventos virtuais durante a pandemia, mas não é a minha praia. Gosto mesmo do contato ao vivo com as pessoas”.

Geneci atua há 30 anos como corretora de seguros e é associada do Sindicato desde 1998. Sua especialidade é seguro de vida. “Essa troca de experiência e conversas sobre o



O salão da tradicional churrascaria Fogo de Chão ficou lotado.



nosso trabalho é fundamental. E o Sincor-RJ não esquece dos corretores mesmo nos momentos mais difíceis. Não nos sentimos abandonadas e isso é muito bom”.

Já a corretora Vilma Maria Correia Lima, sócia da Expend Corretora de Seguros, especializada nos ramos de vida, viagem, saúde e automóvel, foi sorteada com uma escova elétrica. “É sempre bom encontrar nossos amigos para saber como estão as vendas de cada um, tirar dúvidas e trocar informações relevantes sobre negócio. Sempre que posso estou presente. Para mim, o evento foi perfeito!”, afirmou.

Vilma atua como corretora há 30 anos e diz estar ansiosa para os próximos eventos promovidos pelo sindicato, em especial o jantar do Dia do Corretor (ainda sem data definida) e a oitava edição do Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro.



Evento transcorreu em clima de muita confraternização.

Na opinião de Rosana Fátima Fernandes de Souza, os eventos organizados pelo Sincor-RJ são bons para reencontrar amigos e colegas que não se costuma ver no dia a dia. “É ótimo trocar ideia com outros corretores sobre o mercado, saber como estão os negócios dos profissionais que atuam no mesmo ramo. O evento estava bem organizado e a diretoria do Sincor-RJ mostrou-se muito dedicada em promover uma excelente confraternização.”

### Ação virtual manteve celebrações durante pandemia

O Sincor-RJ ficou dois anos sem organizar eventos presenciais em função da pandemia de Covid-19. Mas nem por isso deixou de celebrar as datas importantes para os seus associados. O Dia das Mães do ano passado foi comemorado à distância, por meio da ação “Se você não pode ir até ao almoço em comemoração ao Dia das Mães, o almoço vai até você”.

O Sindicato, em parceria com o iFood, disponibilizou um voucher no valor de R\$ 200 para as corretoras associadas ao Sindicato confraternizarem com seus familiares. Nos dias que antecederam a data, foram enviadas mensagens por e-mail e pelo WhatsApp para as profissionais, avisando que a comemoração não passaria em branco e que o Sincor-RJ estaria preparando uma surpresa para elas.

O evento contou ainda com um vídeo comemorativo transmitido para as corretoras na data, com mensagens do presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, e dos diretores das seguradoras que patrocinaram a ação: SulAmérica, Bradesco Seguros, Porto, HDI Seguros e Tokio Marine.

A ação foi a maneira encontrada pelo Sincor-RJ para manter as celebrações durante o período de distanciamento social. A parceria com o iFood também foi utilizada para comemorar, entre outras datas, o Dia do Corretor em 2020 e 2021.

# Corretor: eventos precisam ter um seguro sob medida



O setor de eventos, um dos mais impactados pela Covid-19, retoma suas atividades, mas deixa uma pergunta no ar: como ficam os riscos? A pandemia reforçou um bordão utilizado há muito tempo pelo mercado segurador, o de que ninguém está livre de imprevistos, principalmente quando falamos em organização de eventos. Existem diversas situações que fogem do controle até de quem é bastante precavido. Diante de uma situação inesperada, o seguro é fundamental.

É na resposta deste importante questionamento que a CAPEMISA

Seguradora, com uma tradição de mais de seis décadas, entra em campo. Ciente de que o setor de eventos representava 5% do PIB brasileiro pré-pandemia, com mais de 440 mil eventos ao ano, segundo a Associação Brasileira dos Promotores de Eventos (Abrape), a CAPEMISA preparou seu portfólio para atender a essa demanda que deve ficar aquecida nos próximos anos.

Contratar um seguro é um investimento estratégico. E na hora de compor o orçamento é sempre bom saber que o valor do seguro é variável de acordo com o tamanho do evento e, portanto, bastante acessível. Independente do porte – como casamentos, reuniões e confraternizações corporativas, pescarias, campeonatos de futebol entre amigos e até churrascos ou almoços de família – ter uma solução sem burocracia é fundamental.

Muitos eventos, como as corridas de rua e provas de ciclismo, por exemplo, só têm a quantidade de vidas fechada a poucas horas antes de seu início. Por isso, o Corretor e o organizador precisam contar com essa flexibilidade para comporem uma proteção que atenda a todo o público presente.

Foi assim que surgiu o “VIDA EVENTOS”, um seguro de acidentes pessoais de curto prazo com contratação simplificada. O negócio pode ser cotado e fechado na Central do Corretor CAPEMISA em até 60 minutos antes do início do evento, de forma totalmente digital, com assinatura eletrônica, gerando agilidade e redução de custos. A apólice e demais documentos são emitidos em até 5 minutos para os contratos de até R\$ 100 mil de cobertura.

