



Revista Previdência & Seguros



ANO 83 • Nº 690 • MAIO/JUNHO DE 2023

SINCOR-RJ

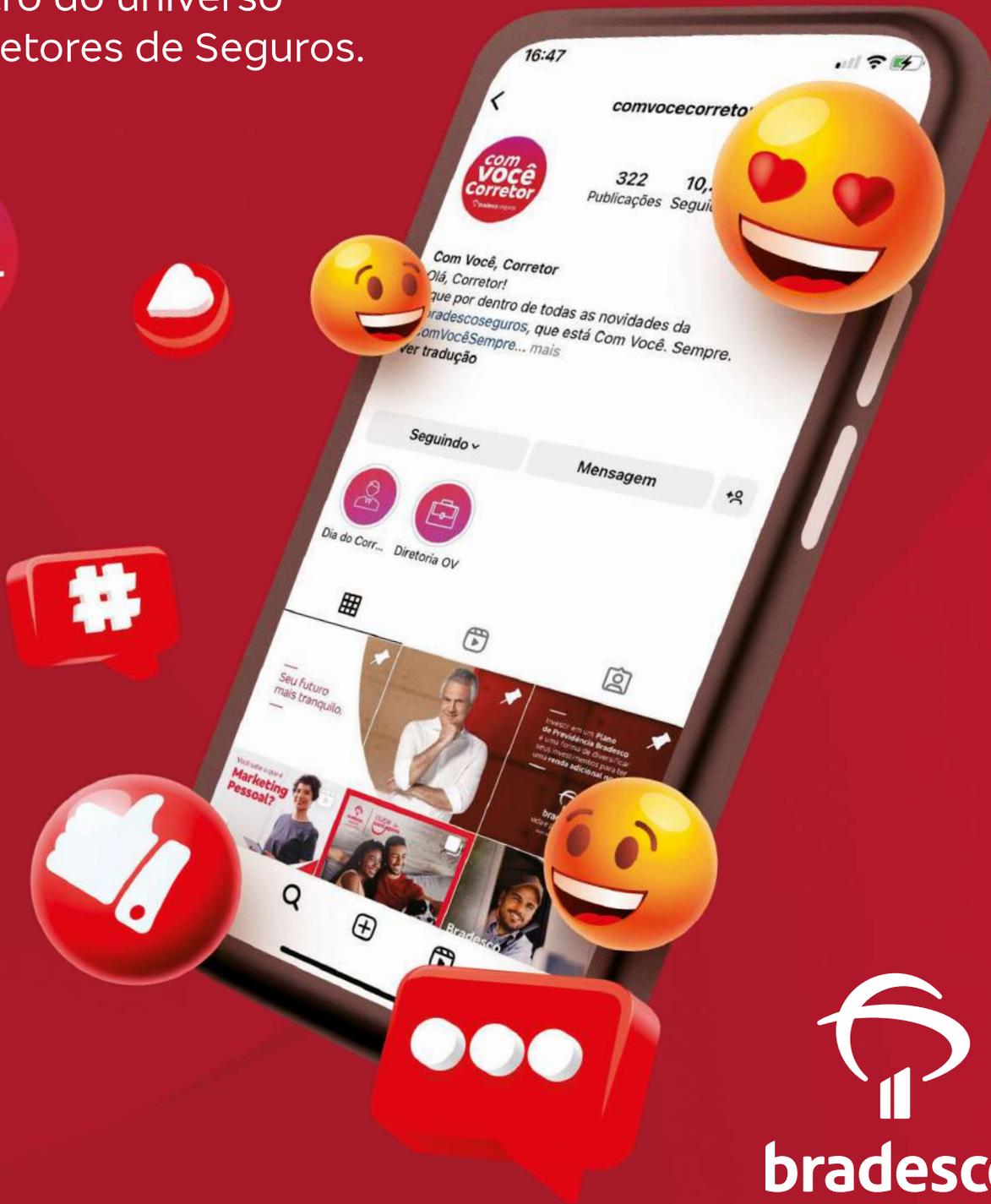
Corretor deve atualizar seus dados na Susep



