



# Revista Previdência & Seguros



**Pandemia: a rápida reação do mercado  
Susep recadastra corretores de seguros**



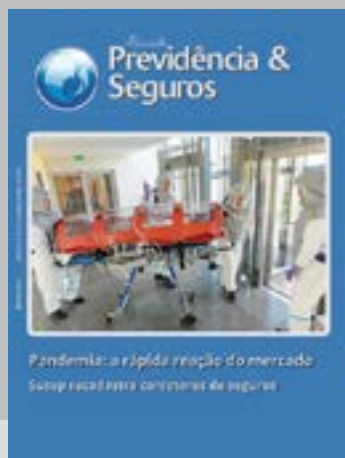
**CONQUISTE  
NOVOS CLIENTES  
E AUMENTE SUAS  
RECEITAS COM A  
CERTIFICAÇÃO  
DIGITAL**



**ACSINCORRIO**

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

uma iniciativa **SINCOR-RJ**



## Previdência & Seguros

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

### Diretoria Efetiva

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

### Diretoria Suplente

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

### Diretorias Especiais

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

### Conselho Fiscal

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

### Suplentes do Conselho Fiscal

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

### Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão  
Nilson Garrido Cardoso

### Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho  
Ana Claudia Fontenele Soeiro 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 • Macacé: Marcelo de Almeida Vianna Reid • Maricá: Francisco de Sá Pinto • Nilópolis: Ivo Ferreira da Silva Leal • São Gonçalo: Jefferson do Carmo Oliveira • Três Rios: Jonas Daniel Marques • Volta Redonda: Luiz Henrique S. Souza • Região dos Lagos: André Gomes • Região Centro-Sul: Henrique Zimmermann

### Redação

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

## Nesta edição



### PANDEMIA

18

Assim que surgiram os primeiros sinais do avanço do coronavírus, algumas seguradoras adotaram medidas de apoio aos corretores de seguros, incluindo empréstimos, antecipação de comissões, bônus diferenciado e até suporte financeiro para os profissionais, seus cônjuges ou filhos que necessitem de internação hospitalar em razão do diagnóstico de COVID-19.

Para os segurados, várias companhias ampliaram o parcelamento para o pagamento de seguros e criaram novas ferramentas, como a renovação automática e facilidade para vistorias virtuais.

### ENTREVISTA

10

Em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sindicato das Seguradoras RJ/ES, Antonio Carlos Costa, elogia o papel desempenhado pelos corretores de seguros após o avanço do coronavírus: “É fantástico ver como esse profissional é versátil e resiliente. São os corretores de seguros que estão fazendo a roda girar”.

### MERCADO

14

Susep obriga corretor de seguros a informar ao cliente o montante de sua remuneração pela intermediação do contrato e os valores de prêmio comercial.

Essa obrigatoriedade foi estabelecida pela Resolução 382/20 do CNSP.

### RECADASTRAMENTO

21

Corretores de seguros, pessoa natural ou jurídica, terão que se cadastrar até o dia 31 de julho.

A Susep alerta que irá suspender os registros de quem não efetuar o cadastramento no prazo estipulado.

### ESPAÇO DO CORRETOR

22

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

# Corretor de seguros tem papel relevante na crise

Foto: Mirian Fichtner



O Brasil vive neste primeiro quadrimestre de 2020 um momento de extremas dificuldades, seja no campo político, na economia e na saúde pública. A mais grave delas – talvez, sem precedentes na história do País nos últimos 100 anos – é o rápido avanço da pandemia do COVID-19.

É claro que todos nós estamos muito preocupados. Mas, é exatamente em um cenário de crise profunda que o corretor de seguros se sobressai e pode mostrar todo o seu valor.

Pois, o papel que cabe à categoria agora é o de ser o “médico da proteção e do amparo”, que cuida da saúde das famílias, dos patrimônios, da vida, da saúde e dos negócios.

A grande adversidade é também uma oportunidade para os verdadeiros guerreiros se mostrarem.

Estejam certos de que sairemos dessa tempestade ainda mais fortes e unidos.

E, desde já, devemos planejar como iremos atuar no novo País que surgirá quando a crise passar.

Nada será como antes e essa premissa deve pautar o nosso planejamento para o futuro.

Ainda não é possível saber quando iremos superar esse problema que afeta toda a população, sejam os ricos, pobres, homens, mulheres, jovens ou idosos. Mas, há indícios suficientes para concluirmos que novos modelos de negócios irão surgir, exigindo uma rápida adaptação das categorias que mais serão afetadas, incluindo os corretores de seguros.

Então, prepare-se! Avalie e compare o que os segurados mais demandavam até a explosão dessa pandemia e o que poderão necessitar quando tudo isso passar, seja, em uma visão mais otimista, no segundo semestre deste ano ou mesmo em 2021.

É preciso analisar, por exemplo, se as condições contratuais poderão trazer coberturas mais abrangentes no ramo de pessoas, sem cláusulas excludentes que deixam o consumidor desamparado quando o consumidor mais necessita do seguro.

Nesse novo contexto, provavelmente irá aumentar a procura por seguros para lucros cessantes, perda de emprego, riscos cibernéticos, saúde, vida, cancelamento ou adiamento de eventos, epidemias e pandemias, entre outros.

Novas formas de exercer sua atividade profissional também deverão ser levadas em conta. Talvez, muitos optem por valorizar mais o home office e o contato remoto com segurados e seguradoras quando não houver a extrema necessidade de um contato pessoal.

Muito provavelmente será preciso também reduzir custos, investir mais em tecnologia e aprofundar o conhecimento sobre novos produtos e serviços, diversificando os negócios para compensar eventuais perdas que o “tufão” que enfrentamos hoje poderá deixar como rastro.

Enfim, tudo será novo e ganhará mais quem tiver agilidade para se adaptar rapidamente.

Em nome da diretoria do Sincor-RJ, desejo aos corretores(a)s de seguros e a seus familiares, muita saúde, paz e otimismo. Logo, passaremos por essa crise.

Henrique Brandão

**PRESIDENTE**



Ugo, M  
 Pedro, R  
 Tiago, D  
 Eloá, Túlio, Danilo, S  
 Paulo, R  
 Uriel, M

Para um futuro tranquilo, prevenção é prioridade. E é neste momento que os canais digitais da MAG Seguros fazem a diferença. **Disponibilizamos 100% dos nossos produtos e serviços de seguro de vida e previdência on-line** de forma remota e segura, inclusive nossa Central de Relacionamento. Além disso, nosso Instituto de Longevidade tem trazido informação de qualidade a serviço da sociedade e da longevidade em seu portal de conteúdo. Tudo isso para que você possa cuidar de si e de quem você ama.

**Previna-se. E prepare-se para a vida.**

Conte conosco nos nossos canais digitais.

#umportodosetodosporum

**MAG**  
 SEGUROS

magseguros | mag.com.br  
 institutomongeralaegon.org

GRUPO MONGERAL **LEGON**

# Corretores de seguros estão fazendo a roda girar



Foto: Divulgação MAPFRE

Antonio Carlos Costa diz que ainda é “muito cedo para arriscar projeções”

As seguradoras estão sensíveis ao delicado momento pelo qual atravessamos. A afirmação é do presidente do Sindicato das Seguradoras RJ/ES, Antonio Carlos Costa, que, nesta entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, faz questão de elogiar os corretores de seguros: “Os corretores também se digitalizaram e estão trabalhando das suas casas. É fantástico ver como esse profissional é versátil e resiliente. São os corretores de seguros que estão fazendo a roda girar”.

Costa cita algumas medidas adotadas pelo mercado para ajudar o segurado a suportar os problemas trazidos pelo avanço da pandemia do COVID-19 no Brasil. “Há a renovação de apólices com o mesmo valor do ano anterior, o parcelamento de prêmios mais alongado, o cancelamento de apólices por falta de pagamento adiado e muitas outras ações” lista o executivo.

Diz ainda que o setor de

seguros está “em uma situação privilegiada”, se comparado a muitos outros setores econômicos, pois não parou de operar. Nesse contexto, ele lembra que, em um primeiro momento, o foco das seguradoras foi o de garantir o funcionamento das operações. Depois, várias outras ações foram implantadas visando a atenuar as dificuldades financeiras dos corretores e segurados.

O presidente do Sindicato das Seguradoras RJ/ES frisa também que a tecnologia tem sido uma aliada importante do mercado. A digitalização dos processos foi acelerada por conta da pandemia e “educou” de forma compulsória todos os agentes do mercado a não resistirem ao mundo digital. “Os ganhos são imensos”, acrescenta. Veja a entrevista:

**P&S** - Em artigo recente, o senhor diz que vê com muito entusiasmo as diversas ações que as seguradoras colocaram em prática nos primeiros dias de isolamento social. Poderia explicar o que mais chamou sua atenção? E o que ainda pode ser feito?

**Antonio Carlos Costa** - O nosso setor está em uma situação privilegiada, se comparado a muitos outros setores, já que não paramos de operar. Em um primeiro momento, quando escrevi aquele artigo, o foco das seguradoras foi de garantir o funcionamento das operações. Nos últimos dias, várias outras ações foram implantadas com mais foco em atenuar as dificuldades

“OS CORRETORES TAMBÉM SE DIGITALIZARAM E ESTÃO TRABALHANDO DAS SUAS CASAS. É FANTÁSTICO VER COMO ESSE PROFISSIONAL É VERSÁTIL E RESILIENTE.”

financeiras dos corretores e segurados. Renovação de apólices com o mesmo valor do ano anterior, parcelamento de prêmios mais alongado, cancelamento de apólices por falta de pagamento adiado e muitas outras ações, mostrando que os seguradores estão sensíveis ao delicado momento pelo qual atravessamos.

**P&S** - De que forma a tecnologia pode ajudar o mercado a garantir que os sinistros sejam atendidos e pagos de forma veloz e eficaz?

**Antonio Carlos Costa** - A digitalização dos processos que vinha em curso foi acelerada por conta desta pandemia e educou de forma compulsória todos os agentes do mercado a não resistir ao mundo digital. Os ganhos são imensos. Ganhamos todos (segurados, corretores, prestadores de serviço e seguradores) em termos de

produtividade, agilidade, redução de custos, acessibilidade e segurança.

**P&S** - Naquele mesmo artigo, o senhor reconhece que ainda há muito espaço para evoluir, mas, lembra que o mercado local está caminhando na mesma velocidade e na mesma direção do mundo digital quando comparados com as grandes seguradoras americanas, europeias e asiáticas. O que é necessário fazer para reduzir ainda mais essa distância? A crise causada pelo coronavírus atrasa esse processo?

**Antonio Carlos Costa** - A crise causada pelo coronavírus só acelera o nosso desenvolvimento tecnológico. É justamente diante de grandes crises que somos forçados a evoluir. Eventualmente quem estava na zona de conforto também precisou se reinventar. As grandes guerras estão aí para nos mostrar. Estamos acompanhando em tempo real tudo que acontece nos maiores mercados do mundo e posso garantir que estamos muito alinhados.

