



# Revista Previdência & Seguros



ANO 81 • Nº 680 • SETEMBRO/OUTUBRO DE 2021

SINCOR-RJ

**Seguro Auto: mais responsabilidade  
para o Corretor**

**Sincor-RJ anuncia comemoração especial  
para o "Dia do Corretor de Seguros"**

# 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.



## 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: Aivaldo de Freitas Silva

### Representações

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

### Redação

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

## Nesta edição

### CAPA

14

As novas regras para os seguros de veículos, em vigor desde o dia 1º de setembro, aumentam a responsabilidade do Corretor de Seguros.

Segundo o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, os clientes vão precisar mais do que nunca da ajuda de um profissional especializado, que possa fornecer informações qualificadas e auxiliá-los a escolher a melhor opção de seguro para o seu carro.

Brandão alerta que os corretores precisarão entender com propriedade as novas regras de cada seguradora, para que possam traduzi-las de maneira correta para os seus clientes. "O corretor é gerador de informação qualificada para as pessoas. A sua função na sociedade se mostra cada vez mais importante", acentua o presidente do Sincor-RJ.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, a CEO da AXA, Erika Medici, afirma que a pandemia acelerou muito os processos de digitalização em todos os mercados. Ela destaca a importância, nesse cenário, da rapidez nas respostas para o Corretor de Seguros. "Hoje, mais do que nunca, ser Corretor é sinônimo de consultor. Nesse sentido, conteúdo é proposta de valor", assinala a executiva.

### MERCADO

12

O mercado de seguros, capitalização e previdência privada aberta arrecadou, de janeiro a julho, R\$ 172,5 bilhões. Esse valor é 16,4% maior que aquele apurado no mesmo período de 2020.

Esse percentual ficou abaixo da variação registrada no primeiro semestre, que chegou a 19,4%.

### SAÚDE

18

O presidente da FenaSaúde, João Alceu, alerta que o setor convive com graves riscos, como a possibilidade de atualização do marco regulatório, em análise no Congresso Nacional, se desviar do curso e "onerar as despesas das operadoras e os valores dos planos".

### EVENTO

20

Realizada entre os dias 27 de setembro e 1º de outubro, a Conseguo 2021 discutiu, entre outros temas, a ameaça representada pela proteção veicular, principalmente para os consumidores.

# Corretor vence desafios e se vê ainda mais forte



Foto: Mirian Fichtner

Não são poucos os desafios enfrentados pelos Corretores de Seguros ao longo da pandemia iniciada em março do ano passado. Alguns, talvez a maioria, inacreditavelmente criados nos laboratórios do órgão regulador, na forma de novas regras que criam dificuldades para a atuação da nossa categoria e até podem nos colocar em rota de colisão com os consumidores. Como é o caso, por exemplo, da obrigação de informar o valor da comissão de corretagem antes mesmo da assinatura da proposta ou do open insurance, regulamentação que simplesmente ignora a existência do Corretor de Seguros, embora seja a principal figura do mercado, pois a ele cabe representar o segurado.

Mas, felizmente, o Corretor de Seguros soube usar esses limões para fazer uma saborosa limonada e vem se mostrando cada vez mais resiliente, capaz, competente e ágil para atender as demandas dos seus clientes em um momento tão difícil para toda a sociedade.

Essas características ficaram mais nítidas quando os consumidores, atingidos direta ou indiretamente pela pandemia, mais precisaram do Corretor de Seguros, o que o permitiu aprimorar ainda mais a sua imagem e a do mercado de seguros aos olhos dos segurados.

Graças, principalmente, ao empenho e dedicação do Corretor de Seguros, foram assegurados total amparo, pleno atendimento e a proteção necessária, ainda que por meio remoto, aos clientes.

A categoria fez e continua a fazer a diferença!

Está cada vez mais preparada e qualificada para oferecer a melhor ferramenta de proteção para cada necessidade do seu cliente. Tem capacidade de sobra para isso.

E podemos avançar ainda mais nesse processo se as seguradoras abraçarem essa "causa", sendo mais ágeis na oferta de seguros que possam atender a todos os brasileiros e que caibam nos bolsos dos mais carentes.

O Corretor de Seguros está pronto para colaborar no desenho desses produtos, até porque ninguém conhece melhor as reais necessidades da população em termos de coberturas, benefícios e amparo.

De nossa parte, asseguro que o Sincor-RJ também estará a postos para ajudar, orientar e defender o Corretor de Seguros sempre que for preciso. Contem conosco!

Portanto, é mais do que justo e merecido que cada um de vocês seja devidamente homenageado em todo o mês em que se comemora o "Dia do Corretor de Seguros" (12 de outubro).

Nesse sentido, a diretoria do Sincor-RJ, a exemplo do que fizemos em 2020, prepara um grande evento para comemarmos essa data. Nesta edição da revista, você encontrará mais detalhes sobre essa justa homenagem.

Saúdo a todos os colegas Corretores de Seguros e conclamo a categoria a se manter firme nessa "missão", pois a sociedade brasileira conta com vocês e confia na sua imensa capacidade de protegê-la adequadamente.

Feliz Dia do Corretor de Seguros!

*Henrique Brandão*

**PRESIDENTE**



**DIA DO CORRETOR**

**PARABÉNS  
A TODOS  
OS CORRETORES  
DE SEGUROS**

Dia 12 de outubro é comemorado o Dia do Corretor de Seguros. Parabéns aos Corretores MAPFRE, que trabalham com muito zelo e levam confiança e segurança para os nossos clientes.

**AÍ EU VI CONFIANÇA.  
AÍ EU VI MAPFRE.**

 **MAPFRE**  
Sua seguradora global de confiança

**FALE COM SEU CORRETOR.**

**MAPFRE.COM.BR**

# Pandemia acelerou processos no mercado



FOTO: Fran Nagata

A pandemia acelerou muito os processos de digitalização em todos os mercados. A afirmação é da CEO da AXA, Erika Medici, que destaca a importância, nesse cenário, da rapidez nas respostas para o Corretor de Seguros. “Hoje, mais do que nunca, ser Corretor é sinônimo de consultor. Nesse sentido, conteúdo é proposta de valor”, assinala a executiva, nesta entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros.

**P&S** - O mercado brasileiro ainda é um muito “masculino”. Porém, as discussões e os programas para aumentar a equidade de gênero nesse setor têm aumentado dia após dia. Nesse sentido, um grande grupo internacional ter escolhido uma mulher para exercer a função de CEO nas operações no Brasil têm um sentido histórico. Como vê essa sua missão?

**Erika Medici** - O Grupo AXA tem um compromisso muito sério com a promoção da diversidade em todas as suas vertentes. A meta é de que até 2023 a organização atinja a paridade entre homens e mulheres na liderança sênior do Grupo, globalmente. Estamos evoluindo rapidamente.

Quanto ao fato de ter sido escolhida para a posição de CEO é um grande reconhecimento para mim. Nosso mercado está mais aberto à diversidade e cada vez mais teremos mulheres

na liderança. Isso precisa ser naturalizado, até porque precisamos avançar para além da equidade de gênero. Temos de olhar mais para a diversidade étnico-racial, essa pauta está na agenda também.

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

**EM** - Momentos de grande incerteza sensibilizam as pessoas em relação aos riscos. E esta é uma grande oportunidade de amadurecimento para nosso mercado e para o corretor. Precisamos conversar sobre planejamento financeiro; sobre como oferecer mais resiliência aos empreendedores que precisam de uma oferta ampla e completa de seguros (Empresarial, Property, Responsabilidades) e que inclua os funcionários.

Pequenas e Médias Empresas precisam de consultoria em seguros. Também percebemos outro olhar para o seguro Condomínio, afinal o espaço residencial assumiu um protagonismo incrível. Em Transportes, o mercado está aquecido, tendo em vista o boom do e-commerce. Outro destaque é o avanço de serviços de saúde.

**P&S** - Quais projetos estão sendo avaliados e podem ser implantados para apoiar os corretores diante da necessidade de a categoria se reinventar no pós-pandemia?

**EM** - A pandemia acelerou os processos de digitalização. Com a AXA não foi diferente. Nosso mindset é o seguinte: dar rapidez para o corretor na ponta, na cotação, na emissão e muni-lo de informações relevantes não só sobre seguros, mas sobre assuntos que podem ser decisivos na hora da venda. Hoje, mais do que nunca, ser corretor é sinônimo de consultor. Nesse sentido, conteúdo é proposta de valor. Vamos trabalhar na ampliação e fortalecimento da oferta com produtos e ferramentas que deixem o relacionamento mais fácil e atrativo.

# AXA no Brasil se consolida no segmento empresarial e oferece benefícios para corretor expandir a carteira



FOTO: Fran Nagata

Com foco em atender à necessidade de proteção por parte das PMEs e oferecer ainda melhores condições aos corretores de seguros, a AXA no Brasil vem realizando, durante o mês de outubro, diversas melhorias no produto Empresarial e ações exclusivas para impulsionar os corretores. A companhia quer contribuir para ampliar a carteira do corretor em um segmento de grande potencial: pesquisa do Sebrae mostra que, nos seis primeiros meses deste ano, 2,1 milhões de pequenos negócios foram criados, o maior número dos últimos 8 anos.

No mês do corretor, a seguradora traz uma série de novidades que oferecem melhores condições e diferenciais mais competitivos na contratação do seguro Empresa Flex, como mudanças nas taxas, ampliação para mais de 40 atividades habilitadas para Pessoa Física - dentre elas, restaurantes, escritórios, instituto de beleza, consultório e clínica médica e consultório veterinário - a abertura de algumas atividades industriais na ponta e o aumento do valor de limite na contratação de seguro dos segmentos comércio e serviço. Em algumas atividades, o corretor tem autonomia até R\$ 30 milhões.