Entrevista:
Manoel Peres, da
FenaSaúde, sugere
planos regionais
e flexibilização
de normas

Siga o @comvocecorretor

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



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

1º Membro: 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
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

Aldo Rodrigues de Araújo

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

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

Redação

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

Nesta edição

CAPA

14

Na matéria de capa desta edição, destacamos que, a partir de agora, o Sistema de Registro de Corretores de Seguros da Susep somente poderá ser acessado por profissionais cadastrados no gov.br, nível ouro. “Este nível, é que traz mais segurança”, explica o consultor Affonso d'Anzicourt. Ele alerta que o Corretor de Seguros que ainda não se cadastrou no portal gov.br, deve fazê-lo o mais rápido possível, pois está ocorrendo suspensão de atividade por parte da Susep por falta de informações ou de atualização da documentação.

Já a Susep informa que matriz da Corretora de Seguros deve ser registrada na autarquia, não sendo permitido o registro de filiais “até o momento”, conforme estabelece o “Manual de Registro de Corretor”.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o presidente da FenaSaúde, Manoel Peres, afirma que o Corretor de Seguros é “um elo de suma importância para os planos e seguros de saúde”, podendo contribuir, inclusive, no combate às fraudes. Ele também defendeu a regionalização dos planos para facilitar o acesso da população à saúde privada e a maior flexibilização das normas de elaboração de produtos.

EVENTOS

22

O Sincor-RJ promoveu uma série de eventos em maio e junho. Destaque para a comemoração do “Dias das Mães”, em almoço que reuniu mais de 200 pessoas na tradicional churrascaria Fogo de Chão, na Zona Sul do Rio de Janeiro.

NOTAS

26

As associações de proteção veicular não cumprem as leis do Código de Defesa do Consumidor. A afirmação foi feita pelo diretor Geral do Procon-DF, Marcelo Nascimento, durante o webinar, realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

ESPAÇO DO CORRETOR

31

O Sincor-RJ conseguiu obter condições especiais para a contratação de novo plano de saúde coletivo por adesão pelos associados e seus familiares. O Sindicato também vai disponibilizar ônibus gratuito para associados inscrito no Conec, em São Paulo.

Veja as novidades desta edição da nossa revista



Foto: Mirian Fichtner

O Sincor-RJ vê com apreensão alguns sérios problemas que vêm sendo registrados no mercado e que impactam diretamente a rotina dos Corretores de Seguros, afetando, em linhas gerais, os consumidores. Há uma preocupação especial com a situação atual na saúde suplementar, que enfrenta alta sinistralidade além de normas que colocam em risco até mesmo a sobrevivência do segmento.

Esse, inclusive, é o tema da entrevista exclusiva com o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Manoel Peres, que publicamos nesta edição da revista Previdência & Seguros.

Nessa conversa, Peres lista algumas propostas que vêm ao encontro do que os Corretores de Seguros já defendem há algum tempo: a regionalização dos produtos, que trariam valores mais justos e permitiriam que mais pessoas tenham acesso à saúde privada; a manutenção da natureza taxativa do rol da ANS;

o aprimoramento do processo de incorporação de novas tecnologias; e a promoção do uso consciente do plano de saúde.

Outro tema destacado na edição é a mudança no Sistema de Consulta ou Registro na Susep para os Corretores de Seguros que ocasionou inúmeros problemas para a categoria, nos últimos meses.

Com o apoio do consultor Affonso d'Anzicourt, o Sincor-RJ está orientando os Corretores de Seguros sobre como enfrentar esse problema. É matéria de capa da nossa revista.

Mostramos ainda como foram os eventos realizados em maio e junho pelo Sindicato. Destaque para a comemoração do "Dia das Mães" e os eventos organizados pela Comissão Feminina.