**P&S** - Quais carteiras o senhor enxerga como mais promissoras para o corretor de seguros do Rio de Janeiro nos próximos anos?

**Antonio Carlos Costa** - Nesse momento de tantas incertezas é difícil fazer muitas previsões, mas

me arrisco a apostar nos seguros de Vida Risco, Vida Acumulação, Perda de Renda, Propriedades e sem dúvida os Seguros de Saúde.

**P&S** - Uma das maiores preocupações, se não for a maior, do corretor no momento é a necessidade de se adequar e acompanhar rapidamente as inovações tecnológicas. O que as seguradoras podem fazer para ajudar os corretores nesse contexto?

**Antonio Carlos Costa** - Os corretores também se digitalizaram e estão trabalhando das suas casas. É fantástico ver como esse profissional é versátil e resiliente. São os corretores de seguros que estão fazendo a roda girar. As seguradoras procuram ajudar através de aplicativos, sites e diversas ferramentas com o propósito de tornar o dia a dia dos corretores mais produtivo, mas o trabalho pesado de assessorar os consumidores, entendendo necessidades para propor a melhor solução, é desse importante profissional do setor.

**P&S** - A tecnologia reduz espaços para a atuação do corretor de seguros de pequeno e médio portes?

**Antonio Carlos Costa** -Penso que não. Com tantas soluções disponíveis no mercado, os preços caíram e com isso os pequenos corretores de seguros estão tendo acesso ao mundo digital na sua plenitude e desempenhando seu papel de forma muito satisfatória.

**P&S** - Ainda nesse contexto, quais as recomendações feitas pelo SindSeg para auxiliar as seguradoras?

**Antonio Carlos Costa** - Nossa recomendação é que tenhamos foco na manutenção das nossas operações de forma remota, cuidando da saúde do nosso patrimônio intelectual: nossos colaboradores. Estamos

||  
"A CRISE CAUSADA PELO

CORONAVÍRUS SÓ ACELERA O

NOSSO DESENVOLVIMENTO

TECNOLÓGICO. É DIANTE DE

GRANDES CRISES QUE SOMOS

FORÇADOS A EVOLUIR."  
||

acostumados a lidar com grandes eventos, riscos e catástrofes. O COVID-19 não paralisou as inundações, alagamentos, incêndios, infartos, AVCs e tantos outros riscos amparados pelo mercado de seguros. É importante que a sociedade tenha isso em mente. As seguradoras continuam indenizando, provendo renda e assistência médica todos os dias, antes durante e depois desta crise, a todos os segurados.

**P&S** - Já é possível imaginar qual deva ser o caminho a seguir pelo mercado para a retomada das vendas e da lucratividade no mercado do Rio de Janeiro, com o apoio do corretor de seguros, após o fim dessa crise?

**Antonio Carlos Costa** - Nem a OMS e muito menos o Governo Federal têm exata noção de quando voltaremos à normalidade, se é que poderemos falar em normalidade após esta pandemia. Arrisco-me a dizer que a partir no 4º trimestre já estaremos iniciando a retomada da economia e com isso nosso setor voltará a crescer. Mas é importante ratificar que é muito cedo para arriscarmos projeções. Nenhuma crise é um incidente isolado e bem contido, e o surto de COVID-19 é excepcional por qualquer padrão.

||  
"ARRISCO-ME A DIZER QUE

A PARTIR NO 4º TRIMESTRE

JÁ ESTAREMOS INICIANDO A

RETOMADA DA ECONOMIA

E COM ISSO NOSSO SETOR

VOLTARÁ A CRESCER".  
||

# Saúde e previdência já podem contratar resseguro

Um antigo pleito do mercado foi, finalmente, aprovado e regulamentado. Desde o dia 1º de abril, as operadoras de planos de saúde, as entidades de previdência privada, os fundos de pensão e as cooperativas (autorizadas a operar em seguros privados) já podem transferir os seus riscos diretamente a uma resseguradora, sem a necessidade de contratação prévia de seguro junto a uma seguradora.

A nova regra foi estabelecida pela Resolução 380/20 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), publicada no dia 09 de março.

Como destacou o escritório Mattos Filho Advogados, do Rio de Janeiro, apesar de a norma ter sido publicada somente agora, o tema já é amplamente discutido há 13 anos. “A possibilidade de contratação direta de resseguro pelas entidades de previdência abertas ou fechadas (fundos de pensão), e pelas operadoras de planos de saúde é discutida desde a abertura do mercado de resseguro brasileiro, com a edição da Lei Complementar 126/2007”, acentuou a análise feita pelo escritório, logo após a publicação dessa resolução.

A medida publicada pelo CNSP altera a Resolução 168 - aprovada pelo Conselho em 2007 - equiparando as entidades abertas de previdência

complementar às seguradoras e os fundos de pensão e operadoras de planos privados de assistência à saúde às cedentes, para fins de contratação de resseguro.

Essa decisão contou com o respaldo jurídico da Procuradoria Federal junto à Susep, segundo a qual há amparo legal para a contratação direta de resseguro por entidades de previdência privada e operadoras de planos de saúde.

Como lembrou o escritório Mattos Filho, em sua avaliação, a Procuradora Federal entendeu que exigir que a contratação de resseguro ocorra apenas mediante a intervenção de seguradoras, “significaria atribuir às seguradoras um papel meramente intermediário – o que não se poderia aceitar em razão de seu objeto exclusivo que não abrange a intermediação”.

## CORRETORES

A Resolução 380/20 estabelece ainda que a Susep poderá, a qualquer tempo, realizar “inspeções in loco”, bem como exigir das corretoras de resseguro, além das entidades abertas de previdência complementar, das seguradoras, dos resseguradores locais e dos escritórios de representação, a prestação de informações e a apresentação de documentos que julgar necessários para o exercício de suas funções de controle e fiscalização.

## Confira o que mudou

Veja, abaixo, as principais mudanças estabelecidas pela Resolução 380/20:

1 - O § 1º do art. 2º da Resolução 168/07 passa a vigorar com a seguinte redação:

Equiparam-se à seguradora a sociedade cooperativa autorizada a operar em seguros privados e a entidade aberta de previdência complementar que contratam operação de resseguro, desde que a estas sejam aplicadas as condições impostas às seguradoras pelo CNSP.”

2 - O art. 2º da Resolução 168/07 passa a vigorar acrescido do § 3º a seguir:

Equiparam-se à cedente a entidade fechada de previdência complementar (EFPC) e a operadora de plano privado de assistência à saúde que contratam operação de resseguro, sem prejuízo das atribuições de seu órgão regulador e fiscalizador, ficando as atribuições da Susep, no tocante às EFPC e às operadoras de planos de saúde, limitadas à supervisão dessas operações.”





CHUBB®

## Nós nunca seremos maiores que o nosso cliente.

*Priorizar uma execução superior pensando em você, significa que nos dedicamos de forma diferenciada a todos os detalhes do nosso negócio.*

Com operações em 54 países, somos a **maior seguradora** de propriedade e responsabilidade civil de capital aberto do mundo.

No Brasil, além de seguros individuais, incluindo acidentes pessoais e vida, disponibilizamos **seguros patrimoniais** aos mais diversos grupos de clientes, sejam eles de grandes, médias ou pequenas empresas, com soluções que garantem a proteção sob medida para cada risco.

De fácil contratação, nossos produtos se destacam pela **abrangência, coberturas e limites diferenciados**, somadas à nossa experiência global e conhecimento local.

Para as pequenas e médias empresas, disponibilizamos o Chubbnet, uma **plataforma completa e dinâmica** para cotação, contratação e emissão de apólices.

Acesse também o nosso site [www.chubb.com.br](http://www.chubb.com.br) e saiba o que mais a Chubb pode fazer por você.

# Comissão terá que ser informada a partir de julho

A partir do dia 1º de julho, os corretores de seguros deverão informar ao cliente, antes da aquisição de seguros, títulos de capitalização ou planos de previdência aberta, o montante de sua remuneração pela intermediação do contrato, os valores de prêmio comercial ou da contribuição do contrato a ser celebrado.

Essa obrigatoriedade foi estabelecida pela Resolução 382/20 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), publicada em março.

A norma - que dispõe sobre as práticas de conduta que devem ser adotadas pelas empresas do mercado no relacionamento com o cliente - tem um capítulo que trata exclusivamente dos intermediários, o qual determina que, além do valor de sua remuneração, o corretor informe ao segurado se tem participação, direta ou indireta, igual ou superior a 10% nos direitos de voto ou no capital de empresas do mercado; e a existência de alguma obrigação contratual para atuar como

intermediário com exclusividade para uma ou mais seguradoras, entidades de previdência aberta ou sociedades de capitalização.

Além disso, quando um produto de seguro, de capitalização ou de previdência complementar aberta for acessório a outro bem, artigo ou serviço, de qualquer espécie, o corretor de seguros deverá informar sobre a não obrigatoriedade de contratação do produto acessório, além de garantir que “o cliente possa adquirir esses bens, artigos ou serviços independentemente da contratação do produto acessório, ressalvado o disposto em legislação e regulamentação específica”.

## TRANSPARÊNCIA

Em nota, a Susep explicou que a Resolução 382/20 vai garantir “mais transparência” e consolidar a responsabilidade das seguradoras na relação com o cliente em todas as etapas de negociação e ciclo de vida do produto. “O objetivo da resolução é a preservação de uma relação equilibrada e o tratamento adequado entre os entes supervisionados e seus clientes,

alinhando o mercado de seguros brasileiro às melhores práticas adotadas internacionalmente”, destaca a nota, publicada no site da autarquia.

Segundo o diretor da Susep, Rafael Scherre, uma relação equilibrada entre o provedor do seguro e o consumidor é fundamental para a construção de “um mercado de seguros forte, saudável e competitivo”, que possa atender de fato ao interesse da sociedade.

Ele frisa ainda que, nesse contexto, além de considerar a adequação de produtos, serviços e operações às necessidades e perfil do cliente, as empresas precisarão observar que a promoção destes produtos e serviços seja feita de forma clara, adequada e sem mal-entendidos, “com informações contratuais providas de forma transparente, tempestiva e apropriada”.

O normativo também prevê capacitação periódica de empregados, funcionários terceirizados e intermediários dos entes supervisionados que desempenhem atividades afetas ao relacionamento com o cliente.



## Novas oportunidades do Porto Seguro Saúde.

+ de 25 anos de experiência  
+ de 8 mil empresas seguradas

+ de 900 mil segurados (Saúde e Odonto)  
+ de 30 mil prestadores de serviços

**Agora o PME está disponível para contratação a partir de 3 vidas, com no mínimo 1 titular.**

**Confira oportunidades e benefícios:**



Orientação médica por telefone e vídeo chamada 24 horas



Programas de promoção da saúde;



Ampla rede referenciada;



E muito mais.