Para Clovis Silva, superintendente de Massificados da AXA no Brasil, as mudanças vão garantir mais agilidade e autonomia para o corretor explorar o potencial enorme do seguro empresarial, ajudando na diversificação de sua carteira.

“Queremos fornecer meios para impulsionar os negócios de nossos parceiros e gerar a melhor experiência na jornada de nossos corretores e clientes. Ao longo dos últimos anos, demonstramos que somos mais que uma seguradora que paga as indenizações, somos parceiros de negócios, e isso se reflete em todas as melhorias, novidades e campanhas que realizamos”, ressalta Clovis Silva.

A AXA oferece uma série de produtos que atende a pequenos e médios negócios com limites de até 30 milhões e VR de até 100 milhões por local, nos segmentos de comércio e serviços, como restaurantes e lanchonetes, consultório médico e odontológico, salões de cabeleireiro e manicure, agências de turismo, academias, petshops, clínicas veterinárias, escritórios de advocacia e contabilidade, lojas de roupas e calçados, além de indústrias e grandes empresas.

Ainda para celebrar o Mês do Corretor, a seguradora lançou, com foco no empresarial, a campanha Emitiu, Ganhou!, que vai premiar corretores com R\$100 a cada apólice emitida do Empresa Flex com a primeira parcela paga. O produto oferece, ainda, possibilidade de ganhar vouchers para as lojas Americanas e pontos em dobro para a campanha Top Club.

Corretor! Cadastre-se em <https://corretor.axa.com.br/portal-corretor/>

**P&S** - Nesse sentido, o que está sendo implementado em termos de novas tecnologias para aproximar ainda mais o corretor da companhia?

**EM** - Temos muitas iniciativas.

Disponibilizamos a cotação e contratação online dos seguros RCTR-C e RCF-DC, com mais autonomia para o corretor e que possibilita a emissão da apólice em até 48h. Também estamos ampliando a oferta de Property.

Em Sinistros, ampliamos o atendimento através do Fast Track, modelo simplificado de regulação, concluído em até cinco dias e com trâmites remotos, o que gera mais eficiência e rapidez em processos de menor complexidade, além de liberar nossa equipe para um atendimento dedicado e personalizado para sinistros mais complexos.

Outro sucesso é a vistoria remota para seguros de Condomínio, através do celular do próprio segurado.

**P&S** - O seguro totalmente online é uma realidade próxima na AXA?

**EM** - Esta é uma realidade na AXA hoje. O Corretor realiza a cotação e emite pelo nosso Portal do Corretor. É possível fazer isso nos produtos Empresariais, Condomínio, Transportes. Além disso, nossa Filial Digital, que recebe o corretor que chega à companhia, tem crescido muito. Todo o onboarding do corretor é digital, mas o atendimento é humanizado. Temos executivos cuidando da carteira dos corretores, estimulando a venda, fazendo relacionamento, buscando entender o que o parceiro precisa.

**P&S** - Há espaço para oferta de seguros populares?

**EM** - A oferta de seguros no Brasil tem espaço para crescer em todas as direções. Ano passado, lançamos um Microseguro de Pessoas com cobertura para Doenças Graves, Invalidez e serviços de saúde, com acesso ilimitado à telemedicina e à rede de descontos. O produto custa cerca de R\$ 50 por mês. É um custo-

benefício incrível! Esta é uma oportunidade para o corretor explorar modelos de negócios diferentes, entender onde há espaço para criar e integrar soluções. Nós estamos abertos para criar novas soluções com corretores parceiros.

**P&S** - Quais as providências foram adotadas para auxiliar clientes, corretores e parceiros durante a pandemia?

**EM** - Além de todas as inovações tecnológicas, digitalização de processos, temos investido na oferta de condições comerciais diferenciadas para os parceiros, incluindo Campanhas de Incentivo, que incluem premiações e reconhecimentos trimestrais.

Em setembro, os clientes que adquiriram seguro Empresa Flex ou Condomínio Flex receberam Assistência 24h completa, pelo mesmo valor da básica.

A ação beneficia a todos: o corretor passa a ter uma oferta mais vantajosa para trabalhar, ampliando suas oportunidades de venda e o cliente experimenta os benefícios de uma assistência mais completa.

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

**EM** - O Rio de Janeiro é fundamental para nós. Temos uma operação de Cascos Marítimos relevante e que está bastante concentrada aqui. Nossa produção é crescente em outros ramos: Empresarial, Condomínio, Patrimonial e Responsabilidades.

**P&S** - A AXA aumentou os investimentos na capacitação dos corretores?

**EM** - Capacitação, treinamentos e conteúdo relevante fazem parte da nossa proposta de valor para o corretor. Temos o "Corretor Pro", uma trilha completa de vídeos sobre nossos produtos. Também oferecemos conteúdos sobre vendas, gestão, liderança.

Como parte das ações do mês do Corretor, por exemplo, proporcionamos aos corretores uma trilha sobre Marketing Digital - para apoiar a captação de novos clientes na internet.

# Punição na “Semana do Corretor”

Após causar grande perplexidade ao exigir de um número bastante elevado de Corretores de Seguros a “atualização de pendências” em seus cadastros, sem especificar exatamente o que precisaria ser atualizado, a Susep decidiu prorrogar o prazo para o atendimento dessa exigência.

Assim, no dia 13 de setembro, data em que expiraria o prazo estabelecido pela autarquia para que os Corretores de Seguros providenciassem as correções de eventuais pendências e, dessa forma, evitassem punições, a autarquia informou em comunicado publicado no seu site que, “atendendo a pedido da categoria”, prorrogaria por mais 30 dias o prazo para a atualização das pendências cadastrais no Sistema de Registro de Corretores.

Por coincidência, o novo prazo expira exatamente no primeiro dia útil após o feriado em que é comemorado o “Dia do Corretor de Seguros” (em 12 de outubro), ou seja, como “presente” do órgão regulador, muitos profissionais podem ter seu registro suspenso.

No texto do comunicado, a Susep agradece “o esforço” de todos os profissionais que já atualizaram seus cadastros e destaca que esse trabalho é “muito importante para a segurança e credibilidade da categoria”.

A autarquia enfatiza ainda que o processo “fortalece ainda mais a segurança do Corretor de Seguros e de seus clientes, que podem contar com profissionais capacitados e registrados na autarquia”.

## CADASTRO

Segundo a Susep, o Sistema de Registro de Corretores de Seguros verifica automaticamente a ocorrência de eventual inconsistência ou pendência no cadastro do profissional, por meio do cruzamento de dados com outras bases oficiais.

Por fim, a Susep informa que o Corretor de Seguros que tenha eventualmente o registro suspenso, poderá “solucionar a pendência indicada que retornará à situação de ativo”.

## Veja como alterar cadastro

Mesmo se não tiver pendências para solucionar, os Corretores de Seguros podem, a qualquer momento, alterar seu cadastro no site da Susep. É possível até mesmo atualizar as fotos e incluir os novos ramos de seguros onde pode atuar, se for o caso.

Veja o passo a passo para alterar o cadastro:

1 - Acesse o endereço <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/>;

2 - Selecione “acessar minha conta” e insira seu CPF e senha.

3 - Acesse o menu localizado no canto superior esquerdo e selecione “dados cadastrais”.

4 - Altere os campos desejados e selecione “salvar”.

O processo é praticamente o mesmo para as empresas Corretoras de Seguros.

## Susep mostra como corrigir cadastro

De acordo com a Susep, pelo menos 98,31% dos cadastros de pessoas físicas e 94,55% dos cadastros de pessoas jurídicas do Sistema de Registros de Corretores estavam atualizados no dia 21 de setembro.

A autarquia informa que mantém área exclusiva para orientação dos Corretores de Seguros em seu site e segue à disposição para esclarecer qualquer questão dos profissionais.

Os contatos devem ser feitos através do email: [corretores@susep.gov.br](mailto:corretores@susep.gov.br).

A Susep reitera em comunicado que as pendências ensejam suspensão do registro a partir do dia 13 de outubro. “Solicitamos de todos os corretores de seguros que verifiquem suas pendências e façam as atualizações”, orienta a Susep, no texto do comunicado.

A autarquia acrescenta ainda que os dados fazem parte do serviço de estatísticas disponível no sistema e confirmam a prontidão e a colaboração dos corretores com o processo de atualização. “A medida é importante para fortalecer ainda mais a segurança do corretor, das empresas e de seus clientes, que podem contar com profissionais capacitados e registrados na Autarquia e que operam sem pendências em outros órgãos, como a Receita Federal”, completa a Susep.

### Veja como proceder -

A Susep elaborou uma tabela explicando como o Corretor de Seguros deve proceder em cada situação do cadastro que apresentar algum problema.

Veja abaixo cada situação listada pela autarquia e o que fazer:

**1** - Cadastro diferente de ativo na Receita Federal do Brasil -

O que fazer: é necessário solucionar a situação junto à Receita Federal;

**2** - Empresa não encontrada na Receita Federal e contrato social não enviado -

O que fazer: também neste caso, é necessário solucionar a situação junto à Receita Federal;

**3** - Empresa não tem o CNAE de corretora e o contrato social não foi enviado -

O que fazer: O Corretor de Seguros também deve solucionar a situação junto à Receita Federal

**4** - Nome cadastrado diferente da Receita Federal -

O que fazer: Entre no Sistema de Registro de Corretores e escreva o nome do corretor(a) igual ao que consta na Receita Federal;

**5** - Números dos documentos diferentes dos cadastrados -

O que fazer: Entre no Sistema de Registro de Corretores e confirme os dados cadastrados com o número do documento anexado; e

**6** - A imagem no documento não possui rosto (pendência no cadastro da selfie) -

O que fazer: Siga as dicas do tutorial (disponível neste endereço do Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=ok-foT6KxDI>) e cadastre sua selfie.