A intenção da seguradora é oferecer proteção, a partir de duas pessoas, para que a retomada dos eventos ocorra num ambiente de conforto e segurança aos envolvidos na organização e os participantes. O produto garante cobertura para mais de 30 tipos de eventos, organizados por pessoas físicas ou jurídicas.

É importante ter em mente que, quando organizamos uma festa de 15 anos, um encontro com parentes ou uma competição entre amigos, pensar nos imprevistos que podem ocorrer é fundamental. Em grandes ou pequenos eventos, as pessoas estão expostas aos mesmos riscos. Portanto, contratar um seguro que ofereça esse conforto demonstra cuidado das pessoas que fazem o espetáculo acontecer com seus públicos e garante a segurança financeira necessária para os organizadores e patrocinadores, uma vez que são responsáveis por qualquer incidente que aconteça.

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

# Perspectivas de crescimento do mercado de Certificação Digital para o 2º semestre

Chegamos à metade de 2022 e o mercado de certificação digital continua nos surpreendendo com suas oportunidades.

O Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) tem projetado para o ano de 2022 a emissão de 8,6 milhões de certificados. Até o momento, foram atingidos 40% desta estimativa.

Estima-se que nos próximos seis meses do ano serão emitidos cerca de cinco milhões de certificados. Esse volume de emissões foi deslocado para a segunda metade do ano devido à prorrogação do prazo da Escrituração Contábil Fiscal (ECF) referente ao ano de 2021 para o último dia útil de agosto. Com isso, a produção que se concentrava mais no meio do ano será diluída até o final do prazo.

Este fato supracitado somente demonstra quantas oportunidades este ano ainda possui para o mercado de certificado digital.

A AC SINCOR RIO possibilita que as Corretoras de Seguros do Estado do Rio de Janeiro se tornem ARs e aproveitem este mercado crescente e cheio de oportunidades. A Corretora de Seguros que se tornar uma AR terá acesso aos tomadores de decisões das empresas, ou seja, presidentes, proprietários e diretores. Esse contato qualificado também pode servir como uma porta de entrada para o início de um relacionamento profissional.

Aproveite esta oportunidade para participar deste mercado e entre em contato com a AC SINCOR RIO!

Lembre-se que 2022 só está na metade e ainda tem muito espaço para ser explorado tanto no mercado de seguros quanto no mercado da certificação digital.

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





# Você e um acompanhante nos shows do Coldplay e Justin Bieber.

A Allianz vai levar você, Corretor, para curtir os dois shows mais concorridos do ano!

São **240 pares de ingressos**, e os **54 corretores** mais bem posicionados do ranking vão assistir aos **shows de camarote**, com passagem e estadias pagas<sup>1</sup>.

Para participar é só vender produtos de Massificados ou qualquer uma das linhas de Vida e acumular pontos.

Os participantes mais bem posicionados no ranking de cada Regional ganham ingressos para os shows, com acompanhante, no Allianz Parque.



**Fale com seu atendimento comercial e boas vendas!**

1. Consulte o regulamento.

Allianz Seguros S.A., CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, andares: 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Linha Direta Allianz. Corretor: 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas) ou 0800 777 8243 (demais regiões). Ouvidoria Allianz Seguros: 0800 771 3313. Atendimento à pessoa com deficiência auditiva ou de fala, 0800 121 239, de 2ª à 6ª, das 8h00 as 20h00 e sábado das 8h00 as 14h00. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em: [www.allianz.com.br/politica-de-privacidade](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).



# Seguro Auto - Regras mais flexíveis - Circular Susep 639



Não é de hoje que o mercado de seguro passa por enormes transformações e, com ele, todos os agentes que atuam no segmento devem permanecer atentos a estas transformações, sobretudo quando o assunto é seguro auto, um dos segmentos mais tradicionais do mercado.

Muito embora a pandemia tenha revolucionado o mercado do seguro de vida, quando grande parte da população “despertou” para o risco iminente do “desembarque”, se é que podemos dizer assim, o seguro auto sempre esteve presente na vida dos consumidores. O carro é um sonho de consumo de todo brasileiro e, por certo, o seguro auto se traduz no instrumento de tranquilidade para os seus proprietários.

Recentemente, a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP –, editou normativo – Circular SUSEP nº 639/2021 – possibilitando a customização do seguro de automóveis; a sobredita edição do normativo tem o intuito de promover uma maior flexibilização do produto, permitindo assim, que o consumidor possa “moldar” o seu seguro de acordo com as suas necessidades.

Importante destacar que o corretor de seguros é peça fundamental nesta “nova” era que se apresenta diante do mercado. Conhecer as mudanças e possibilitar ao cliente – consumidor – o acesso pleno à profundidade de linha de serviços e coberturas possíveis será, de certo, um grande diferencial para destacar-se em seu ramo de atuação.