PSICOLOGIAVIVA

Atendimento  
Psicológico Online

**PORTO  
SEGURO** 

ANS - nº 00058-2

# Susep realiza novo recadastramento

Os corretores de seguros, de capitalização, de previdência complementar aberta e de microsseguros, pessoa natural ou jurídica, terão que se recadastrar na Susep até o dia 31 de julho, prazo estabelecido pela Circular 602/20, publicada pela autarquia no final de abril.

De acordo com a norma, esse recadastramento é gratuito e deverá ser feito por meio de sistema disponibiliza no site da Susep.

O profissional ou sócio de empresa corretora de seguros precisará informar nesse sistema os seus dados cadastrais, os de seus prepostos e, no caso de pessoa jurídica, das filiais da empresa, se houver. Além disso, deverão ser anexados os documentos exigidos, conforme as orientações contidas no próprio sistema.

A Susep irá suspender os registros de corretores de seguros e as sociedades corretoras que não efetuarem o recadastramento dentro do prazo estipulado. Caso isso ocorra, esses profissionais e empresas ficarão impedidos de intermediar negócios até a regularização dos cadastros.

Após o recadastramento ser concluído, a Susep promete disponibilizar “oportunamente” a carteira eletrônica de identificação profissional.

As empresas corretoras de seguros deverão se recadastrar por meio de um corretor de seguros registrado na Susep, devidamente recadastrado, que será o corretor responsável técnico.

Após finalizar o pedido, o sistema encaminhará mensagem de confirmação e mensagem contendo login e senha de acesso ao sistema ao endereço eletrônico informado pelo corretor de seguros.

## ATUALIZAÇÃO

Corretores e empresas serão obrigados também a atualizar seus dados no sistema sempre que houver alterações, mantendo sob a guarda os documentos comprobatórios.

Outra informação relevante: a Susep poderá suspender os registros de corretores de seguros e de sociedades corretoras sempre que identificar divergências nos dados cadastrados. A suspensão

perdurará até a regularização dos respectivos cadastros.

Portanto, é necessário que o corretor de seguros fique atento e verifique sempre que puder a situação do seu cadastro, por meio de consulta no site da Susep.

A Susep disponibilizará no seu site a lista completa dos corretores de seguros e sociedades de corretores registrados, assim como os ramos para os quais se encontram habilitados.

A norma, que está vigorando desde o dia 24 de abril, também revogou as seguintes circulares da Susep:

- Circular nº 447, de 09 de agosto de 2012;
- Circular nº 519, de 1º de outubro de 2015;
- Circular nº 551, de 17 de maio de 2017;
- Circular nº 552, de 17 de maio de 2017;
- Circular nº 558, de 29 de setembro de 2017; e
- Circular nº 584, de 15 de janeiro de 2019.

## Rio tem mais de 10 mil corretores

De acordo com o Banco de Dados disponibilizado no site da Fenacor, o Rio de Janeiro tem, atualmente, em plena atividade, 10,3 mil corretores de seguros. Desse total, aproximadamente 6 mil são corretores pessoas físicas, dos quais cerca de 4,6 mil atuam em todos os ramos e 1,4 mil apenas nos segmentos Vida, Previdência Aberta e Capitalização.

Já entre as 4,3 mil empresas corretoras de seguros em atividade no Rio de Janeiro, a grande maioria (aproximadamente 3,6 mil) opera em todos os ramos.

Outro dado relevante é a forte presença feminina entre os profissionais que atuam no Rio de Janeiro. São, no total, 1,8 mil corretoras de seguros prontas para atender aos consumidores cariocas e fluminenses.

Há ainda 4,2 mil homens exercendo a profissão no estado.

Em todo o território nacional, há algo em torno de 94 mil corretores de seguros em atividade.

Entre esses, há 44,3 mil empresas corretoras de seguros, das quais 37,5 mil atendem a pessoas e empresas em qualquer ramo ou modalidade e 6,8 mil têm autorização para atuarem apenas nos segmentos de Vida, Previdência Aberta e Capitalização.

Já entre os 49,6 mil corretores de seguros pessoas físicas espalhados por todo o Brasil, mais de 40 mil estão aptos a operar em qualquer ramo, enquanto os demais operam apenas em Vida, Previdência e Capitalização.

Ainda de acordo com o banco de dados, entre os profissionais que exercem a profissão no país, há pouco menos de 16 mil mulheres atuando como corretoras de seguros. Atuam ainda 33,6 mil homens.



UMA NOVA SEGURADORA  
TODOS OS DIAS.

**HDI**  
SEGUROS

Humana  
Digital  
Inovadora

# Cadastrados no Ibracor terão que fazer novo registro



Solange Vieira, superintendente da Susep

A Susep realizou uma “reunião virtual” (live) no dia 22 de abril, com as participações da superintendente da autarquia, Solange Vieira, e o Procurador chefe, Igor Lourenço, segundo os quais, após a revogação da MP 905/19, os registros dos corretores de seguros voltaram automaticamente para a alçada do órgão regulador.

Ambos explicaram ainda que, com isso, os profissionais ou sócios de empresas corretoras de seguros que fizeram cadastro no Ibracor terão que fazer, agora, um novo registro na Susep (através do recadastramento).

De acordo com Solange Vieira, não houve tempo para se estudar a possibilidade de aproveitar o cadastro da autorreguladora, já que a necessidade do cadastro “foi muito rápida”.

Na live, ao responder a respeito da possibilidade de devolução aos corretores de seguros dos valores pagos à autorreguladora, a superintendente da Susep afirmou que essa “é uma relação do corretor com o Ibracor”.

Solange Vieira acentuou ainda que é favorável à autorregulação dos corretores de seguros, por considerar esse mecanismo importante para ajudar a desenvolver o mercado e criar formações técnicas. “Enxergo a autorregulação como uma certificação, uma ISO 9000”, frisou, defendendo, contudo, que a autorregulação seja “facultativa”.

## NOTA

No dia em que a live foi realizada ainda não havia uma definição sobre um novo recadastramento dos corretores de seguro. Contudo, 48 horas depois, a Susep publicou a Circular 602/20 com as regras para que corretores - pessoas físicas ou jurídicas - possam se recadastrar até o dia 31 de julho.

Em nota, a Susep informou que a decisão foi antecipada após vários corretores levantarem, durante a live, uma série de questões referentes ao recadastramento de profissionais já cadastrados. “A Susep compreendeu a relevância dos pontos apresentados e atentou para a necessidade de reorganizar o processo, com a antecipação do recadastramento dos profissionais”, explicou a autarquia, em nota.

Segundo a Susep, os corretores de seguros receberão um novo número de registro por email assim que concluírem o processo de recadastramento (no site da autarquia). O número antigo perderá automaticamente a validade.

Caso seja necessário, os corretores de seguros podem esclarecer dúvidas sobre o novo sistema dentro da própria plataforma criada pela Susep ou utilizando o e-mail [corretores@susep.gov.br](mailto:corretores@susep.gov.br).

Para atualizar seu registro na Susep, os corretores de seguros devem seguir os procedimentos no novo sistema da autarquia neste endereço eletrônico: <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/>

## IBRACOR

Também através de nota, a direção do Ibracor questionou as decisões aprovadas pela Susep. A autorreguladora informou que irá buscar, junto à autarquia, “a sensibilidade e o entendimento necessários que o caso requer”, com a convalidação dos atos praticados, relacionados às inscrições concedidas. “Este Instituto continuará à disposição da Susep para colaborar com as suas atividades relacionadas aos corretores de seguros, dada a sua condição legal de órgão auxiliar, bem como dos corretores de seguros para os esclarecimentos que se fizerem necessários”, destaca a nota.

# Mercado acelera transformações para enfrentar pandemia

A pandemia do coronavírus fez com que o mercado de seguros acelerasse algumas transformações. A avaliação, feita pelo vice-presidente do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg/SP) e diretor geral da MAPFRE, Maurício Galian, é compartilhada por diversos executivos do alto comando das principais seguradoras brasileiras.

Em entrevista ao site do SindSeg/SP, Galian destacou, como exemplo, o fato de, em poucos dias, colaboradores, distribuidores e prestadores de serviços do mercado passarem a atuar em sistema de home office. Tudo sem interromper o atendimento ao segurado.

A agilidade do setor diante de uma crise de grandes proporções e sem precedentes no País também é enfatizada pelo presidente da Porto Seguro, Roberto Santos.

Segundo ele, a seguradora, em pouco tempo, colocou 85% dos colaboradores em home office. “Estamos tendo uma oportunidade de adquirir um conhecimento absurdo. Vejo isso como muito positivo. Temos que tomar decisão muitas vezes sem dados para saber o que vai acontecer. Temos que usar de muita intuição”, revelou, ao participar de live na página no Instagram do site CQCS.

## AJUDA

Já o presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz, ressaltou os investimentos feitos pelo mercado para ajudar o corretor de seguros neste momento de intensa dificuldade, em que boa parte dos profissionais se viu obrigada a trabalhar no sistema de home office. “Na Bradesco, estamos acelerando o portal para trazer mais negócios para o corretor. Estamos atentos aos problemas que estão surgindo. Agradeço muito aos nossos corretores pela possibilidade de estar em suas casas trabalhando junto com sua família”, frisou, também em live do CQCS.

Na SulAmérica, a adaptação ao novo cenário também foi rápida. De acordo com o presidente da companhia, Gabriel Portella, a primeira atitude foi colocar todos os funcionários em segurança. “A maior parte das empresas teve que aprender a trabalhar com o home office. A SulAmérica já tinha esse sistema, não dessa magnitude, mas conseguimos rapidamente colocar 100% dos funcionários em home office”, acentuou.

Para ele, a companhia “está funcionando melhor”, havendo inclusive, mais colaboração entre os colaboradores já que a comunicação com toda a equipe acontece o tempo todo.

## CORRETORES

Entrevistado desta edição da Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sindicato das Seguradoras RJ/ES, Antonio Carlos Costa, elogiou a rápida adaptação dos corretores à nova realidade do mercado. “Os corretores também se digitalizaram e estão trabalhando das suas casas. É fantástico ver como esse profissional é versátil e resiliente. São os corretores de seguros que estão fazendo a roda girar”, observou Costa.

Na avaliação dele, a tecnologia tem sido uma aliada importante do setor como um todo, com rápida resposta de todos os agentes do mercado. “Os ganhos são imensos para segurados, corretores, prestadores de serviço e seguradores, em termos de produtividade, agilidade, redução de custos, acessibilidade e segurança”, comemorou.

## FUTURO

A demonstração de agilidade e resiliência do mercado aumentou a confiança dos seguradores quanto ao futuro, embora ainda seja quase impossível projetar quando a crise provocada pelo coronavírus terá fim.