No "Espaço do Corretor", trazemos muitas novidades para os Corretores de Seguros, com detalhes sobre o novo plano de saúde e o ônibus gratuito que vamos disponibilizar para os nossos associados que se inscreverem no Conec.

Há ainda uma matéria sobre o desempenho do mercado no primeiro quadrimestre do ano e outra sobre as primeiras medidas adotadas pela nova diretoria da Susep.

Esta edição está imperdível! Boa Leitura!

Henrique Brandão

PRESIDENTE

“O Corretor é peça-chave na engrenagem das seguradoras”, afirma Ronaldo Marques, Diretor Regional da Icatu

Com o mercado de vida e previdência ganhando cada vez mais visibilidade e uma população ainda com pouco conhecimento sobre os produtos e serviços, o Corretor se faz essencial como o principal consultor especialista. De acordo com a Fenacor, hoje eles são responsáveis por quase 90% de todos os contratos de seguros no Brasil.

Pensando em estimular cada vez mais esses profissionais, a Icatu – maior seguradora independente do País em Vida, Previdência e Capitalização – tem investido em uma extensa gama de soluções que auxiliam no momento da venda, além do suporte comercial e relacionamento.

“O Corretor é um parceiro essencial para ampliarmos o impacto social da proteção e planejamento financeiro. Por isso, nosso time tem apostado cada vez mais no reconhecimento e na comunicação para facilitar sua jornada e entender as suas necessidades na relação com a Icatu e com o cliente final”, explica Ronaldo Marques,



Ronaldo Marques

diretor Comercial da Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo da Icatu.

Para manter um relacionamento próximo, a Icatu desenvolve, no Rio de Janeiro e Espírito Santo, o “Troféu Reconhecimento Fidelidade”, que premia anualmente os Corretores que se destacaram em Vida Individual e Risco. “O prêmio reconhece o Corretor disciplinado, que foca no crescimento. Aquele que sai da zona de conforto e vende todos os meses. É importante o planejamento, foco e disciplina para crescer”, afirma o Corretor Fausto de Oliveira, da assessoria Legado.

A companhia também tem feito diversos investimentos nos canais de contato com os Corretores, como as atualizações constantes na Casa do Corretor - um espaço virtual que apoia na gestão de venda e pós-venda, e na Educatu, plataforma de capacitação online gratuita com mais de 60 cursos.

Além disso, lançou recentemente o “IcatuCast – Corretor que Inspira”, videocast que discute temas como planejamento e proteção financeira, voltado para apoiar a força de vendas, que pode ser encontrado no Spotify e no YouTube.



Fausto de Oliveira

“Para uma estrada pavimentada de sucesso é necessário construir parcerias estratégicas. E no relacionamento de mais de 20 anos com a Icatu, sabemos que temos um parceiro confiável, que constrói alternativas para atender clientes exigentes e ao mesmo tempo enfrentar um mercado competitivo e volátil”, afirma Vera Barreto, da Íntegra Corretora de Seguros.

Além das ações regionais, a Icatu promove anualmente algumas campanhas nacionais, como a Antonio Carlos de Almeida Braga, que na edição deste ano premiará os melhores do ranking de cada regional por categoria com uma viagem para Munique, na Alemanha, com acompanhante. E a Rota das Vendas, válida para as linhas de Seguros de Vida Individual e coberturas de Risco de Previdência, que premiará os melhores no ranking regional com uma viagem em um cruzeiro pela costa brasileira.



Vera Barreto

FenaSaúde: Corretor é fundamental no combate às fraudes



Manoel Peres: É preciso buscar soluções que visem o uso racional e eficiente dos recursos que garantam a sustentabilidade da saúde privada.

O Corretor de Seguros é um elo de suma importância. Pode contribuir difundindo entre seus clientes o estrito cumprimento de todas as normas e leis estabelecidas, inclusive, no combate às fraudes. A afirmação é do presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Manoel Peres, em entrevista exclusiva para a Previdência & Seguros. Veja a entrevista, abaixo, na íntegra.