GENTE  
QUE CUIDA  
DE

# Gente

12 DE OUTUBRO  
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

Em um mundo onde inteligências artificiais prometem ser mais eficientes que o bom e velho raciocínio, você, Corretor, traz humanidade e experiência onde nenhum robô é capaz de equacionar.

**Você Resolve com a confiança do olho no olho e com o carinho de gente cuidando de gente.**

**Feliz Dia do Corretor de Seguros.**

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

# Receita cresce em ritmo menos intenso



O mercado de seguros, capitalização e previdência privada aberta manteve, em julho, a tendência de aumento da arrecadação verificada desde o início do ano. Contudo, o ritmo de crescimento foi menos intenso que o apurado no primeiro semestre, segundo dados divulgados pela Susep no dia 17 de setembro.

Segundo a autarquia, o setor arrecadou pouco menos de R\$ 172,5 bilhões nos sete primeiros meses deste ano. Em termos percentuais, o acumulado até julho foi 16,4% maior que aquele apurado no mesmo período de 2020. Contudo, esse percentual ficou abaixo da variação registrada no primeiro semestre deste ano, que chegou a 19,4%.

Porém, vale destacar que os resultados compilados no primeiro semestre de 2020 refletiram o novo cenário criado pela pandemia, que atingiu praticamente todas as atividades econômicas.

## RESULTADOS

De acordo com a Susep, o desempenho do mercado foi puxado para abaixo pelos

resultados modestos apurados, principalmente, nos segmentos de previdência tradicional, com avanço de apenas 2,4% e de capitalização (aumento de 4,9%). Contudo, considerando apenas os segmentos de seguros, "o crescimento observado foi de 18,4%", salienta a autarquia, em comunicado.

Nos seguros de pessoas, mais uma vez, o grande destaque foi o VGBL, cujas contribuições atingiram a marca de R\$ 72,9 bilhões nos sete primeiros do ano, o que corresponde a um crescimento da ordem de 23,2% em relação ao mesmo período de 2020.

Outras carteiras que se destacaram foram as linhas de negócio rural, responsabilidade civil, riscos patrimoniais, transportes e financeiros, todos com incremento acima da faixa de 30%.

Os prêmios acumulados no seguro rural continuaram avançando rapidamente até julho, com crescimento de 39,1% em relação aos sete primeiros meses do ano passado. A Susep informa que essa foi a maior taxa de crescimento da série histórica.

Já os seguros financeiros apresentaram desempenho ainda mais forte em relação ao acumulado do mês anterior (25,9%), com crescimento de 31,7% no acumulado do ano até julho em relação ao mesmo período de 2020, representando também a maior taxa de crescimento da série histórica.

Também no caso dos seguros de danos – se for desconsiderado o ramo de veículos - houve forte desempenho, com incremento de 20,1% na arrecadação de prêmios no acumulado de 2021, quando comparado com 2020.

Em contrapartida, a arrecadação de prêmios no seguro auto continua bem abaixo da média dos seguros de danos, tendo atingido pouco mais de R\$ 20,8 bilhões no acumulado de janeiro a julho, valor 6,6% superior ao do mesmo período em 2020.

## SINISTROS

Ainda com base nos números divulgados pela Susep, é possível enxergar como outro dado positivo o índice médio de sinistralidade registrado nos seguros de vida, individuais e em grupo, que apresentou uma trajetória de queda, atingindo 84,8% em julho deste ano, abaixo do valor observado em junho, quando chegou a 88,7%.

### Destaque para os seguros de pessoas

Os dados da Susep sinalizam que os seguros de pessoas voltaram a se destacar, apresentando um total de prêmios de aproximadamente R\$ 101,5 bilhões nos sete primeiros meses, o que representou um aumento da ordem de 20,6% em relação ao mesmo período, em 2020.

A autarquia informa que o seguro de vida teve crescimento de 17,6% em relação aos primeiros sete meses de 2020, correspondendo a um aumento expressivo, de R\$ 1,93 bilhão, na arrecadação de prêmios.

Nos produtos de previdência privada aberta, houve crescimento nominal de 2,4% na receita apurada de janeiro a julho, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

O PGBL apresentou, no acumulado de janeiro a julho, um crescimento nominal de 3,4% nas receitas em relação ao mesmo período de 2020, tendo arrecadado pouco menos de R\$ 5,4 bilhões no período.

Já os resgates no acumulado de 2021 cresceram 10,1%, totalizando R\$ 5,8 bilhões.

No caso dos planos de previdência aberta tradicionais, observou-se, nas receitas dos sete primeiros meses de 2021, em comparação com o mesmo período de 2020, estabilidade nas contribuições.

Os resgates, por sua vez, cresceram, totalizando pouco mais de R\$ 1,1 bilhão em 2021, 7,3% acima do valor dos primeiro sete meses de 2020.

## DANOS

Os seguros de danos apresentaram crescimento de 14,1% na arrecadação de prêmios em 2021, quando comparado ao mesmo período de 2020.

Foram movimentados R\$ 50,14 bilhões nos sete primeiros meses de 2021, face aos R\$ 43,94 bilhões do mesmo período em 2020.

## Sinistralidade em baixa

Os dados da Susep apontaram uma boa surpresa no ramo de pessoas, no qual, excluindo-se o VGBL, a sinistralidade média atingiu o patamar de 54,4% em julho de 2021, após pico de 61,4% em maio.

O seguro de vida em grupo contribuiu com a queda na sinistralidade, atingindo 91,4% em julho de 2021, abaixo do preocupante percentual de 94% observado no mês anterior.

Nos seguros de danos, em julho, a sinistralidade média apresentou crescimento em relação a junho, totalizando 59,7%.

No caso específico do seguro auto, a taxa média de sinistralidade ficou em 63,5% em julho, frente aos 59,8% observados em junho e 51,1% em julho do ano passado.

Segundo a Susep, no acumulado do ano, a sinistralidade dessa linha de negócio está em 58%.

# Novas regras realçam o papel do Corretor

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) flexibilizou as regras e critérios para contratação de seguros para automóveis. Desde o dia 1º de setembro, entrou em vigor a Circular 639/21, que passou a permitir a estruturação de coberturas parciais e a formatação de combos, abrangendo diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado, como furto, roubo, colisão, incêndio, entre outros.

O objetivo, segundo a Susep, é promover a inclusão e desenvolver o mercado, com produtos mais flexíveis e ajustados às necessidades do consumidor. Estima-se que nos próximos três meses novos produtos de seguro de automóveis sejam lançados no mercado.

A norma vale para novas apólices, ou seja, para clientes que fizerem um novo seguro que será disponibilizado pelas seguradoras no mercado.

Entre os pontos importantes da circular está a possibilidade de contratação do seguro de Responsabilidade Civil Facultativa em nome do condutor, sem a vinculação a um veículo específico. A medida, segundo a Susep, está alinhada a práticas internacionais e aumenta, por exemplo, o acesso a motoristas de aplicativos e condutores que já adotam o compartilhamento de automóveis, utilizam carros por assinatura ou alugados.

A Susep também abriu possibilidade de as seguradoras ofertarem produtos para atendimento exclusivo em rede referenciada, até então vedada para o segmento de automóveis.

Por meio da nova circular, as coberturas de casco no seguro de automóvel podem abranger, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado. Isso significa que o segurado poderá contratar cobertura apenas para casos de

roubo e furto – ou somente colisão – e ainda segurar exclusivamente partes do casco, além de combinar diferentes coberturas em uma mesma apólice. Essa flexibilidade tem como base o entendimento de que o consumidor pode ter interesse em fazer um seguro mais específico. Se ele tiver um veículo antigo, por exemplo, pode entender que não precisa de proteção contra furto e roubo, mas apenas colisão. Isso demandará a estruturação de novos produtos por parte das seguradoras.

Até então, os produtos eram muito parecidos e o poder de barganha do consumidor menor. Agora a acessibilidade ao seguro auto deverá aumentar no Brasil, estima especialistas do ramo. Pelo fato de que os clientes poderão adequar o produto às suas necessidade, o preço final pode ser mais barato nas novas apólices que serão lançadas pelas seguradoras.

O valor do seguro, no entanto, será proporcional às coberturas contratadas. Já o cliente que optar pela cobertura completa continuará pagando o valor integral. Uma das preocupações da Susep é que fique claro para o cliente quando um produto não incluir cobertura completa, se for o caso.

É nesse momento que a importância do corretor de seguros fica mais evidente, afirma o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. Segundo ele, os clientes de seguros vão precisar mais do que nunca da ajuda de um profissional especializado, que possa fornecer informações qualificadas e auxiliá-los a escolher a melhor opção de seguro para o seu carro.

“Tudo que precisa se especializar é bom para os profissionais de seguros. Os corretores precisarão entender com propriedade as novas regras de cada seguradora, para que possam traduzi-las de maneira correta para os seus clientes. Costumo dizer que o corretor não é um

# Parabéns, Corretor. Obrigado por ajudar a escrever a nossa história.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**

Uma homenagem da Bradesco Auto/RE, Bradesco Saúde e Bradesco Vida e Previdência, empresas do Grupo Bradesco Seguros.



**bradesco  
seguros**



33.055.146/0001-93

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

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000



**bradesco  
seguros**

mero despachante. Pelo contrário, é gerador de informação qualificada para as pessoas. Sua função na sociedade se mostra cada vez mais importante”.

Já para o consultor de seguros e coordenador de MBAs de seguros da Universidade Católica de Petrópolis, Sérgio Ricardo de Magalhães Souza, uma das flexibilizações mais interessantes propostas pela nova circular está relacionada à reparação de danos do veículo. Nesse caso, as seguradoras poderão oferecer duas alternativas: livre escolha de oficinas pelos segurados ou somente de oficinas integrantes de rede referenciada.