Para Roberto Santos, como este é um momento muito diferente que o setor vivencia, é difícil entender o que vai acontecer depois de tudo isso. “Mas, sou otimista”, ressaltou o presidente da Porto

Seguro, acentuando ainda que em 40 anos atuando no mercado, “nunca imaginou que fosse ver o cenário atual”.

Ainda assim, Santos enxerga boas notícias, como a queda das taxas de sinistralidade. Contudo, há também uma pitada de risco nesse processo. “A quantidade de negócios novos escasseia, ninguém compra carro, ninguém circula e não quer fazer seguro. A hora é de cada um segurar a sua renovação”, aconselhou.

O presidente da Bradesco Seguros também está otimista. Vinicius Albernaz disse que todas as pessoas com quem vem conversando têm uma “fala” de serenidade para enfrentar a crise. “Então, a mensagem é esta: vai passar”, acentuou.

Esse otimismo tem como base fatores como os “avanços” percebidos na equipe de funcionários e colaboradores

da Bradesco Seguros. “Tivemos níveis de melhoria de qualidade em alguns serviços, temos uma evolução”, comemorou Albernaz. Galian, no SindSeg/SP, vê também uma “quebra de paradigma” provocada pela pandemia. “Havia a preferência pelo contato pessoal. Agora, várias companhias tiveram de antecipar o formato de trabalho remoto e valorizar outras formas de contato com o corretor”, lembrou.

Ele afirmou que o corretor de seguros, na maioria das vezes, está “aceitando bem essa nova forma de fazer negócios”, até por ser mais rápida e objetiva. “A conversa é mais focada, em muitas situações, e ao mesmo tempo, humaniza pelo contato visual e voz”, argumentou.

Na Sulamérica, a palavra de ordem também é a de esperança de dias melhores após a pandemia. “O mercado de seguros e os

corretores de seguros sairão mais fortes dessa crise”, asseverou Portella.

Na opinião dele, embora venha caindo o volume de negócios, há a oportunidade de aprender coisas novas e o corretor, por exemplo, terá papel fundamental para ajudar o cliente que também está aflito.

Para fazer a sua parte nesse contexto, a SulAmérica contratou 100 profissionais para área comercial, os quais estão sendo treinados por meio remoto. A companhia incentiva o corretor a não se afastar do seu cliente. “Isolamento não significa afastamento”, incentivou o presidente da companhia.

Visão semelhante tem Antonio Carlos Costa. Para o presidente do SindSeg/RJ-ES, o mercado de seguros está, inclusive, “em uma situação privilegiada”, se comparado a muitos outros setores, já que não parou de operar.





TOKIO MARINE  
SEGURADORA

🏠 [tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
📺 Tokio Marine Seguradora S/A  
📱 /TokioMarineSeguradora

TOKIO MARINE

# VIDA INDIVIDUAL

santaclara

## **CORRETOR, OFERECER TRANQUILIDADE**

para seus Clientes  
aproveitarem os  
melhores momentos  
começa com você.



Einstein Conecta:  
orientação médica  
online 24h.



Tele-entrevista: declaração  
de saúde rápida e sem  
constrangimentos para  
o Cliente.



Coberturas  
e Serviços para serem  
usados em vida.

Quer saber mais?  
Fale com o seu  
Gerente Comercial.

Corretor, Resolver  
começa com você.

Uma Seguradora  
completa pra  
você ir mais longe.



**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 nº 06190. Tokio Marine Vida Individual - Processo SUSEP 15414.900142/2017-31. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Consulte as Condições Gerais do produto ou serviço disponíveis em [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br).

# Seguradoras ajudam corretores na crise

O mercado de seguros reagiu rapidamente assim que surgiram os primeiros sinais do avanço da pandemia do coronavírus (COVID-19) no Brasil. Para apoiar os corretores de seguros, algumas seguradoras passaram a oferecer empréstimos para ajudar seus parceiros neste momento de crise. Há ainda quem esteja antecipando o pagamento das comissões, oferecendo bônus diferenciado em campanhas de vendas e até assegurando suporte financeiro para os corretores, seus cônjuges ou filhos que necessitem de internação hospitalar em razão do diagnóstico de COVID-19.

Em apoio aos segurados neste momento de crise, muitas companhias ampliaram o parcelamento para o pagamento de seguros e criaram novas ferramentas, como a renovação automática e facilidade para vistorias virtuais.

Além disso, parte expressiva das seguradoras que atuam no ramo de pessoas flexibilizou as regras para pagamento de indenizações, deixando de lado as exclusões de coberturas para pandemias, prática comum em todo o mundo.

Após dois meses da chegada da pandemia ao país, a tecnologia tem sido a maior aliada de seguradoras e corretores de seguros para manter o pleno atendimento a toda a sociedade, em um momento em que a população mais necessita de proteção e amparo.

Listamos, nesta reportagem, algumas medidas adotadas por 12

das maiores seguradoras do País para ajudar o corretor a manter seus clientes ou prospectar novos negócios e, também, para permitir a rápida solução de demandas apresentadas pelos segurados.

## MAG

A MAG Seguros, por exemplo, oferece suporte financeiro de R\$ 3 mil para corretores, cônjuges ou filhos que necessitem de internação hospitalar em razão do diagnóstico de COVID-19.

A companhia está antecipando o comissionamento, oferecendo bonificação diferenciada nas campanhas de vendas e conta ainda com a ferramenta “Venda Digital” que permite comercialização 100% remota e segura.

A companhia lançou o “Vida Toda Bem-Estar”, com serviços focados no atendimento remoto, incluindo orientação médica 24 horas por dia; consulta com nutricionista, psicólogo, educador físico e assistente social; e desconto em mais de 7,5 mil medicamentos, em consultas e exames. “O produto cabe exatamente com a necessidade dos brasileiros neste momento”, destacou o CEO da seguradora, Helder Molina.

## MAPFRE

Já a MAPFRE está pagando indenizações em caso de morte decorrente de infecção pelo novo coronavírus nos seguros de vida individual e empresarial. A definição se sobrepõe à cláusula contratual de exclusão de pandemia.

Além disso, visando a reduzir os impactos da pandemia na sociedade, a companhia garante a renovação para seguro Auto, Residencial e Rural, com manutenção das mesmas condições e preços de 2019.

A Fundación MAPFRE está doando 3 milhões de euros (mais de R\$ 16 milhões) para apoiar iniciativas de autoridades governamentais e entidades de saúde, tanto de prevenção da disseminação do novo coronavírus quanto do tratamento da infecção e no enfrentamento da pandemia no Brasil. Os projetos beneficiados serão anunciados em breve.

A empresa se compromete a continuar monitorando a situação e analisando todas as possibilidades de contribuir com as comunidades “neste momento desafiador”.

## TOKIO

Por sua vez, a Tokio Marine anunciou que indenizará os sinistros decorrentes da contaminação do COVID-19, nas coberturas contratadas de Morte, Funeral e Diárias de Internação Hospitalar, dos Seguros de Vida nos ramos de Vida em Grupo, Vida Individual, Prestamista, Educacional e Condomínio, para contratos vigentes.

Para novas contratações haverá carência de 90 dias para indenizações.

Além disso, no “Vida Individual”, a Tokio Marine reduziu o período de carência de 30 para sete dias para utilização do serviço Einstein



Conecta, que oferece orientação médica a distância e suporte 24 horas por dia, dentro ou fora do Brasil.

### **ICATU**

A Icatu usou a tecnologia para se adaptar mais rapidamente ao cenário atual e gerar o menor impacto possível para os clientes e corretores de seguros.

A companhia oferece diversas opções de autoatendimento através de suas soluções digitais. Na área do cliente, é possível consultar todas as informações dos produtos de Vida, Previdência e Capitalização, acompanhar reservas em tempo real, acessar documentos, realizar aportes e resgates, editar beneficiários, formas de pagamento e endereço, além de outras facilidades.

Já no portal “Casa do Corretor”, o profissional pode emitir boleto no momento do cadastro do cliente e 2ª via de boletos em atraso, consultar carteira de clientes, realizar cotações online, acompanhar as propostas, além de possibilitar a assinatura eletrônica para contratação digital de produtos de Vida e Previdência.

A Icatu também reformulou seus cursos online gratuitos, em parceria com a FGV Online.

### **PORTO SEGURO**

A Porto Seguro disponibiliza empréstimos de até R\$ 30 mil para corretores cadastrados, com carência de até 90 dias para o pagamento da 1ª parcela.

A companhia oferece ainda, entre

outras facilidades, a renovação simplificada, garantia do preço de 2019 nas renovações dos seguros Auto, Porto Condomínio, Empresa e Residência e pagamento em 10 vezes sem juros do seguro automóvel no cartão de crédito.

Nos produtos financeiros e serviços, foi liberado o refinanciamento de veículos com taxas de financiamento. Dessa forma, os Corretores terão um produto que pode auxiliar os seus clientes a levantar recursos com taxas menores.

Por fim, caso o cliente do Carro Fácil precise, para evitar interrupção de eventual quarentena para renovação ou devolução do veículo, o prazo de todos os contratos será estendido por mais 90 dias.

**HDI**

A HDI Seguros segue atendendo normalmente seus corretores e clientes graças a sua estrutura de atendimento digital.

Os processos de solicitação de serviços – assistência 24h, reparos de vidros e retrovisores, agendamento e retirada de carro reserva – e aviso de sinistro pelos segurados não foram impactados, pois podem ser acionados e realizados através dos canais digitais, sem a necessidade de interferência humana direta.

Clientes e corretores podem usar os portais e apps da HDI como primeira opção no momento de solicitar esses serviços.

Os Bate Prontos também continuam funcionando normalmente. O processo de regulação de sinistros - em sua ampla maioria, realizado por meios digitais e remotos – também segue em pleno funcionamento.

**AXA**

Logo após a chegada da pandemia ao Brasil, a AXA lançou uma série de iniciativas para fomentar negócios. A companhia ampliou as condições de pagamento dos produtos Condomínio e Empresa Flex – que agora podem ser parcelados em até seis vezes; passou a oferecer o Empresa Slim, produto com coberturas e valor de risco diferenciados e contratação rápida; e disponibilizou uma série de orientações para corretores e clientes para minimizar riscos em Academias, Condomínios, Escritórios, Pet Shops, Transportes e Empresas de Engenharia, entre outros.

A AXA orientou a sua área comercial a fazer contatos ainda mais frequentes com os corretores de seguros, mantendo o canal permanentemente aberto.

Segundo a seguradora, essas comunicações frequentes, com informações relevantes, trazem mais segurança aos parceiros e clientes neste momento e contribuem para fortalecer a parceria da AXA com o corretor.

**CHUBB**

A Chubb figura entre as seguradoras que realizam o pagamento de indenizações nos seguros de vida em sinistros relacionados ao COVID-19, deixando de lado as cláusulas de exclusão para pandemias.

A companhia informou que, para garantir a segurança dos colaboradores e familiares e impedir a disseminação do COVID-19, passou a estar 100% conectada de maneira remota (home office) com os segurados e parceiros de negócios, mantendo a “excelência na execução dos nossos serviços”.