P&S - O que pode ser feito para resolver questões como a elevada sinistralidade?

Manoel Peres - Em 2022, as operadoras registraram um prejuízo operacional de R\$ 10,7 bilhões. No primeiro trimestre de 2023, o déficit somou R\$ 1,7 bilhão.

Em 2022, o índice de sinistralidade chegou a 89,17% no quarto trimestre. A cada R\$ 100,00 da receita das operadoras, R\$ 89,17 foram destinados ao pagamento de despesas com consultas, exames, internações, cirurgias, entre outros.

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

Estamos diante de um momento em que é preciso buscar soluções que visem o uso racional e eficiente dos recursos.

E isso só será possível e viável a partir da soma de esforços de todos os agentes da cadeia e com o apoio da sociedade a partir de uma atuação consciente dos beneficiários.

P&S - De que forma o Corretor pode ajudar?

MP - O Corretor é um elo de suma importância. Podem contribuir difundindo entre seus clientes o estrito cumprimento de todas as normas e leis estabelecidas, inclusive, no combate às fraudes.

Um fator que tem chamado a atenção é o crescente número de fraudes e desperdícios. Recentemente, a FenaSaúde lançou a campanha Saúde Sem Fraude. Por meio de materiais educativos como hotsite (www.saudesemfraudes.com.br), cartilhas, posts em redes sociais, vídeos e entrevistas, a ação tem o objetivo de alertar e conscientizar a população sobre os danos causados pelas fraudes e desperdícios, assim como mobilizar a cadeia de saúde em torno do combate às más práticas na saúde suplementar.

Os Corretores podem se unir à causa, sendo multiplicadores de informações relevantes sobre o uso correto e ético dos planos de saúde ainda no momento da venda.

P&S - O que se pode fazer para permitir o acesso à saúde suplementar das camadas da população que hoje não conseguem contratar um plano ou seguro saúde?

MP - Consideramos ser necessária a maior flexibilização das normas de elaboração de produtos, permitindo que as operadoras diversifiquem suas ofertas, por meio de planos com diferentes tipos de cobertura.

Assim, os consumidores, as famílias e as empresas terão mais opções e maior liberdade de escolha. Mais especificamente, defendemos a permissão da comercialização do plano exclusivo de consultas e exames, ou seja, mais aderentes às necessidades e às capacidades de pagamento das famílias e das empresas que não conseguem fazer frente a serviços privados mais abrangentes.

O modelo em vigor, hoje, difere do formato que tinha quando as regras originais do setor foram formuladas, em 1998.

Seria uma alternativa extra, adicional, a ser ofertada aos clientes, permitindo a diversificação e ampliando o leque de opções de coberturas à disposição.

Dadas as suas características, essa nova categoria tende a ser mais acessível, ao mesmo tempo em que preserva a disponibilidade de especialistas e exames diagnósticos para os usuários. A cobertura de urgências e emergências, assim como de exames e terapias complexas, deve passar a estar vinculada exclusivamente a produtos hospitalares.

CONTINUA NA PÁGINA 8

Aluguel de imóvel comercial sem fiador?



Substitui o Fiador e o Depósito Caução.



Aprovação rápida e sem burocracia com cartório.



Parcelamento sem juros, de acordo com a duração do contrato de locação.



Ampla aceitação: Imóveis Comerciais e Residenciais.

Tokio Marine Aluguel **RESOLVE** Seguro Fiança Locatícia

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



ESCANEE E CONHEÇA.

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

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 06190. Tokio Marine Aluguel – SUSEP 15414.900960/2018-14. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 30 TOKIO (0800 30 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Junho/2023.

Os brasileiros, aliás, já demonstraram querer algo mais simples, que possam contratar. Pesquisa nacional encomendada pela FenaSaúde aferiu que 50% dos entrevistados gostariam que fossem lançados planos com menos cobertura de serviços, desde que mais baratos.