As seguradoras deverão manter em seu site a lista atualizada das oficinas de sua rede referenciada. Ainda sobre a reparação de danos, passa a ser admitido o uso de peças novas, originais ou não, nacionais ou importadas, desde que mantenham as especificações técnicas do fabricante, bem como de peças usadas, observadas as disposições da legislação específica que regula e disciplina a atividade de desmontagem de veículos automotores terrestres, nos termos de regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

## NÚMEROS

Hoje, em todo o Brasil, cerca de 30% da frota circulante de veículos possui algum tipo de

cobertura securitária. O mercado vem se recuperando gradativamente desde o início da pandemia. De janeiro a julho deste ano, o volume acumulado de prêmios soma R\$ 20,83 bilhões, uma expansão nominal de 6,6% em relação ao mesmo período de 2020.

As mudanças contempladas na Circular 639/21 foram precedidas de consulta pública. A revisão das normas traz uma série de contribuições para o desenvolvimento do Seguro Auto, com apoio da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Sindicatos de Seguradoras (SindSegs) e representantes da sociedade civil.

“Com normas mais flexíveis, fica aberto o caminho para ampliar a base de segurados, com produtos mais ajustados às necessidades do consumidor. Neste aspecto, o normativo traz benefícios significativos para o consumidor e para o mercado de seguros como um todo. O ambiente regulatório mais flexível está alinhado às melhores práticas internacionais envolvendo o Seguro Auto. A padronização de produtos deixa de ser a forma clássica de atuação das seguradoras. A Circular estimula a criação de novos produtos, com claro ganho de eficiência. O resultado é o aumento da competitividade e da inovação no segmento”, afirma Antonio Trindade, presidente da FenSeg.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.





**Orgulho  
define nossa  
parceria.**



12 de outubro  
Dia do Corretor de Seguros



# Aumento recorde na sinistralidade

O aumento expressivo das taxas médias de sinistralidade preocupa executivos das seguradoras e das administradoras de planos de saúde suplementar. Essa preocupação foi citada, inclusive, pelo presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), João Alceu, ao participar da abertura da “Conseguro 2021”, evento realizado pela CNseg entre os dias 27 de setembro e 1º de outubro.

Segundo ele, o aumento da sinistralidade é causado por fatores como a nova onda da pandemia e o avanço dos procedimentos eletivos, que ficaram represados apenas no segundo trimestre do ano passado, mas sobem desde o segundo semestre de 2020. “O resultado disso é que, no segundo trimestre de 2021, observamos grandes operadoras com quase toda sua receita do período destinada às despesas assistenciais, com a taxa de sinistralidade ao redor de 90%”, alertou Alceu, acrescentando ainda que esse percentual é “um recorde na história do setor”.

O presidente da FenaSaúde salientou ainda que o setor convive com outros graves riscos, como o choque de oferta de insumos e medicamentos e a possibilidade de atualização do marco regulatório, em análise no Congresso Nacional, se desviar do curso e, em vez de reduzir, “onerar as despesas das operadoras e, em consequência, os valores dos planos”.

No mesmo evento, o presidente da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), Paulo Roberto Rebello afirmou que a pandemia trouxe consequências econômicas e sociais significativas e de desdobramentos futuros incertos para o setor.

De acordo com Rebello, a saúde suplementar está enfrentando desafios estruturais, principalmente no que se refere ao processo de envelhecimento da população e à transição demográfica e epidemiológica, com prevalência das doenças crônicas não transmissíveis, “ao

lado do risco de novas doenças infecciosas, materializando danos significativos”.

## DADOS

Segundo a ANS, a saúde suplementar fechou agosto com 48,4 milhões de beneficiários. De acordo com a agência, foi mantida a estabilidade em relação a julho, com pequena variação, de 0,17%.

Considerando o tipo de contratação do plano e a faixa etária do beneficiário, foi apurado um avanço nos casos de beneficiários acima de 59 anos em todos os tipos de contratação no período de um ano.

A ANS apurou ainda leve aumento na taxa de ocupação de leitos para atendimento à Covid-19, em relação ao mês anterior, enquanto o atendimento a demais procedimentos segue estável desde fevereiro de 2021.

Houve ainda a redução no valor de inadimplência de planos com preço preestabelecido, também em relação ao mês anterior, assim como nos percentuais de inadimplência para planos individuais/familiares e para coletivos.

A ANS ressalta, porém, que os percentuais apurados estão próximos de seus patamares históricos.

A agência também registrou queda no número de reclamações relacionadas à Covid-19, feitas nos canais de atendimento.



# Captação líquida avançou 16,1% até julho

A previdência complementar aberta continua crescendo mesmo diante do cenário de instabilidade na economia brasileira. Os números são significativos. Segundo dados divulgados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), o mercado cresceu 16,1% de janeiro a julho de 2021, totalizando R\$ 21,3 bilhões em captação líquida, que indica a diferença entre os aportes realizados nos primeiros sete meses do ano, no valor de R\$ 78,5 bilhões, menos o total em resgates registrados, de R\$ 57,1 bilhões. Essas somas apresentam altas de 21% e 22,9%, respectivamente (percentuais comparados aos do mesmo período do ano anterior).

Na leitura “mensal”, ainda comparando os resultados a 2020, apenas em julho houve R\$ 12,9 bilhões em contribuições, contra R\$ 8 bilhões em retiradas - queda de 1,5% em captação bruta e aumento de 27,3% nos resgates da poupança de longo prazo.

A captação líquida do mês, da ordem de R\$ 4,9 bilhões, foi 28% menor.

Em reservas, o mercado atingiu, no final de julho, a histórica marca de R\$ 1,04 trilhão.

## LEVANTAMENTO

Esses números constam do levantamento mensal da Fenaprevi e incluem os planos das famílias VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) e os tradicionais de acumulação.

De acordo com a Federação, passado o auge da pandemia da Covid-19 e seus reflexos na economia do país, tudo indica que os consumidores vêm aportando de volta os recursos eventualmente utilizados para emergências. “Mais pessoas têm buscado os planos de previdência complementar,



sensibilizadas pelo momento de crise sanitária”, aponta a FenaPrevi, em nota.

## PRODUTOS

Ao longo dos sete meses de 2021, em termos de prêmios e contribuições, os planos VGBL representaram 92,3% da preferência dos poupadores, seguido pelo PGBL, com 6,9%; e demais modalidades, com 0,8%.

O formato predominante de contratação foi o plano individual (88,3%), depois aparece o plano coletivo (10,2%) e, por último, vem a adesão aos planos para menores (1,5%).

A Fenaprevi informa ainda, com dados da Susep, que os prêmios e contribuições acumulados estão distribuídos em 58% na região Sudeste, 18% na Sul e 12% na Nordeste.

Por fim, o Centro-oeste responde por 8% de representação e o Norte do país por 4%.

# Conseguero discute a proteção veicular

Realizada pela CNseg entre os dias 27 de setembro e 1º de outubro, a Conseguero 2021 discutiu, entre outros temas relevantes, a ameaça representada pelas associações de proteção veicular, principalmente para os consumidores.

Na ocasião, o presidente da Comissão de Automóvel da FenSeg, Walter Eduardo Pereira, disse que a flexibilização das normas para o seguro de automóveis, em vigor desde 1º de setembro, ajudará as seguradoras a criarem novos produtos, com potencial de concorrer com a proteção veicular.

Ele enfatizou também o papel dos corretores de seguro no esclarecimento aos consumidores sobre as características dos produtos que estão sendo adquiridos, “algo que não ocorre nas associações”.

Já o consultor jurídico da CNseg, Luiz Tavares, mediador do painel, assinalou que as associações de proteção veicular “são um fenômeno espalhado por todo o território nacional e que já se contam às centenas”.

Na visão dele, esse fenômeno “é um retrocesso”, pois modelo semelhante já foi usado pelas entidades de mutualidades. “Isso não foi adiante, em função dos mesmos problemas das atuais associações de proteção veicular: obrigações assumidas por pessoas físicas no lugar da transferência de riscos para sociedades estruturadas, falta de regras técnicas para amparo das garantias prometidas e de previsão de responsabilidade dos administradores”, listou.

Por sua vez, a gerente geral do Procon-PE, Danyelle Sena, informou que chegam muitos casos, aos órgãos de defesa dos consumidores, de clientes de associações de proteção veicular que não receberam suas indenizações.

Segundo ela, isso é particularmente delicado nesses tempos de pandemia, onde a renda das

pessoas foi reduzida e o impacto financeiro de um problema desses torna-se ainda maior.

Ainda mais enfático, o professor de Direito do Consumidor, Ricardo Morishita, explicou que os problemas gerados pela proteção veicular não se limitam à ilegalidade, envolvendo, também, graves prejuízos aos consumidores, muitas vezes, seduzidos pelos preços apresentados. “O risco é não receberem as indenizações em caso de sinistro”, observou.

Visão semelhante foi apresentada pelo coordenador geral da área de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência da Susep, Paulo Miller, segundo o qual a autarquia está “atenta ao problema”, já tendo entrado com diversas ações civis públicas contra essas associações.

Ele destacou, no entanto, que grande parte do crescimento das associações de proteção veicular se deve exatamente à dificuldades das seguradoras em atender a uma boa parcela dos proprietários de automóveis, gerada por regras e normas muito engessadas.

De acordo com Miller, essa é a razão pela qual a Susep publicou a Circular 639/21, que flexibiliza a regulação e permite que as seguradoras possam se tornar mais “competitivas” na disputa com essas associações que comercializam a proteção veicular.