No “Portal do Corretor Chubb”, podem ser feitos a consulta do extrato de comissão, o resgate do histórico de apólices, regularização de parcelas em atraso, as consultas a manuais e a 2ª. via de documentos.

O grupo liberou US\$ 10 milhões para apoiar projetos de assistência aos afetados pela pandemia no mundo. O objetivo é ajudar pessoas e programas que prestam serviços de emergência a comunidades mais vulneráveis financeiramente afetadas pela pandemia.

**BRADESCO**

A Bradesco Saúde lançou hot site exclusivo com informações práticas sobre o coronavírus, atualizadas constantemente. O segurado também tem acesso à relação de clínicas preparadas para assistência sem a necessidade de agendamento prévio, para casos de suspeita da doença.

Já a Bradesco Auto/RE simplificou processos e oferece melhores formas de pagamento, descontos e renovação simplificada das apólices e parcelamento do prêmio em até 10 vezes sem juros.

**SULAMERICA**

A Sulamérica lançou um hot site exclusivo para os corretores de seguros, no qual é possível encontrar todas as informações necessárias para que a operação e o atendimento sigam funcionando normalmente, somente de uma forma diferente, muito mais digital

Foram ampliados os serviços disponíveis no app SulAmérica Saúde, como um botão exclusivo sobre o atendimento ao coronavírus.

Para o segurado, a companhia lançou vídeo contendo informações importantes sobre o COVID-19.

**LIBERTY**

A Liberty Seguros não fará a exclusão para pandemias, cobrindo o COVID-19, no ramo vida. Além disso, os funcionários estão trabalhando remotamente. A Liberty doará 250 mil máscaras a hospitais de São Paulo e do Rio de Janeiro e irá segurar, gratuitamente, veículos de concessionárias da Volvo a serviço da Cruz Vermelha.

**ALLIANZ**

O presidente da Allianz, Eduard Folch, agradeceu o apoio dos corretores após a seguradora ter instaurado o home office para sua equipe. “Se mostram preparados para a digitalização e mantiveram o ritmo dos negócios” elogiou.

O atendimento aos corretores está sendo feito pela área comercial por meio do contato por telefone e meios digitais.

# AXA no Brasil acelera digitalização, adapta portfólio e Filial Digital se fortalece como diferencial para corretores

PORTA-VOZ: **Karine Brandão, Diretora Comercial RJ/ES e Filial Digital BR da AXA no Brasil**

Apesar dos tempos difíceis, esse é o momento para se aproximar ainda mais dos clientes, trabalhar em conjunto e nos prepararmos para a retomada. É no que acredita a AXA no Brasil, que vem intensificando a comunicação com os corretores e a proximidade junto aos clientes para orientá-los em relação ao gerenciamento de riscos.

“Mais do que nunca temos que estreitar as relações, mesmo à distância, e agir de forma colaborativa. Temos um compromisso com o mercado de seguros e toda a equipe AXA está trabalhando para dar suporte a todos e trazer mais segurança aos parceiros e clientes” afirma Karine Brandão, Diretora Comercial RJ/ES e Filial Digital BR.

Em tempo recorde a AXA colocou todo o time em home office e atribuiu essa agilidade aos investimentos que vinham sendo feitos em tecnologia e digitalização. O contato remoto com o corretor também foi facilitado pela Filial Digital, uma aposta da companhia que funciona há dois anos e se tornou uma vantagem ainda mais importante agora.

“Essa estrutura é a porta de entrada do corretor na AXA.



Sempre acreditamos que o digital também pode ser humano, e por isso a jornada na Filial Digital é acompanhada de perto por um executivo, disponível a qualquer momento. Neste momento, o modelo vem se mostrando muito eficaz e mais atrativo, tendo em vista que o número de cadastros de novos corretores interessados em trabalhar conosco vem aumentando diariamente”, reforça Karine.

A companhia tem investido também no portfólio de produtos. Desde o início de abril, está disponível o Empresa Slim para PMEs, com limites de risco até R\$ 2 milhões, vigência a partir de seis meses, parcelamento em até cinco vezes

e contratação simplificada. Nos produtos Condomínio e Empresa Flex - que tem limites maiores - o parcelamento foi estendido para até seis vezes.

Para os processos de sinistros, a AXA adotou medidas para minimizar os contatos pessoais: o fast track foi ampliado; cada caso é acompanhado do começo ao fim pelo mesmo analista e a companhia investiu na ampliação da vistoria remota por celular. Outra iniciativa que tem sido muito bem recebida são as pílulas de gerenciamento de riscos, que são enviadas para o corretor nos formatos email e whatsapp, para compartilhar diretamente com o cliente, o que contribui para abrir uma conversa para renovações ou vendas, tendo em vista que os riscos do dia a dia não deixaram de existir.

“Todas as nossas iniciativas mostram que estamos atentos, disponíveis e respondendo às necessidades muito rapidamente. Temos uma grande responsabilidade como uma companhia global e sólida, e isso faz parte da nossa filosofia de sermos parceiros do corretor e do cliente. Podem contar com a AXA”, conclui.

Corretor! Cadastre-se em [www.axa.com.br](http://www.axa.com.br)

# Mercado responde rápido aos desafios

Mesmo diante da grave crise provocada pelo rápido e assustador avanço da pandemia do coronavírus, o mercado de seguros permanece resiliente e capaz de responder prontamente aos desafios impostos pelo cenário surpreendente e multifacetado produzido pelo novo vírus.

A constatação está na nova edição da Conjuntura CNseg – publicação da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que apresenta as principais medidas adotadas pelas seguradoras diante dos impactos da pandemia do novo coronavírus.

Em tom otimista, o documento assinala que as seguradoras “não são capazes de mudar a direção do vento, mas podem ajudar a atravessar a turbulência”.

A publicação revela que no mercado brasileiro, há um duplo impacto decorrente da pandemia: no desempenho operacional das seguradoras e na gestão dos seus riscos.

Segundo a CNseg, somente será possível “traçar um panorama completo” sobre o impacto nos produtos com a divulgação dos dados de março do setor de

seguros, o que só deverá ocorrer a partir de junho, tendo em vista a flexibilização dos prazos de envio das informações de fevereiro e março anunciada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep)”.

Para o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, anda assim, é possível inferir que, de uma forma geral, todos os segmentos do setor deverão sofrer impactos por conta da pandemia. “Os prognósticos são desfavoráveis a médio prazo”, observa Coriolano.

Já no plano operacional, a medida mais relevante é a adoção dos Planos de Continuidade de Negócios (PCN), permitindo cuidar da saúde dos colaboradores e, ao mesmo tempo, manter os serviços sem prejuízo a seus clientes.

A CNseg avalia que os elevados investimentos na conversão digital das seguradoras explicam o atendimento via canais digitais a clientes e parceiros de negócios e o bem-sucedido trabalho remoto (home office).

A publicação cita o estudo “Panorama Digital do Setor Segurador”, realizado pela Comissão de Inteligência de

Mercado da Confederação em 2018, no qual 97,3% das empresas consultadas afirmaram dispor de projeto de transformação digital, com destaque para ações voltadas aos clientes.

O resultado disso é que podem ser realizados hoje, de forma remota: liquidação de sinistro, reembolsos, resgate, sorteios, pagamento de benefícios, cobrança, cancelamentos, aquisição de produtos e prestação de serviços de assistência.

A Conjuntura CNseg ainda detalha as regras de aceitação de riscos e explica as razões de pandemias e epidemias, que são fatos raros e de difícil precificação, não dispõem de coberturas específicas. Ainda assim, dá ciência de que parte do mercado, dada a gravidade da crise sanitária, passou a acolher os riscos decorrentes da pandemia nos seguros de benefícios - como Saúde Suplementar e Vida. Além disso, enumera diversos produtos dos segmentos de Danos e Responsabilidades e Seguros Pessoais que terão desvio na sinistralidade, em razão de situações ocasionadas indiretamente pela pandemia.

# Novas regras para o seguro garantia

A Circular 601/20 da Susep, publicada no dia 14 de abril, estabelece regras para o registro das operações de seguro garantia em entidades registradoras credenciadas pela autarquia. Essas normas entram em vigor no dia 03 de agosto.

Esses registros devem ser feitos em até dois dias úteis após a emissão ou endossos nas apólices; pagamento de comissões dos corretores de seguros; liquidação financeira de prêmios, despesas e sinistros; e aviso de sinistro.

Além disso, as seguradoras serão obrigadas a registrar o valor da remuneração do corretor de seguros; a identificação e o tipo de intermediário (corretor, agente, estipulante ou representante).

As operações relativas às apólices vigentes na data de entrada em vigor desta circular deverão ser

registradas em até 30 dias úteis dessa data.

Já as operações relativas às apólices com fim de vigência anterior à data de entrada em vigor desta circular deverão ser registradas em até 10 dias úteis da primeira movimentação de sinistro ocorrida após essa data.

## **Bradesco Auto/Re disponibiliza autovistoria**

A Bradesco Auto/RE está disponibilizando para os seus segurados a possibilidade de realizar a autovistoria na contratação de todos os produtos auto individual, sejam veículos de passeio, carga (incluído caminhões) ou motos.

A medida leva em conta a dificuldade ou mesmo a impossibilidade de realização de vistoria em posto fixo ou na residência do segurado – em

meio à pandemia de coronavírus. Assim, a autovistoria prévia permite aos segurados de todo o Brasil realizarem a inspeção por conta própria e de forma online.

O serviço consiste no envio de fotos do veículo para a companhia, por meio de um link que o segurado recebe por SMS no celular. Isso ocorre após o corretor realizar a transmissão da proposta no sistema da Bradesco Auto/RE. O procedimento pode ser realizado de qualquer local e momento, já que não é necessário agendar a visita de um prestador. Para os seguros de frotas, o processo permanece inalterado.

“A Bradesco Auto/RE está atenta às demandas do mercado e desdobramentos da pandemia, para atender a todos, neste período, com rapidez e excelência.”, afirma Saint Clair, diretor da seguradora.

## Coronavírus: empresas doam 102 leitos

Parceria realizada pela Qualicorp, Rede D'Or e SulAmérica viabilizou a reforma de 102 leitos da Santa Casa de Misericórdia, em São Paulo, para atendimento a pacientes de COVID-19 do SUS.

O projeto vai contemplar 72 leitos de enfermaria e 30 de UTI, para atender mais de mil pacientes internados nos três meses de pico da pandemia. Os primeiros 20 leitos reformados serão entregues até o final de abril.

“Em um momento tão desafiador como o que estamos vivendo, a união de esforços entre a iniciativa privada, o governo e a saúde pública é essencial para reforçar a capacidade de atendimento do sistema público e ajudar a garantir a assistência médica”, afirma Bruno Blatt, presidente da Qualicorp.