Dentre as principais mudanças promovidas pelo novo normativo estão: Além das modalidades “valor de mercado referenciado”, a qual garante ao segurado, no caso de indenização integral, o pagamento de uma quantia variável, determinada de acordo com tabela de referência indicada na proposta do seguro, e calculada com base na data da ocorrência do sinistro; e “valor determinado”, que garante ao segurado, no caso de indenização integral, o pagamento de uma quantia fixa, estipulada pelas partes no ato da contratação do seguro, as seguradoras agora podem oferecer apólices com outro critério objetivo e transparente para determinação do limite máximo de indenização (LMI) na data da ocorrência do sinistro, devidamente estabelecido nas condições contratuais.

As seguradoras não são mais obrigadas a oferecer produtos com opção de livre escolha das oficinas para reparação dos veículos em caso de sinistros. Com a nova regulamentação, as seguradoras poderão oferecer, de forma isolada ou combinada, produtos com a opção de livre escolha da oficina ou de oficinas integrantes da rede referenciada, cabendo ao consumidor buscar no mercado aquele produto cuja relação custo x benefício melhor o atenda.

Possibilidade de contratação de “cobertura parcial” para o veículo, situação em que parte do risco fica com a seguradora e o restante fica a cargo do segurado. Agora, o segurado poderá contratar uma cobertura que garanta, por exemplo, apenas 60% do valor do veículo, pagando, naturalmente, um prêmio menor do que o referente a uma cobertura de 100%. Desta forma, o que se busca é facilitar o acesso ao produto para clientes que não dispõem

de recursos para pagar o prêmio para cobertura total, além de atender aqueles que preferiam optar por assumir parte do risco, pagando um prêmio menor.

Possibilidade de venda de produtos com cobertura de casco abrangendo, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado (furto, roubo, colisão, incêndio etc.). Com a nova regulamentação, o dono de um veículo antigo, por exemplo, que não considere relevante o risco de roubo de seu veículo, poderá optar por um seguro apenas para colisão, pagando prêmio para garantir cobertura somente para o risco que considere maior;

Possibilidade de vincular o seguro ao condutor, em vez de somente ao veículo. Desse modo, caso um motorista possua mais de um veículo em sua residência, todos os carros que ele dirigir estariam com a garantia ativa, o mesmo ocorrendo em caso de eventual aluguel de veículos (em uma viagem, por exemplo) e uso de veículos compartilhados, tendência em vários países e que está começando no Brasil. Além disso, essa novidade pode ser interessante também para motoristas de aplicativos que costumam usar veículos alugados para trabalhar, pois não teriam de arcar com o seguro embutido no valor. Essa possibilidade é extensiva à cobertura de acidentes pessoais de passageiros e de responsabilidade civil facultativa, podendo garantir danos a terceiros independentemente de qual veículo o segurado esteja dirigindo.

Previsão de que o valor a ser pago ao segurado em caso de indenização integral na modalidade valor de mercado referenciado passa a ser apurado com base na data de ocorrência do sinistro, e não mais na data da liquidação, uma vez que, muitas vezes, entre a data da ocorrência e a do efetivo pagamento muda o mês, e o valor do veículo na tabela geralmente se reduz, o que prejudicava o segurado;

Possibilidade de aplicação de franquia nos casos de danos causados por incêndio, queda de raio e/ou explosão e de indenização integral, o que antes era vedado.

Flexibilização da caracterização do direito a indenização integral, o qual antes era limitado a 75% do valor da importância segurada, o que permite a oferta de produtos diversificados quanto a essa cobertura, ampliando a concorrência. Desta forma, uma seguradora pode oferecer, por exemplo, um produto que garanta direito a indenização integral somente se o valor dos reparos for superior a 85% do valor do veículo, com um prêmio que seria inferior ao cobrado caso tal percentual fosse de 75%, cabendo ao segurado fazer a escolha por produto que considere mais vantajoso, considerando a relação custo x benefício.

Admissibilidade de utilização de peças não originais ou usadas, desde que mantenham as especificações técnicas do fabricante, observadas as disposições da legislação específica que regula e disciplina a atividade de desmontagem de veículos, bem como as exigências técnicas necessárias para sua reutilização, nos termos da regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN). Com efeito, as seguradoras poderão oferecer diferentes produtos no tocante ao tipo de peça que poderá ser utilizada isoladamente ou de forma combinada (novas, usadas, originais ou não etc.), cabendo ao segurado estar atento ao contratar e escolher o produto que atenda melhor ao seu interesse, considerando a relação custo x benefício.

Embora o mercado de seguro de automóveis seja tradicional, as mudanças acima indicadas reforçam a necessidade de constante atualização por parte do corretor de seguros.

\*Lívia Maria Pereira Hellmeister é advogada, consultora jurídica do SINCOR-RJ, pós-graduada em Direito e Processo do Trabalho pela Universidade Cândido Mendes.

# #vamojunto

PARTE 3

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

**HDI**  
SEGUROS

Humana  
Digital  
Inovadora

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





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



**ACSINCORRIO**

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

uma iniciativa **SINCOR-RJ**