# A VIDA MERECE TER A SEGURANÇA COMO PROTAGONISTA.

Além de comemorar o **Dia do Corretor de Seguros**, queremos agradecer aos Corretores parceiros da CAPEMISA por criarem capítulos de grandes histórias por todo o Brasil.

Leia o QR Code e descubra uma nova história para inspirar a sua!

**As Pessoas Seguras são mais Felizes.**



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



/Capemisa.Seguradora



/CapemisaSeguradora



/CapemisaSeguradora



/Capemisa\_Seguradora

# Representantes ganham mais espaço

A Susep pretende acabar com a limitação dos ramos de seguros em que o representante de seguros pode atuar e permitir que essa figura – que, segundo a autarquia, se assemelha aos “agentes”, comuns nos mercados europeus e dos EUA – atue também como estipulante de seguros, além de possibilitar a intermediação de contratos coletivos.

Essas mudanças constam da minuta de resolução do CNSP que a Susep colocou em consulta pública para regulamentar as operações das seguradoras realizadas por meio de representantes de seguros. As sugestões poderão ser enviadas para a autarquia até o dia 17 de outubro, através do email [copep.rj@susep.gov.br](mailto:copep.rj@susep.gov.br).

A futura norma também irá permitir que os representantes façam a intermediação de contratos de previdência complementar aberta. Além disso, a sua remuneração poderá ser calculada com base no resultado operacional.

O texto da minuta prevê ainda o enquadramento dos correspondentes de microsseguros como representantes de seguros.

## LIMITES

A futura resolução vai obrigar a seguradora a manter, em seu site, de forma acessível a todos os interessados, a relação atualizada de seus representantes de seguros, contendo, no mínimo, informações sobre razão social, nome fantasia, CNPJ, endereço da sede e canais de atendimento.

Os representantes de seguros não poderão cobrar dos proponentes, segurados, estipulantes ou beneficiários valores relativos ao produto de seguro, além daqueles determinados pela seguradora por sua atuação como representante de seguros; efetuar publicidade e promoção de produto de seguro sem prévia anuência da seguradora ou sem respeitar rigorosamente as condições

contratuais do produto e a regulamentação de práticas de conduta no que se refere ao relacionamento com o cliente; ou vincular compulsoriamente a contratação de seguro à aquisição de qualquer outro produto ou serviço por ele fornecido.

## VAREJISTAS

As organizações varejistas, para promover, ofertar ou distribuir produtos de seguro em nome de seguradora, deverão, obrigatoriamente, estabelecer contrato na condição de representante de seguros.

A Resolução vai classificar como “varejista” qualquer “organização que pratique as atividades de venda, revenda ou distribuição de mercadorias, novas ou usadas, em loja ou por outros meios, incluindo meios remotos, preponderantemente para o consumidor final, para consumo pessoal ou não comercial”.

As empresas somente serão consideradas como organizações varejistas enquanto estiverem no exercício de sua atividade fim, e não quando estiverem representando outras sociedades por força de contratos celebrados nos termos da legislação em vigor.

Além disso, os fabricantes, quando praticarem a atividade da venda direta ao consumidor final, equiparam-se às organizações varejistas.

Será vedado às organizações varejistas que atuem como representantes de seguros atuar na intermediação de produtos que contenham cobertura por sobrevivência; e apólices coletivas.

A oferta de seguros, inclusive por ocasião do pagamento das compras pelos consumidores, deve ser precedida de adequada orientação ao consumidor por meio de informações corretas, claras, precisas e ostensivas com relação ao produto comercializado, principalmente sobre o caráter facultativo de sua contratação e a possibilidade de cancelamento a qualquer tempo.

# GERAÇÃO, SAÚDE INTEGRAL

SulAmérica

Já ouviu falar da **Geração Saúde Integral**? Esta é uma geração que não tem a ver com idade, tem a ver com identidade. Pessoas com diferentes estilos de vida, mas com um ponto em comum: a preocupação com todas as suas saúdes.

**Você e seus clientes fazem parte desta geração.** Saúde não é uma coisa só. É corpo, mente e finanças conectados.

**Saúde é Integral: Física, Emocional e Financeira. E a SulAmérica é Geração Saúde Integral.**



Acesse o QR Code e descubra como está a sua Saúde Integral. **Indique para seus clientes e bons negócios**



Na hipótese de subestabelecimento a terceiros, total ou parcialmente, o representante de seguros será responsável por todos os atos e omissões dos subestabelecidos.

O contrato de representação poderá prever a prévia anuência da seguradora.

### **Norma trará a simplificação normativa**

Na exposição de motivos, a Susep destaca que a resolução trará “significativa simplificação e reorganização normativa”, inclusive com exclusão de dispositivos que já possuem tratamento em legislação ou regulamentação específica.

De acordo com a autarquia, essa proposta é resultado da análise efetuada no que se refere às normas relacionadas aos representantes de seguros, organizações varejistas e correspondentes de microsseguros, que atuam como “intermediários”.

Assim, a intenção é adotar uma mudança da abordagem regulatória com “regras menos prescritivas, ampliação de escopo de atuação e tratamento normativo conjunto” para intermediários que atuam como representantes de seguradoras, visando a simplificar a regulação e a um ambiente “favorável ao desenvolvimento de um mercado competitivo, transparente, inovador e com maior cobertura”.

A Susep explica ainda que a minuta atualiza a regulamentação específica aplicável aos representantes de seguros, a fim de ampliar seu escopo de atuação e “eliminar restrições injustificáveis, simplificar a regulamentação e dar tratamento normativo conjunto para intermediários que atuam como representantes de seguradoras”.

### **AGENTE**

A Susep frisa ainda que quando o intermediário atua principalmente em nome da seguradora e vende produtos para, e em nome de, uma ou mais seguradoras, ele é frequentemente referido como agente.

Nesse contexto, a autarquia admite que o escopo da revisão normativa de que trata o

presente processo é somente o intermediário que atua em nome da seguradora, “equivalente ao conceito de agente”.

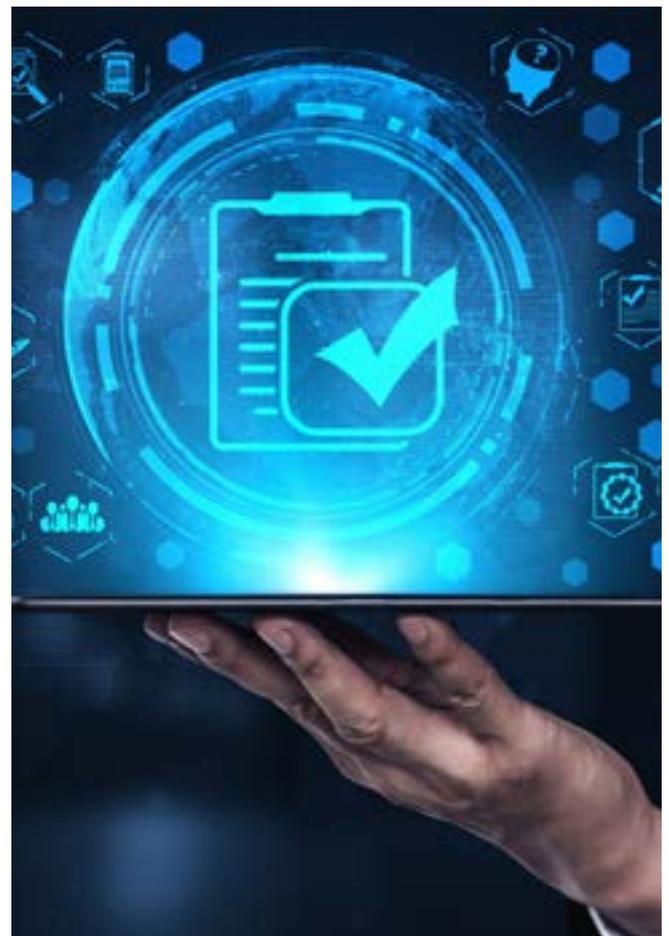
A Susep cita ainda o Código Civil, segundo o qual os agentes autorizados do segurador presumem-se seus representantes para todos os atos relativos aos contratos que agenciarem. O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos.

### **MICROSSEGURO**

Será fixado prazo de 180 dias para que os correspondentes de microsseguro alterem seus contratos junto às seguradoras e microsseguradoras e, assim, se enquadrem na condição de representantes de seguros.

Será proibida a formalização de contrato entre pessoas jurídicas na condição de correspondente de microsseguro e seguradoras.

A Susep, se necessário, editará regulamentação complementar.





Todos os dias  
você transforma  
sonhos em realidade,  
levando **segurança**  
**e proteção financeira**  
**para as pessoas.**

Manter a família protegida, garantir a faculdade dos filhos ou ter uma aposentadoria tranquila viram realidade através de você. Seu papel é fundamental na condução dos clientes, para alcançarem tranquilidade financeira e um futuro com mais qualidade de vida.

**Parabéns pelo seu dia e muito obrigada pela parceria!** Estaremos sempre com você para realizar ainda mais sonhos.

**12/10 - Dia do Corretor de Seguros**

[icatu.com.br/corretor](https://www.icatu.com.br/corretor)

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

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

**ICATU**  
Vida. Pra toda vida.

# Sicoob Coopvale oferece vantagens para os corretores

Corretores de Seguros e empresas do ramo que desejam se associar ao Sicoob Coopvale terão condições especiais para isso até o dia 31 de outubro. A Cooperativa de Crédito, que desde o dia 1º de fevereiro deste ano se fundiu a Credicor RJ, dando origem a uma instituição robusta com quase sete mil associados em todo o país, lançou uma promoção na qual o futuro associado poderá depositar R\$ 50, R\$ 100 ou R\$ 150 na própria conta capital em troca de um bônus de até 8.000 pontos Coopera. Esses pontos podem ser convertidos em produtos contemplados no shopping virtual ou em serviços da cooperativa, como crédito na fatura do cartão ou aportes na previdência.