Já o presidente da Rede D'Or, Paulo Moll, diz que esse é “um projeto perene”, que não se esgota ao final da crise do COVID-19. “Trata-se de uma doação que ficará por muito tempo a serviço da população de São Paulo”, comenta o executivo.

Por sua vez, o presidente da SulAmérica Seguros, Gabriel Portella, destaca o fato de toda a população brasileira viver um momento em que qualquer um, sem exceção, está sujeito “a precisar de atendimento médico e de cuidados especiais”.

## Porto Seguro oferece “Renovação Programada”

A Porto Seguro tem mais uma facilidade para o corretor de seguros. Trata-se da “Renovação Programada”, através da qual os profissionais cadastrados,

se assim desejarem, terão assegurado que as suas próximas renovações já estarão programadas para emissão da proposta no dia da vigência.

O processo é realizado somente para os corretores que optarem por receber esse tipo de renovação, confirmando o “Termo de Aceite” no PPWeb ou na Central de Atendimento (Núcleo de Negócios).

Essa funcionalidade é exclusiva do Porto Print Web, não abrangendo os parceiros “Webservice”.

Após ativar a Renovação Programada “Aceite”, as apólices a renovar passam a entrar no processo de geração das renovações, onde são extraídas as informações e passam pelo processo de Controle de Qualidade antes de apresentarem no Porto Print Web.

Ao carregar no Porto Print Web, possui “faróis/status” que simbolizam cada etapa do processo, auxiliando a diferenciar visualmente cada situação do documento.

O sistema automaticamente envia uma “Carta de Renovação Programada”, informando ao segurado que, caso não tenha alterações e estando de acordo, seu seguro será renovado.

## Seguro cobre adiamento das Olimpíadas

O Comitê Olímpico Internacional (COI) receberá aproximadamente R\$ 10 bilhões pelo adiamento das Olimpíadas de Tóquio, em razão do avanço da pandemia do coronavírus. Os jogos, que seriam realizados este ano, foram transferidos, inicialmente, para 2021.

O seguro, coberto por um pool de seguradoras e resseguradoras, garante indenização nos casos que

as competições não forem realizadas na data prevista por motivos como pandemias, catástrofes naturais e terrorismo.

Segundo a imprensa internacional, o COI contrata esse seguro há mais de 15 anos, desde os Jogos Olímpicos de Atenas (2004), competição que também ficou sob a ameaça de adiamento ou cancelamento em razão de uma epidemia de SARS.

## Mapfre seleciona projetos inovadores

A Mapfre Brasil está selecionando propostas de startups com soluções que apoiem prestadores de serviços e pequenos e médios empresários a enfrentarem a complexa situação econômica imposta pela pandemia do novo coronavírus.

Ação é realizada por meio da plataforma Mapfre Open Innovation.

Segundo a gerente de Inovação da Mapfre, Flávia Varga, a inovação pode ser uma importante aliada em tempos de crise, aproximando pessoas, promovendo a colaboração e acelerando a implantação de soluções criativas. “Nesse momento, queremos associar a força da nossa marca e a solidez da nossa companhia com a agilidade da estrutura de uma startup”, diz a executiva.

A empresa busca sugestões de rápida implantação que ajudem a responder problemas, como: apoio as PMES e prestadores de serviços, agilidade e proximidade de clientes, além de aumento de receitas.

Os interessados devem cadastrar as ideias pelo site, <http://moibr.mapfre.com.br/#banner-topo>.



# FenaSaúde apoia isolamento social

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), junto com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), é signatária do manifesto elaborado pela Iniciativa FIS (Fórum Inovação Saúde), defendendo as medidas de isolamento social “recomendadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e pelas autoridades sanitárias de nosso país”.

O manifesto – dirigido à sociedade brasileira, ao Executivo, ao Legislativo e ao Judiciário - destaca que tais medidas foram adotadas por quase todos os países atingidos pela pandemia do COVID-19 e são as únicas atitudes, “até o momento”, capazes de conter a evolução da doença e, conseqüentemente, “reduzir o número de mortes que pode acometer a todas as faixas etárias, embora mais prevalente nos idosos”.

Assinado por entidades e lideranças médicas e empresariais ligadas ao setor de saúde, o documento acentua ainda que todo o mundo científico está debatendo sobre a melhor forma de reduzir o impacto econômico e o caos social que o confinamento total, por prazo indeterminado, tem gerado e qual o tempo mínimo que deve ser mantido, a fim de que “os sistemas de saúde das cidades estejam preparados para o melhor enfrentamento dessa pandemia, que não tem qualquer similaridade com pandemias anteriores”.

## Elogio às seguradoras que ampliam coberturas

Entidades do mercado aplaudiram a decisão de várias seguradoras que decidiram não aplicar, principalmente nos seguros de vida, as cláusulas de exclusão relacionadas à pandemia do coronavírus (COVID-19), visando, sobretudo, a amparar a população neste momento de preocupação intensa.

Além da Fenacor, o CVG-RJ também manifestou apoio às seguradoras que ampliaram as coberturas.

Em comunicado, a diretoria do clube elogiou a revisão de cláusulas de exclusão nos contratos de seguros de Pessoas por conta da pandemia de COVID-19 por, pelo menos 27 seguradoras (número registrado até o encerramento desta edição). “Diante de um cenário de desamparo e incertezas, está sendo observado no setor um movimento de responsabilidade social: mesmo tendo os casos de epidemia ou pandemia entre riscos excluídos em suas apólices, muitas companhias estão mantendo a cobertura do seguro às vítimas do novo coronavírus”, afirmou o presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé.

Segundo ele, tal postura reforça o papel essencial que seguros como o de Vida, por exemplo, desempenham em momentos de grande adversidade. “Assim como já manifestado pela Fenacor, gostaria de agradecer às

seguradoras em nome do CVG-RJ, que não economiza empenho em sua nobre missão de preservar e estimular o segmento de Pessoas”, acrescentou.

Octávio Perissé também pediu que as companhias que ainda não aderiram a esta prática considerem fazê-lo o mais breve possível.

O texto do comunicado destaca ainda que algumas beneméritas do CVG-RJ aderiram a esse movimento, como Bradesco, Icatu Seguros, MAG, MAPFRE, MetLife, PASI, Prudential, SOMPO, SulAmérica, Unimed Seguros e Zurich Santander.

## Capitalização: sorteio substitui Loteria Federal

Desde o dia 27 de março, os sorteios que geram os números de premiação dos títulos de capitalização – exceto os da modalidade Incentivo, que têm dinâmica própria – estão sendo operacionalizados pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), em substituição às extrações da Loteria Federal, suspensos por três meses, em razão do avanço do coronavírus.

Os primeiros sorteios foram realizados na Caixa Seguradora, em Brasília (DF). Os demais obedecem à mesma dinâmica: dois sorteios sempre às sextas-feiras, em substituição às extrações que ocorreriam na quarta-feira e no sábado anteriores.



De acordo com a FenaCap, para conferir segurança e transparência ao processo, os sorteios substitutos estão sendo realizados na presença de dois auditores independentes – Ernst Young e BDO – com transmissão pela página da FenaCap no Facebook ([www.facebook.com/fenacapoficial](http://www.facebook.com/fenacapoficial)) e pelo canal da Federação no YouTube (FenaCap Brasil).

“A nova condução reforça a função social da capitalização na medida em que garante a continuidade de distribuição de prêmios em um momento difícil para tantos brasileiros”, assinala Marcelo Farinha, presidente da FenaCap.

### **SBC propõe seguro obrigatório para médicos**

A Sociedade Brasileira de Cardiologia (SBC) propôs a aprovação de projeto de lei que torne obrigatória, em todo o Brasil, a contratação de seguro de vida para os profissionais de saúde. O objetivo é criar mais um mecanismo de proteção para as famílias dos profissionais contaminados pelo coronavírus.

O deputado Hugo Motta (PL-PB) é o autor do projeto.

A SBC argumenta que o seguro pode servir de “compensação” para aqueles que vierem a ser infectados nos seus postos de trabalho, na linha do que recomenda a Organização Mundial de Saúde.

A proposta surgiu diante do rápido aumento de casos de médicos infectados.

De acordo com documento assinado pelo presidente da entidade, Marcelo Queiroga, “a imprensa internacional tem destacado que uma das peculiaridades da pandemia é o elevado risco de infecção e morte de profissionais de saúde”.

O texto frisa ainda que há uma dificuldade global na oferta e obtenção de equipamento de proteção individual para esses trabalhadores, “o que eleva exponencialmente o citado risco”.

### **Relatório destaca foco na transparência**

As ações mais relevantes da CNseg e das quatro Federações que a integram, estão sintetizadas no “Relatório 2019 – Confederação Nacional das Seguradoras”, disponível no portal [cnseg.org.br](http://cnseg.org.br).

A publicação permite visão holística do setor e ratifica o compromisso da CNseg com a transparência de suas ações.

O documento destaca as principais diretrizes institucionais da CNseg: ampliar a representação do mercado de seguros perante o Executivo, o Legislativo e o Judiciário; disseminar a importância estratégica do setor para o País e apresentar o setor, seus produtos e serviços, como instrumento efetivo de desenvolvimento sustentado.

O último capítulo “Setor unido e mais forte” é dedicado às Federações, que elencaram suas principais ações realizadas no ano passado.

A FenSeg focou em temas relacionados aos produtos para o ramo automóvel, à infraestrutura, ao seguro rural e ao combate à venda irregular de seguros.

Já a FenaPrevi, motivada pela importância da Reforma da Previdência para a sociedade, reforçou seu compromisso com o desenvolvimento sustentável do País contribuindo de forma consistente para esse debate, oferecendo subsídios para melhor qualificá-lo.

A estratégia da FenaSaúde, em 2019, foi reposicionar a imagem e amplificar o alcance das mensagens de interesse das operadoras de planos e seguros privados de assistência à saúde perante a opinião pública.

Para a FenaCap, o destaque foi a atualização do marco regulatório para os títulos de capitalização, que já rendeu bons frutos para o segmento.

# Veja como participar do sorteio de carro e moto

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

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

Já os profissionais ou empresas não associados (quites com as cinco últimas Contribuições Sindicais) concorrerão apenas ao sorteio da motocicleta.

Além disso, corretores e empresas que desejarem participar deverão apresentar na sede do Sincor-RJ a guia da contribuição sindical quitada, para protocolo, a qual servirá como identificação no sorteio.

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

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

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

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

ao prêmio.

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

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

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

## **Pandemia: pesquisa ouve corretores de seguros**

O que os corretores de seguros estão fazendo para minimizar os efeitos nos seus negócios diante da crise provocada pelo avanço da pandemia do coronavírus? Essa foi a questão central de pesquisa realizada pela Kuantta Consultoria, que ouviu 283 profissionais do Rio de Janeiro.

O resultado sinalizou o grande temor da categoria quanto às possíveis consequências desse grave problema. Tanto assim que apenas 8,2% responderam que não haverá alterações em decorrência da crise.

Para 77,6% dos corretores ouvidos, as ações relacionadas à pandemia já estão impactando os negócios.

E mais: somente 34,7% dos entrevistados acreditam que a crise irá durar no máximo, três meses. Mais pessimistas, 28,6% dos corretores ouvidos temem que o problema persista por até 12 meses,





enquanto 36,7% responderam que serão necessários até seis meses para se voltar à normalidade.

Quanto à redução da receita, 83,7% responderam que isso acontecerá e apenas 16,3% afirmaram que não serão afetados.

A contenção de despesas será inevitável para 83,7% dos entrevistados. Ainda assim, 81,6% dos corretores pesquisados não pretendem demitir os colaboradores.

O estudo revelou ainda que, para 98% dos entrevistados a pandemia está mudando o comportamento dos consumidores.

### **Sincor-RJ adota home office**

O Sincor-RJ informa aos corretores de seguros e ao mercado que, respeitando as orientações das autoridades visando ao efetivo combate à pandemia do coronavírus e para proteger a saúde dos seus funcionários e colaboradores, estabeleceu o regime de home office.

O atendimento aos corretores associados e demais profissionais não será afetado, sendo realizado, das 09 às 18 horas, através do aplicativo Whatsapp: 96758-7195.

### **Simples: pagamento de impostos é adiado**

Através da Resolução 152/20, o Comitê Gestor do Simples Nacional prorrogou o prazo para pagamento dos tributos federais no âmbito do Simples.

A norma, que favorece as empresas corretoras de seguros que aderiram ao sistema simplificado de pagamento de impostos, foi aprovada em decorrência do avanço da pandemia do COVID-19.

Contudo, vale destacar que a prorrogação do prazo não implica direito à restituição de quantias eventualmente já recolhidas.

As datas de vencimento dos tributos ficam prorrogadas da seguinte forma:

I – o Período de Apuração Março de 2020, com vencimento original em 20 de abril de 2020, fica com vencimento para 20 de outubro de 2020;

II – o Período de Apuração Abril de 2020, com vencimento original em 20 de maio de 2020, fica com vencimento para 20 de novembro de 2020; e

III- o Período de Apuração Maio de 2020, com vencimento original em 22 de junho de 2020, fica com vencimento para 21 de dezembro de 2020.

### **Registro de operações atinge corretores**

As novas regras para o registro das operações de seguro garantia, que deverá ser efetivado em sistemas administrados por entidades registradoras credenciadas, atingem diretamente os corretores de seguros.

Estabelecidas pela Circular 601/20 da Susep, essas regras entram em vigor no dia 03 de agosto de 2020.

A partir dessa data, deverão ser obrigatoriamente registradas, inclusive, as informações referentes à intermediação do contrato de seguro garantia.

Isso inclui o valor da comissão paga ao corretor, a sua identificação e o tipo de intermediário utilizado (corretor, agente, estipulante ou representante).

As seguradoras deverão registrar também informações referentes à apólice, endossos; datas da proposta, da emissão da apólice ou endosso e de início e fim de vigência; discriminação das alterações objeto e do tipo de endosso.

Além disso, serão registrados os dados concernentes aos bloqueios judiciais ou gravames de qualquer espécie, que recaiam sobre as apólices.

# Reajustes estão suspensos até 31 de julho

Seguradoras e empresas de assistência médica receberam a recomendação para suspenderem por 90 dias, a partir de 1º de maio, a aplicação do reajuste anual das mensalidades dos planos médico-hospitalares individuais, coletivos por adesão e de pequenas e médias empresas com até 29 vidas cobertas. A proposta, que prevê adesão voluntária e válida até o dia 31 de julho, foi feita, em conjunto, pela Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e a Associação Brasileira de Planos de Saúde (Abramge), com o apoio da Associação Nacional das Administradoras de Benefício (Anab).

De acordo com a FenaSaúde, a decisão contempla tanto os reajustes técnico-financeiros, ou seja, que acontecem a cada 12 meses de contrato para fazer frente à variação dos custos de assistência, quanto os aumentos por mudança de faixas etárias.

A federação explicou ainda que, no caso dos reajustes por faixa etária, os contratantes deverão contatar as operadoras para realizar o ajuste.

Cada seguradora ou operadora deverá informar a seus contratantes os procedimentos para a implantação da suspensão, além da forma de recompor os

valores que deixarem de ser praticados durante estes 90 dias.

O compromisso assumido pelas empresas prevê ainda que a recomposição dos valores ocorra a partir de outubro de 2020 e seja diluída pelo mesmo número de meses impactados pela suspensão.

As operadoras associadas à FenaSaúde e à Abramge são responsáveis pelos planos médico-hospitalares de cerca de 26 milhões de brasileiros e contribuem, de forma direta e decisiva, para manter hospitais, laboratórios e toda a cadeia produtiva da saúde em pleno funcionamento.

A FenaSaúde ressaltou ainda que essa é mais uma forma de colaborar com milhões de famílias e pequenas empresas, ao mesmo tempo em que ajudamos a manter em pleno funcionamento o sistema de saúde do país neste momento mais crítico da pandemia.

ANS. Já a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou Termo de Compromisso que dispõe sobre as contrapartidas que as operadoras de planos de saúde terão de assumir para terem direito a movimentar os recursos das reservas técnicas para uso em ações de combate ao COVID-19.

O documento foi aprovado em reunião realizada no dia 20 de abril.

De acordo com a ANS, as medidas, além de dar liquidez para as operadoras, protegem beneficiários e prestadores de serviços, exigindo: compromisso para manutenção de usuários de planos individuais, coletivos por adesão e coletivos empresariais até 29 vidas; e o pagamento regular dos profissionais, clínicas, laboratórios e hospitais que integram a rede credenciada.

A agência reguladora divulgou ainda a proposta de flexibilização de normas prudenciais, permitindo autonomia na gestão dos recursos garantidores das provisões técnicas e equalizando a exigência de capital regulatório para as operadoras que já constituíam 100% do capital exigido.

Ao todo, o montante de capital e recursos financeiros disponibilizados somam, aproximadamente, R\$ 15 bilhões, e devem ser utilizados no combate ao coronavírus.

Mas, para poder movimentar esses recursos, as operadoras precisaram assinar um termo de compromisso, se comprometendo a cumprir contrapartidas para proteger beneficiários e prestadores.

## Termo de compromisso

Veja, abaixo, a relação de compromissos assumidos pelas operadoras que aderiram ao termo proposta pela ANS:

1 - Manutenção da assistência: a operadora que assinar o termo de compromisso terá que oferecer aos contratantes de planos individuais e familiares, coletivos por adesão e coletivos com menos de 30 beneficiários a renegociação dos contratos, de forma a permitir que aqueles que tiverem dificuldades de arcar com o pagamento das mensalidades possam pagar em outro momento. Assim, fica preservada a assistência aos beneficiários desses planos no período compreendido entre a data de assinatura do termo e o dia 30 de junho de 2020.

2 - Manter regularmente o pagamento aos prestadores de serviços de saúde: a operadora deverá se comprometer a pagar regularmente, na forma prevista nos contratos com sua rede prestadora de serviços de saúde, os valores devidos pela realização de procedimentos e/ou serviços que tenham sido realizados entre os dias 04 de março de 2020 e 30 de junho de 2020. A medida deve atingir todos os prestadores de serviços de saúde integrantes de sua rede assistencial, independentemente de sua qualificação como contratados, referenciados ou credenciados.

## Incentivos regulatórios

Confira, abaixo, os detalhes sobre a concessão dos incentivos regulatórios a operadoras em situação regular junto à ANS atrelados à assinatura do termo de compromisso:

1 - Retirada de exigência de ativos garantidores de Provisão de Eventos/Sinistros a Liquidar (PESL-SUS): A operadora fica desobrigada de manter ativos garantidores relativos aos valores devidos a título de ressarcimento ao Sistema Único de Saúde (PESL SUS) no período que vai da data de assinatura do termo de compromisso até 31/12/2020. A medida visa ampliar a liquidez das operadoras, liberando recursos financeiros que poderão ser utilizados para fazer frente a eventual aumento da demanda por atendimento médico ou índices de inadimplência. Com essa medida, há a previsão de redução imediata de R\$ 1,4 bilhão de exigências de ativos para as operadoras que atuam no setor.

2 - Possibilidade de movimentar os ativos garantidores em montante equivalente à Provisão de Eventos Ocorridos e Não Avisados (PEONA): Será retirado o bloqueio dos ativos garantidores na proporção equivalente à PEONA contabilizada, o que permitirá às operadoras uma gestão mais proativa dos seus ativos financeiros. Assim, será possível à operadora adequar o fluxo de pagamento à sua rede prestadora médica e hospitalar em um cenário de eventual queda da liquidez. Conforme previsto na legislação do setor, as operadoras devem manter ativos garantidores na mesma proporção das provisões técnicas. Neste sentido, estima-se um impacto de R\$ 10,5 bilhões em PEONA.

3 - Redução da exigência da Margem de Solvência para 75% também para as seguradoras especializadas em saúde e operadoras que não estão em fase de escalonamento: Essa medida permite uma resposta mais rápida às necessidades financeiras dessas empresas, oportunizando equiparação das regras com os demais agentes do setor. Dessa forma, há a previsão de redução imediata de aproximadamente R\$ 2,9 bilhões na exigência de capital.

## Medidas aprovadas

A ANS já havia aprovado, no dia 31 de março, a flexibilização de normativas econômico-financeiras, permitindo, assim, que as operadoras de planos de saúde respondam de maneira mais efetiva às prioridades assistenciais deflagradas pelo COVID-19.

Entre as medidas aprovadas pela agência reguladora, consta a antecipação do congelamento de exigências de capital (Margem de Solvência).

A ANS decidiu antecipar os efeitos do congelamento da margem de solvência para as operadoras que manifestem a opção pela adoção antecipada do capital baseado em riscos (CBR).

Assim, para as operadoras que se encontram em constituição escalonada (exigência crescente a cada mês), a margem de solvência será estabilizada e em percentual fixo de 75%.

Para as operadoras que manifestarem essa opção até o dia 30 de maio, os efeitos do congelamento da margem de solvência serão retroativos a 31 de março.

O objetivo da medida é conceder liquidez ao setor, tendo em vista o congelamento de percentual de exigência que crescia mensalmente. Estudos técnicos apontam uma redução de aproximadamente R\$ 1 bilhão da quantia exigida para todo o setor, utilizando como referência as projeções para o mês de dezembro/2019.

PROMOÇÃO

# QUEM INDICA AMIGO É



## COMPARTILHE COM SEUS AMIGOS OS BENEFÍCIOS DE FAZER PARTE DO SICOOB.

A CADA AMIGO INDICADO QUE SE ASSOCIAR VOCÊ GANHA UM COPO TEMÁTICO.