Ao se associar, o Corretor adquire cotas da cooperativa, cujo valor é depositado na conta capital do associado, que nada mais é do que uma conta individual, aberta no nome do profissional; os valores depositados podem ser resgatados, seguindo as regras do Estatuto Social do Sicoob Coopvale, caso o Cooperado opte por se desligar da Cooperativa.

A promoção de outubro dá direito a cartão de crédito Sicoobcard, com limite de R\$ 500 e isenção da anuidade por 12 meses; e cheque especial no mesmo valor, que pode ser majorado de acordo com o perfil do Cooperado. Para conhecer as condições, acesse: <https://conteudo.sicoobrio.com.br/sicoob-coopvale-connection>.

Segundo o presidente do Sicoob Coopvale, Angelo Galatoli, a nova promoção reforça o potencial da instituição financeira cooperativa que mais cresce no Brasil. “No final de 2020, o Sistema Cooperativo Sicoob tornou-se o segundo maior player no atendimento físico do mercado financeiro, segundo dados do Banco Central do Brasil. Atualmente, possui 360 cooperativas filiadas somando 3.563 pontos de atendimento. O Sistema Cooperativista permanece atrás apenas do Banco do Brasil, afirma Galatoli.

Ele diz que o Sicoob não deixa nada a dever a outros bancos em termos de oferta. Todas

as soluções encontradas nas instituições financeiras tradicionais, como cartões, linhas de crédito, previdência, opções de investimentos, seguros, consórcios e outros produtos para pessoas físicas e jurídicas estão no portfólio da cooperativa.

A principal diferença do Sicoob é que no cooperativismo o cliente é chamado de cooperado. “Essa mudança não se reflete apenas no nome, mas também no atendimento personalizado. Além de o Cooperado ser um cliente, é também dono da cooperativa, pois cada um tem direito a cotas capitais que compõem o capital social da instituição”, detalha o Presidente da Cooperativa.

Sendo assim, os associados acompanham as decisões administrativas nas Assembleias Gerais e participam da divisão das sobras (lucro da cooperativa). “A palavra lucro não é utilizada porque o movimento cooperativista não possui fins lucrativos, por isso a cooperativa compartilha os resultados alcançados com seus cooperados. Dessa forma, os resultados financeiros são para manter e expandir as atividades da cooperativa, assim como para o desenvolvimento social e econômico da comunidade”, complementa.

## TECNOLOGIA

O Sicoob também mantém investimentos expressivos em tecnologia e inovação, buscando melhorar a experiência dos cooperados que preferem o relacionamento digital. Na pandemia, foram desenvolvidas soluções de reconhecimento facial – evitando o deslocamento de associados –, pagamentos por aproximação e um processo de filiação totalmente digital, por meio do App Sicoob, entre outras novidades. Os interessados em ingressar no quadro da cooperativa de crédito têm a opção de fazer isso na palma da mão: basta acessar pelo celular ou tablet o aplicativo Sicoob, disponível na Apple Store e na Google Play Store.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.

# Pandemia: mercado pagou R\$ 4,6 bilhões em indenizações



Jorge Pohlmann Nasser

O mercado de seguros já pagou, no Brasil, cerca de R\$ 4,6 bilhões em um total de 90 mil indenizações por mortes decorrentes da pandemia. Os dados foram revelados pelo presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Jorge Pohlmann Nasser, durante o 8º Encontro Anual do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG), no dia 23 de setembro.

Segundo ele, esses números não levam em conta os resgates de reservas de planos de previdência complementar. “A pandemia realçou a importância dos seguros como rede de proteção social e instrumento fundamental para o desenvolvimento econômico do País”, enfatizou o executivo.

Ele destacou ainda que as indenizações foram pagas mesmo nos casos em que havia a exclusão de cobertura nas condições contratuais. “Costumo dizer que somos agentes de transformação do meio social em que vivemos e conseguimos atender a tempo e a hora as demandas de nossos segurados”, acrescentou Nasser.

Para o executivo, desde o início da pandemia, em março de 2020, o mercado de seguros vem se mobilizando para reduzir o impacto das perdas, respondendo bem aos desafios trazidos pela Covid-19 e atendendo às necessidades dos clientes, cumprindo, assim, importante papel nesse momento inédito da história.

Especificamente sobre a atuação dos Corretores de Seguros, ele comentou que deixou de existir “aquela figura de vendedor do passado”.

Para ele, o Corretor não vai desaparecer, mas terá que investir no aperfeiçoamento profissional e conhecer bem as necessidades do consumidor para ofertar um serviço que agregue valor a ele. “Vejo o Corretor de Seguros, hoje, muito mais como um consultor de benefícios que aponta as melhores opções de proteção e investimentos aos consumidores. A tecnologia veio para ficar. Mas, não substituirá o relacionamento de confiança que há entre Corretor e cliente”, concluiu.

## Tecnologia não reduz custos na saúde

A saúde é o único setor em que a adoção de tecnologia significa aumento de custos. Como, então, financiar o custo da saúde em paralelo à adoção de novas tecnologias? O questionamento foi feito pela diretora Executiva da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Vera Valente, durante o painel “O desafio do acesso à inovação em saúde”, na Conseguo 2021, evento realizado pela CNseg, entre 27 de setembro e 1º de outubro.

Segundo Vera Valente, o papel das inovações e os mecanismos de precificação e financiamento compõem o debate mais atual em todos os sistemas de saúde.

Nesse contexto, ela citou o risco de derrubada do veto ao Projeto de Lei 6.330/19, que prevê a ampliação do acesso a tratamentos antineoplásicos domiciliares de uso oral para os beneficiários de planos de saúde.

Vera Valente avalia que essa mudança abriria espaço para o gasto excessivo com medicamentos sem comprovação de custo-efetividade. Caso o veto seja derrubado, haverá impacto direto sobre os reajustes dos planos de saúde.

### **MAG lança nova edição de campanha**

A MAG Seguros lançou, no dia 17 de setembro, a sua última campanha quadrimestral de 2021: a “Arrebenta”, que premiará corretores parceiros e lideranças comerciais.

Para os Corretores parceiros da MAG Seguros, a premiação é a participação no congresso anual do Million Dollar Round Table (MDRT), em 2022. Esse é considerado o maior encontro mundial de corretores do mercado segurador, com a participação de profissionais de 72 países.

Esta, sem dúvida, é uma grande oportunidade para aprender e se desenvolver com os melhores do segmento financeiro mundial. O evento irá acontecer na cidade americana de Boston, conhecida como a capital da cultura americana por abrigar a universidade de Harvard e o MIT.

“Posso dizer que parte do sucesso da MAG Seguros e de muitos dos nossos corretores parceiros está associado ao aprendizado adquirido durante o MDRT. Afinal, essa é uma grande oportunidade de estar entre os melhores do mundo, ouvir palestras sobre questões inerentes ao nosso mercado e trocar boas práticas”, comenta o diretor Comercial da MAG Seguros, Osmar Navarini.

Para se tornar um corretor parceiro da MAG Seguros, basta enviar um e-mail para [sejaparcero@mag.com.br](mailto:sejaparcero@mag.com.br).

### **Programa da SulAmérica cresce 377%**

A SulAmérica registrou, desde o início da pandemia, um aumento de 377% no número de beneficiários atendidos no “Única Mente”, programa de apoio a saúde emocional.

As principais questões identificadas entre as pessoas que procuraram atendimento nesse período foram ansiedade generalizada (14,96%), transtorno misto ansioso e depressivo (13,18%), transtorno ansioso (10,24%) e episódio depressivo moderado ou leve (8,19%).

O número total de consultas também teve aumento significativo. Durante todo o ano de 2020, foram realizadas 6.120 consultas pelo programa com psiquiatras e psicólogos. Em 2021, até a 1ª quinzena de agosto, já foram 8.816 atendimentos.

O “Única Mente” oferece apoio profissional com uma jornada de acompanhamento elaborada a partir de um plano personalizado.

### **Lojas da Qualicorp atende Corretores e clientes**

A Qualicorp está ampliando seus canais de venda e de atendimento aos Corretores parceiros e clientes com o lançamento de sua rede de lojas físicas, a Qualistore.

O espaço oferecerá todo suporte necessário para os consumidores que precisarem esclarecer dúvidas ou até mesmo alterar seu plano. Os Corretores parceiros, da categoria “Imbatíveis”, poderão também usar as lojas para relacionamento com os Clientes.

As primeiras oito unidades estão localizadas em shoppings do Rio de Janeiro e de São Paulo. “A Quali tem um propósito claro: democratizar o acesso aos planos de saúde para milhões de brasileiros. Oferecemos os produtos de mais de 100 operadoras parceiras em todo o Brasil”, diz Bruno Blatt, CEO da Qualicorp.

No Rio de Janeiro, as lojas da Qualistore estão situadas no Norte Shopping, Plaza Niterói, Carioca Shopping e Botafogo Praia Shopping.



# CVG-RJ: “Destaques do Ano” e posse da diretoria



O CVG-RJ promoveu, dia 28 de setembro, a premiação dos “Destaques do Ano” que receberam o troféu “Oscar do Seguro”. Na mesma ocasião, foi empossada a diretoria, comandada pelo presidente reeleito, Octávio Perissé, que destacou, em seu discurso, o impulso que as tecnologias trouxeram pra o mercado ao longo da pandemia. “As novas tecnologias chegaram para ficar. E o corretor será fortalecido, esclarecendo pontos importantes dos contratos e produtos de seguros”, enfatizou.