4 modelos diferentes.

Brindes Sicoob



NO QUINTO AMIGO ASSOCIADO VOCÊ ESCOLHE UM BRINDE ESPECIAL.

Seus amigos merecem uma vida financeira em que todos crescem juntos.

[sicoobrio.com.br/quemindicaamigoe](http://sicoobrio.com.br/quemindicaamigoe)

- Contas • Cartões • Crédito
- Investimentos • Consórcios
- Maquininha Sipag • E muito mais

**SICOOB CREDICOR**  
21 2509 1511 | 21 99323 2735  
[helio.souza@sicoobcredicorrj.com.br](mailto:helio.souza@sicoobcredicorrj.com.br)

**SICOOB**  
Faça parte.

# ANM quer difundir microsseguros no Brasil

A Associação Nacional das Microseguradoras (ANM) promoveu encontro, em março, para debater medidas que possam ajudar a divulgar para a sociedade brasileira a importância dos microsseguros.

Segundo o presidente da entidade, Edson Calheiros, o microsseguro tem um papel relevante para a sociedade por oferecer oportunidades iguais de acesso a bens e serviços a todos. “A perspectiva é que essa tendência de crescimento também seja impulsionada pela simplificação nos documentos solicitados aos clientes”, assinala Calheiros, que é diretor da ALM Microseguradora, com sede no Rio de Janeiro.

Para ele, a pessoa que quer fazer o seguro para garantir só uma assistência funeral só quer saber, basicamente, quanto custa a cobertura. “Hoje as propostas têm até cinco páginas em uma linguagem que não é acessível ao consumidor. É preciso simplificar”, alerta o executivo.

Já o vice-presidente da ANM, Luciano Fracaro, destaca que a entidade defende a inversão

“da lógica do mercado” visando a expandir a quantidade dos contratos individuais. “Em 2018, a Susep aprovou a adesão aos microsseguros por meios remotos. Estamos desenvolvendo uma forma fácil de contratação dos produtos”, adianta Fracaro, que preside a SudaSeg Microseguradora, sediada em Curitiba (PR).

Ele acrescenta que, atualmente o segmento já consegue realizar a venda de forma simples e que “leva em torno de dois minutos”.

Por sua vez, o diretor de Desenvolvimento e Relacionamento da associação, David Novloski, observa que os microsseguros, também conhecidos como seguros inclusivos, são estratégicos para o crescimento da economia. “Hoje, somente três seguradoras atuam exclusivamente com produto de microsseguros”, frisa Novloski, que é diretor comercial da SudaSeg.

O executivo frisa ainda que a Associação Nacional das Microseguradoras surgiu em 2016, tendo como foco principal levantar uma bandeira para desonerar as

empresas e tornar os microsseguros ainda mais acessíveis, voltados para o seguro de pessoas e assistência funeral.

No final do encontro os participantes reafirmaram que o maior desafio da ANM é disseminar a cultura da proteção, fazendo com que os microsseguros “cheguem até as classes mais necessitadas”.

## DADOS

Segundo dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a receita de prêmios apurada com a comercialização de microsseguros de pessoas e de danos em 2019 somou R\$ 355,5 milhões, o que representou uma queda de 9,9% em comparação a 2018.

A taxa média de sinistralidade, que ainda é irrisória no mercado brasileiro, teve ligeira variação de 0,09% para 0,08% entre os dois períodos comparados.

Os sinistros ocorridos caíram de R\$ 33,2 milhões para cerca de R\$ 30,5 milhões, retração de 8,1%.



# Sincor-RJ cria comitê com seguradoras

Com o objetivo de ampliar o programa de qualificação profissional dos corretores de seguros do estado do Rio de Janeiro, o Sincor-RJ colocou em prática uma iniciativa inédita ao criar um Comitê de Ensino com as principais seguradoras. A novidade foi formalizada em reunião realizada na sede do Sindicato, no dia 12 de março.

Durante esse encontro, as propostas de um plano diretor para ampliar o leque das opções de cursos e palestras foi apresentado aos executivos das seguradoras presentes e aos corretores de seguros, que acompanharam toda estratégia elaborada pela Diretoria de Ensino.

De acordo com o diretor de Ensino do Sincor-RJ, Arley Boullosa, o encontro com os principais executivos das companhias de seguros foi uma iniciativa que teve como objetivo principal impulsionar cada vez mais a qualificação da categoria. “Queremos fazer mais pelos corretores em 2020 e com a colaboração de todas as seguradoras participando do

processo, conseguiremos ampliar as possibilidades”, frisou.

Boullosa acrescentou que há “ótimos profissionais” nessas empresas. Por essa razão, o Sincor-RJ quer propor uma agenda maior, com a realização de palestras, cursos e painéis com temas relevantes para os corretores e colaboradores das corretoras e prestadoras de serviços ligadas ao setor. “É muito importante no atual momento de transformação que o mercado de seguros vem passando a união de corretores e seguradoras no ensino”, destacou.

Ele disse ainda que, quanto melhores e mais qualificados forem os parceiros de negócios, mais vendas de qualidade e a melhora de mix de produtos serão consequências. “Com isso, ambas as partes vão crescer juntas com a melhora da economia e vamos nos preparar para isso”, explicou.

Durante o evento, também foram mencionadas as questões relacionadas às mudanças na legislação que vêm sendo propostas pela Susep, à ampliação da atuação das chamadas Fintechs e à discussão no que diz respeito à

divulgação do valor da comissão paga ao corretor de seguros, entre outros.

Outro ponto importante destacado foi a abordagem equivocada da Susep em relação ao comissionamento médio de corretagem especificamente ao seguro de garantia estendida. Esse produto é basicamente vendido em lojas de departamento, mas a Susep o utilizou como exemplo para justificar sua tese segundo a qual as comissões de corretagem pagas no Brasil são elevadas, o que provoca também o aumento do valor do seguro pago pelos consumidores.

A primeira reunião do Comitê de Ensino contou com a participação dos executivos das seguintes seguradoras: Bradesco Seguros, AXA, SulAmérica, Porto Seguro, Sompo Seguros, Tokio Marine, AIG, Chubb, Pottencial Seguradora, Amil, Unimed, Icatu Seguros, Mapfre Seguros, Sura, Liberty, HDI Seguros, Allianz, Berkley, Assim, Golden Cross, Notre Dame Intermédica, Zurich, Mitsui, Alfa Seguradora, Generali, Capemisa, Previsul e Fator Seguradora.

# Lei Geral de Proteção de Dados, você está preparado?



Foto: Arquivo pessoal

Em continuação ao artigo da edição anterior, seguimos na interpretação da Lei nº 13.709/2018 – LGPD – que estabelece regras e limites para que uma empresa trate os dados de outras pessoas, agora mais descansados. Isto porque, com a chegada do COVID-19 no Brasil, e todo caos que a acompanha, sua vigência foi prorrogada para janeiro de 2021.

De toda forma, a adequação à lei não pode ficar de lado e temos que prosseguir apesar do impacto que a pandemia causou em nossas vidas.

No artigo anterior apontamos quais pessoas são atingidas pela LGPD (todas as pessoas natural ou jurídica, pública ou privada, que tratem dados de terceiros em território nacional); vimos também qual é o bem protegido (os dados pessoais) e quais são eles; o quê se considera tratamento de dados e quem

vai realizar a fiscalização (ANPD – Agência Nacional de Proteção de Dados).

Nesta edição nosso destaque fica para o que seja tratamento de dados. Segundo a LGPD **toda operação** realizada com dados pessoais, como as que se referem à **coleta**, produção, **recepção**, classificação, utilização, acesso, reprodução, **transmissão**, distribuição, **processamento**, **arquivamento**, **armazenamento**, **eliminação**, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração, ou seja, atividades amplamente desempenhada pelos corretores de seguros, tanto no meio digital como em meio físico (papel).

Vale dizer que, a Lei se aplica para tratamento de dados feitos em território brasileiro, ou seja, para dados tratados no Brasil, seja de nacional ou estrangeiro, ou empresa estrangeira que tenha representação no Brasil.

Assim, com a vigência da LGPD, a forma como tratamos os dados pessoais deverá ser totalmente reformulada, é preciso refletir sobre questões como “Qual o objetivo deste tratamento?”, “É preciso mesmo utilizar essa quantidade de dados?”, “O cidadão com quem me relaciono deu o consentimento?”, “O uso dos dados pode gerar alguma discriminação?”. Essas são algumas das perguntas que devem ser feitas. Para isso a LGPD lançou mão de alguns Princípios que irão orientar os procedimentos.

O mais conhecido dos corretores de seguros é o Princípio da Boa Fé, premissa básica do contrato de seguro e também para o tratamento de dados. Os demais Princípios são:

Finalidade – especificada e informada explicitamente ao titular dos dados

Adequação – à finalidade previamente acordada e divulgada

Necessidade do tratamento – limitado ao uso de dados essenciais para alcançar a finalidade

- **Acesso livre** – fácil e gratuito;
- **Qualidade dos dados** – exatos e atualizados, segundo a real necessidade do tratamento;
- **Transparência** – ao titular dos dados;
- **Segurança** – para evitar situações acidentais ou ilícitas (invasão);
- **Prevenção** – contra danos ao titular e a demais envolvidos;
- **Não discriminação** – ou seja, não permitir atos ilícitos ou abusivos;
- **Responsabilização e Prestação de Contas do agente** – obrigado a demonstrar a eficácia das medidas adotadas, para isso, tenha tudo arquivado e devidamente catalogado.

Norteados por estes Princípios, trataremos os dados de forma ideal, evitando sanções e afastaremos o tratamento amplo irrestrito e irresponsável dos dados pessoais de terceiros.

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

CAMPANHA  
DE VENDAS

Antonio Carlos  
de Almeida Braga

# África do Sul

Quem vende Icatu Seguros sabe  
aonde quer chegar: **África do Sul.**

**A Campanha de Vendas Antonio Carlos de Almeida Braga está ativa e ainda tem muita disputa pela frente.** Já se imaginou em uma expedição pela vida selvagem, conhecendo a cultura local, degustando os vinhos e a gastronomia da África do Sul? **Esse é um sonho possível.** Traga novas soluções de negócio, transforme oportunidades em resultados e bata os seus recordes na Rota das Vendas.

**Vamos juntos nessa aventura. Em 2021, a África do Sul espera por você.**



Acesse agora mesmo  
[www.icatusseguros.com.br/corretor](http://www.icatusseguros.com.br/corretor)  
ou fale com o seu gerente comercial.

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

Programação sujeita a alterações conforme regulamento | SAC Seguros  
e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria:  
0800 286 0047, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

**Icatu**  
SEGUROS

UM SEGURO DE VIDA ADEQUADO PARA CADA PERFIL?

**AÍ EU VI MAPFRE.**

 Seguro Vida

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

**Pede MAPFRE pro seu corretor.**



**MAPFRE**

Sua seguradora global de confiança