Coube ao secretário do Conselho Consultivo do CVG-RJ, Ademir Marins, dar posse à diretoria. Marins, que é diretor do Sincor-RJ, lamentou as perdas para a pandemia e prestou homenagem ao fundador e primeiro presidente do CVG-RJ, Minas Mardirossian, e a Danilo Sobreira, que também foi presidente do Conselho. “Duas perdas irreparáveis de profissionais exemplares, além dos caros Delmar Pereira da Silva, Dario Medeiros, do conselheiro e ex-presidente Antônio Ribeiro, e do grande companheiro Renato Rocha e de outros profissionais do mercado.”, assinalou.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, assim como outras lideranças do setor, gravou um vídeo parabenizando a diretoria empossada e os vencedores do “Oscar do Seguro”.

## DIRETORIA

Veja a composição da diretoria para o Biênio 2021-2023:

Diretoria Executiva: Octávio Colbert Perissé, presidente; Enio Miraglia, vice-presidente; Edson Calheiros, diretor de Seguros; Wellington Costa, diretor Social; e Gilberto Villela, diretor Financeiro.

Diretores adjuntos: Tatiana Antoniazzi; Sonia Marra; Paulo Galindo; Rogério Soucasaux e Vinícius Brandão.

Conselho Consultivo: Lúcio Marques (presidente) e Ademir Marins (secretário).

O Conselho Fiscal será presidido por Ronaldo Marques (Icatu).

## PREMIADOS

Após a posse da diretoria, foram anunciados os seguintes “Destaques do Ano”:

- Seguradora – Capemisa;
- Mulher de Seguro - Patrícia Chacon, CEO da Liberty;
- Homem de Seguros - Luciano Snel, CEO da Icatu;
- Profissional - Ester Teixeira, superintendente Comercial da SulAmérica;
- Profissional de Seguradora/Operadora/Assessoria - Marcos Silva, diretor Comercial da Porto Seguro;
- Seguradora Saúde – SulAmérica;
- Produto – Multivida, da MBM;
- Seguro Vida - MAG;
- Campanha de Marketing - Bradesco; e
- Corretora de Seguro - Segna Consultoria em Seguros.

### **FenaPrevi: seguro é uma rede de proteção social**

“A pandemia realçou a importância do seguro como uma rede de proteção social e instrumento fundamental para o desenvolvimento econômico do País”. A afirmação foi feita pelo presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Jorge Pohlmann Nasser, no 8º Encontro Anual do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG), realizado no dia 23 de setembro. “As seguradoras se sensibilizaram, os Corretores se reinventaram e se adaptaram ao digital para se aproximarem mais dos clientes. Infelizmente, aprendemos pela dor”, acrescentou.

Segundo Nasser, o mercado e, particularmente, os Corretores de Seguros, atuam como agentes de transformação do meio social, conseguindo “atender a tempo e a hora as demandas dos segurados”.

Nesse contexto, ele enfatizou a relevância do papel que cabe ao Corretor de Seguro como formador de poupança de médio e longo prazos. “O seguro de vida pode suprir a ausência do patrimônio. Com a pandemia, as pessoas se

atentaram para a necessidade dessa proteção”, constatou.

De acordo com o presidente da FenaPrevi, somente no primeiro semestre deste ano, os seguros de pessoas cresceram 24,3% sobre o mesmo período de 2020.

Para o executivo, desde o início da pandemia, em março de 2020, o mercado se mobilizou para responder aos desafios trazidos pela Covid-19 e atender às necessidades dos clientes, cumprindo importante papel nesse momento inédito da história.

Dessa forma, apesar da exclusão de cobertura para os casos de pandemia, prevista nos contratos, o mercado pagou R\$ 4,6 bilhões e contabilizou cerca de 90 mil indenizações decorrentes de mortes por Covid, sem considerar os resgates de reservas de planos de previdência.

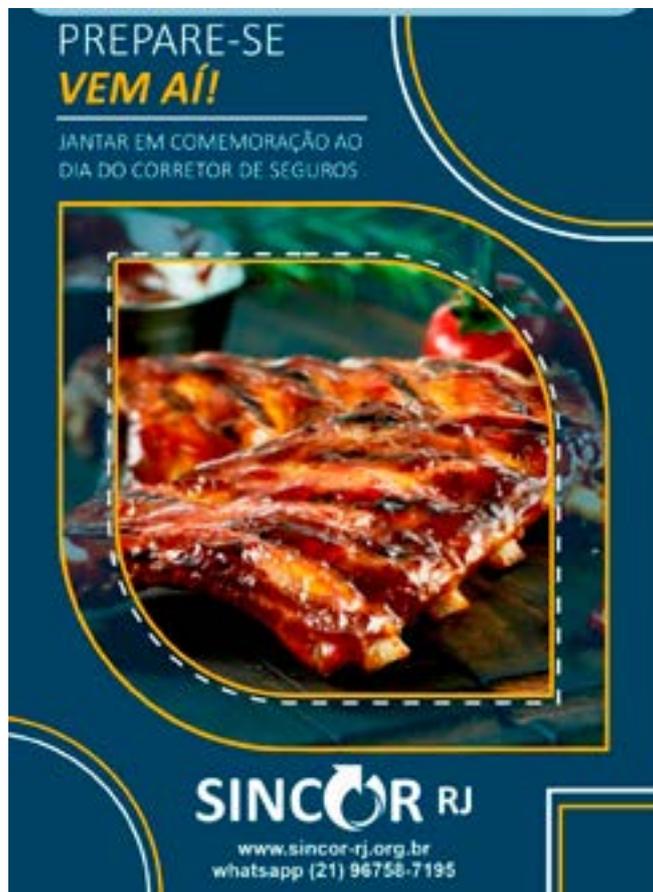
Para ele, não há dúvidas de que os impactos da pandemia foram profundos e atingiram todo ecossistema econômico do País. “Mais uma vez nós demonstramos que somos resilientes. Endereçamos nosso olhar para os novos tempos. Para muitos a pandemia foi motivo de recomeço, mas para a indústria de seguros significou a continuidade de uma série de avanços que já vinham sendo implementadas a fim de modernizar o setor e prepará-lo para a devida proteção social dos brasileiros”, observou.

## DESAFIOS

Na opinião de Nasser, diante desse cenário, surgem como grandes desafios para o mercado, o avanço da educação securitária e financeira para que haja maior conscientização da população quanto à necessidade da proteção contra riscos diversos. “Sou otimista quanto ao nosso papel na sociedade. Precisamos desenvolver novos produtos, processos, ferramentas e formas de relacionamento para atender às demandas do consumidor. O mercado será do tamanho da necessidade que tivermos de entender e gerar valor aos clientes”, comentou.

Já com relação aos corretores de seguros, ele ressaltou que “aquele vendedor do passado deixou de existir”, mas não há risco de a categoria desaparecer. “Mas, o Corretor precisa se aperfeiçoar”, sugeriu.

# Dia do Corretor: jantar vai até a sua casa



Pelo segundo ano consecutivo, a diretoria do Sincor-RJ prepara uma comemoração especial para o “Dia do Corretor de Seguros”. Dessa forma, a exemplo do que já ocorreu em outubro de 2020, o tradicional jantar oferecido todos os anos voltará a ir até a casa do Corretor de Seguros do Rio de Janeiro. “Cada Corretor de Seguros poderá escolher qual o prato irá saborear para comemorar a data. Vamos enviar, em breve, um crédito pelo Ifood que permitirá a ele ou ela encomendar o seu jantar preferido. Se você não pode ir até o jantar, nós asseguramos que o jantar vá até você, Corretor”, explica o diretor Administrativo e Financeiro do Sindicato, Jorge Mariano Leite.

Além disso, mais uma vez, o Sincor-RJ irá veicular uma homenagem especial aos

Corretores de Seguros do estado na tradicional emissora de rádio Antena 1. Mariano adianta que serão várias mensagens ao longo do mês de outubro, todas destacando a importância do papel exercido pela categoria para garantir a necessária proteção da sociedade brasileira, especialmente neste momento de pandemia, e a parabenizando pelo “Dia do Corretor de Seguros”.

Outro destaque da comemoração é a live que será transmitida ao vivo pelo canal do Sincor-RJ, ainda sem data confirmada, no YouTube, na qual os presidentes do Sindicato, Henrique Brandão, e de grandes seguradoras irão saudar os Corretores de Seguros. No fim da live, como já é tradicional, será apresentado ainda um show de uma grande banda, que vai animar a noite e o jantar comemorativo dos Corretores de Seguros do estado do Rio de Janeiro.

## VALOR

As novidades não param por aí. Segundo Jorge Mariano, este ano, o voucher, ou crédito, disponibilizado para os Corretores de Seguros será de R\$ 200,00, valor 33% maior que o oferecido em outubro do ano passado, da ordem de R\$ 150,00.

Terão direito a esse valor todos os Corretores de Seguros associados que estejam em dia com os seus compromissos com a entidade.

Dessa forma, neste cenário em que a categoria, assim como toda a sociedade, ainda enfrenta as duras consequências da pandemia, a diretoria do Sincor-RJ se movimentou para oferecer um pouco de descontração e prazer para o profissional e seus familiares.

Parabéns a todos os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro e de todo o Brasil!

## Fique atento para não ser excluído do Simples

As empresas Corretoras de Seguros que aderiram ao Simples Nacional e que estão com impostos em atrasos serão excluídas do sistema a partir do dia 1º de janeiro do próximo ano, caso não acertem seus débitos.

Segundo matéria publicada no portal [www.contabeis.com.br](http://www.contabeis.com.br) e repercutida no CQCS, a Receita Federal está enviando notificações para as empresas que se encontram nessa situação. Mas, ainda que não tenham recebido qualquer comunicado, os sócios das Corretoras de Seguros com débitos, devem providenciar o pagamento desses tributos o quanto antes.

### PASSO A PASSO

O recomendável é acessar o site do Simples ou o e-CAC e conferir no sistema se consta o aviso da dívida, enviado por meio do Termo de Exclusão (TE).

Caso haja, o sócio responsável pela Corretora em débito deve fazer o login e clicar na opção "Acesse sua Caixa Postal", o link "Termo de Exclusão" e o "Relatório de Pendências", que estarão disponíveis para serem baixados e conferidos.

A Receita informou ainda que todo o processo de regularização é feito por meio remoto, ou seja, o Corretor de Seguros não terá que comparecer em qualquer unidade física do órgão.

O pagamento dos débitos pode ser feitos à vista ou ser parcelado.

O parcelamento pode ser solicitado no sistema do Simples ou no site da Receita.

No Simples clique em "Simples Serviços", depois em "Todos os Serviços" e "Parcelamento - Simples Nacional".

No portal da Receita, acesse "Pagamentos e parcelamentos" e depois "Parcelamento - Simples Nacional".

Para quitar à vista, imprima o DAS no site do Simples ou pelo e-CAC.

Há ainda a possibilidade de se recorrer à "compensação", nos casos de Corretoras de Seguros que eventualmente tenham valores a ser restituídos pela Receita Federal e que optem por utilizar esse crédito para abater seu tributo.

A compensação deve ser feita pelo portal do Simples. No site, clique em "Simples Serviços", depois em "Todos os Serviços" e "Compensação a Pedido".

### PRAZOS

Ainda de acordo com a Receita, após o recebimento do TE, o contribuinte terá 45 dias para abrir a notificação e, depois, mais 30 dias para efetuar o pagamento.

Caso a notificação não seja aberta dentro do prazo, a Corretora de Seguros já poderá constar da lista de exclusão do Simples.

De acordo com a Receita, mais de 440 mil empresas brasileiras estão com impostos em atraso no Simples Nacional, com dívidas que já ultrapassaram a marca de R\$ 35 bilhões.

### O Sindicato conta com você

O Sincor-RJ tem uma mensagem importante para vocês, associados e associadas. Para continuar sendo forte e representativo, o Sindicato precisa de sua ajuda.

Então, reafirme o seu compromisso com o Sincor-RJ, pagando em dia a mensalidade associativa, que vence todo dia 15.

A sua contribuição é indispensável para que possamos continuar lutando por melhorias para a categoria e, assim, alcançar todos os objetivos e metas neste período de pandemia.

# ICP-Brasil celebra 20 anos com recorde de Certificados

Em 24 de agosto, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira, a ICP-Brasil, celebrou 20 anos de uma história de sucesso. Criada em 2001 para garantir a autenticidade, a integridade e a validade jurídica de documentos, aplicações e transações eletrônicas, a Infraestrutura renovou-se continuamente para manter-se à frente das inovações tecnológicas. Exemplos disso foram a implementação, nos últimos anos, dos sistemas de gerenciamento eletrônico de documentos (GED), do sistema biométrico e da videoconferência, antes de se tornarem práticas comuns nos negócios.

As celebrações não pararam por aí no mercado de Certificação Digital! Agosto também trouxe o recorde de número de certificados emitidos em um mês, atingindo quase 700 mil emissões. O total de certificados emitidos ficou em 697.552, destacando o período como o 15º mês consecutivo de superação de emissões em relação ao mesmo mês do ano anterior, de acordo com informações divulgadas pelo Instituto Nacional de Tecnologia da Informação – ITI.

## Segurança e confiabilidade

Os excelentes resultados e recordes alcançados são ótimas notícias, mas também refletem que a importância e a necessidade de uma infraestrutura de segurança e confiabilidade, que garante a autenticidade, integridade e autoria de documentos e transações eletrônicas são ainda maiores em um cenário em que inúmeros serviços e interações tiveram de ser migrados para o meio digital às pressas, diante do cenário de pandemia que se iniciou em 2020. Vimos que a consequência dessa transformação

digital foi o aumento no número de vazamentos de dados e de ataques cibernéticos a bases de dados e sistemas eletrônicos.

O sucesso da ICP-Brasil está mais do que comprovado, assim como sua importância para empresários, profissionais liberais, empresas e infraestruturas essenciais para o funcionamento do país, que contam com a ICP-Brasil para simplificar processos com segurança, tendo a Certificação Digital como um dos pilares de governança da segurança da informação.

Hoje, são mais de 10 milhões de certificados ativos, que possibilitam a cidadãos e empresas realizar transações eletrônicas seguras, emitir Notas Fiscais Eletrônicas (NF-e), se relacionar com órgãos governamentais e assinar documentos eletrônicos com validade jurídica. Outros exemplos são os sistemas de Processo Judicial eletrônico do Sistema Judiciário, Prontuários Médicos Eletrônicos, no Sistema Financeiro, o Sistema de Pagamentos Brasileiro, o BacenJud e, mais recentemente, o Open Banking. Além do Sistema Tributário e as aplicações da Receita Federal, em declarações como o e-Social, o SPED, a ECF e ECD.

Nesses 20 anos, a Certificação Digital também serviu como multiplicador de receita para Corretores de Seguros que adicionaram o atendimento aos clientes da Certificação Digital entre o seu rol de produtos, oferecendo aos clientes a proteção no mundo digital.

Avante, ICP-Brasil!

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

**ACSINCORRIO**

 **CERTISIGN**  
A sua identidade na rede

Entre em contato conosco:  
[www.acsincorrio.com.br](http://www.acsincorrio.com.br)  
[contato@acsincorrio.com.br](mailto:contato@acsincorrio.com.br)  
11 2305-6641 | 11 2305-6651

**ACSINCORRIO**

# Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD (Lei 13.709/2018), o que é?



Augusto Coelho Cardoso

A LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) foi criada para garantir a proteção e segurança de dados pessoais e sensíveis nas seguintes hipóteses (I) quando houver tratamento de dados pessoais no Brasil; (II) tratamento de dados pessoais com o objetivo de oferecer ou fornecer bens e serviços a pessoas físicas ou jurídicas no Brasil e; (III) coleta de dados pessoais em território brasileiro.

É preciso esclarecer que a LGPD vai ao encontro de outras iniciativas semelhantes, mais precisamente da União Europeia que já possui a sua regulamentação de tratamento de dados com a - *General Data Protection Regulation* - GDPR, que tem o objetivo de garantir aos cidadãos da União Europeia o controle sobre os seus dados pessoais e, ao mesmo tempo, estabelecer regras estritas e específicas para todos aqueles que armazenam e processam esses dados em qualquer lugar do mundo. Há também na GDPR normal relacionada à livre circulação de dados pessoais de pessoas físicas e jurídicas dentro e fora da União Europeia, o que faz com que as pessoas passem a ter cada vez mais conhecimento sobre os seus dados podendo: compreender como as empresas usam os seus dados pessoais com o enfoque em vendas e em marketing, conhecer os direitos que possuem sobre os seus dados pessoais, além de uma maior preocupação e atenção com a segurança desses dados.

Em um mundo cada vez mais globalizado e integrado, com negócios e informações ocorrendo em tempo real, o tratamento dispensado aos dados trocados merece cada vez mais atenção e cuidado.

Nesse sentido, a LGPD possui como principal objetivo o tratamento de dados pessoais, a proteção da privacidade, a liberdade e o acesso à informação. É importante definir quais são as pessoas que estão ou devem se submeter à LGPD? A resposta não poderia ser outra: todas as pessoas, físicas ou jurídicas, públicas ou privadas, que de alguma forma tratem de dados de terceiros no território brasileiro.

Outro questionamento que se deve fazer está relacionado ao objeto da Lei Geral de Proteção de Dados, ou seja, dados pessoais, aqueles que, reunidos, possam ou permitam identificar determinada pessoa, física ou jurídica.

Muito além dos dados pessoais, de seu tratamento, de quais pessoas devem se submeter à LGPD etc... a lei instituiu uma série de princípios, ou seja, diretrizes fundamentais e imprescindíveis à proteção de dados: Princípio da boa-fé; Princípio da finalidade; Princípio da adequação; Princípio da necessidade; Princípio do livre acesso; Princípio da qualidade dos dados; Princípio da transparência; Princípio da segurança; Princípio da prevenção; Princípio da não discriminação e Princípio da responsabilização e prestação de contas.

Esses princípios são qualificados como "fundamentais" dentro da LGPD, porquanto constituem o alicerce, a base, o suporte do arcabouço legal e constitucional do nosso ordenamento jurídico.

Augusto Coelho Cardoso é advogado, consultor jurídico do SINCOR- RJ, com MBA em Seguros e Resseguros pela Escola de Negócios e Seguros (ENS) e Comércio Exterior e Gestão de Negócios Internacionais pela Fundação Getúlio Vargas (FGV/ RJ).

E-mail de contato: [augustocardosoadv@sincor-rj.org.br](mailto:augustocardosoadv@sincor-rj.org.br).

# #vamojunto

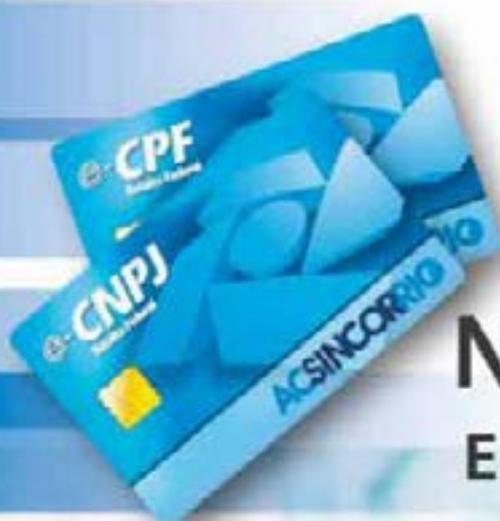
PRIMA

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**