Importante ressaltar que o plano ambulatorial tal como existente nos moldes atuais continuaria sendo obrigatoriamente comercializado e disponibilizado pelas operadoras para contratação. Também fica mantida a oferta de produtos com coberturas completas, tais como são hoje. Para os produtos hospitalares, fica preservada a mesma cobertura prevista no arcabouço regulatório e legal em vigor. E, ainda e mais importante: nada muda para quem já tem um plano contratado.

Defendemos, ainda, a expansão de novos modelos de franquias e coparticipação, que funcionam como instrumentos de compartilhamento de risco e cujo objetivo é permitir a cobrança de mensalidades mais baixas, fornecer estímulos para que o consumidor seja cada vez mais responsável por suas escolhas, reduzir desperdícios e racionalizar o uso das estruturas assistenciais.

P&S – A ANS fixou um teto de 9,63% para reajustes nos planos individuais. Esse percentual é satisfatório?

MP - Em 2022, as operadoras de planos médico-hospitalares tiveram prejuízo operacional de R\$ 10,7 bilhões – pior resultado em 25 anos. Em 2023, as operadoras fecharam o primeiro trimestre com déficit de R\$ 1,7 bilhão.

O setor vive uma crise sistêmica, que atemoriza toda a cadeia de prestação de serviços. Há fatores estruturais e conjunturais importantes, que afetam a sustentabilidade do setor, como mudanças institucionais, regulatórias e legislativas profundas nas regras que regem o setor de saúde suplementar nos últimos dois anos.

Com o reajuste de 9,63% em 2023, a média considerando os últimos três anos foi de 5,64%. No mesmo período, a média de aumento do IPCA foi de 6,79%. Atualmente, os planos individuais respondem por 18% do total de beneficiários em planos de assistência médica, cerca de 9 milhões de usuários. Essa oferta poderia ser aumentada com a revisão da atual fórmula de reajuste.

P&S – A regionalização pode facilitar o acesso da população?

MP - Sim. A FenaSaúde defende que ANS deva considerar a regionalização dos produtos nos parâmetros de cálculo dos reajustes. Entendemos que os valores seriam mais justos e, assim, mais pessoas teriam acesso à saúde privada.

P&S – Quais as propostas da FenaSaúde para a solução de gargalos como a instabilidade regulatória e o aumento da judicialização?

MP - A FenaSaúde defende a manutenção da natureza taxativa do rol; a revisão das regras de reajustes; o aprimoramento do processo de incorporação de novas tecnologias; e a promoção do uso consciente do plano de saúde.

A Lei 14.454/22 modificou o caráter taxativo do rol, criando condicionantes frágeis e subjetivas para obrigar planos a cobrir itens fora da lista.

Trata-se de alteração crítica, pois interfere diretamente no funcionamento de um setor que opera com base no mutualismo e na adequada precificação dos riscos. É necessário que haja maior equilíbrio nas relações do setor como um todo e, preferencialmente, a determinação, pelo regulador, de limites mais bem definidos em relação ao que deve ou não ser coberto em decorrência da lei.

A escalada de despesas resulta em mensalidades mais altas, dificultando o acesso à saúde privada, e coloca em risco a sobrevivência de centenas de operadoras. Em 2022, 267 operadoras, que representam 18 milhões de beneficiários, fecharam o ano com despesas operacionais acima das receitas. É urgente conter essa dinâmica.

P&S – Em 2022, os planos de saúde responderam por 83% das receitas dos principais hospitais privados e mais de 50% das receitas dos laboratórios. O brasileiro usa demasiadamente a possibilidade de realizar exames?

MP - Esses dados evidenciam a relevância da saúde suplementar para a sustentabilidade da saúde privada. A operadora funciona como uma grande caixa d'água, que recebe recursos dos beneficiários e irriga a cadeia de prestadores (hospitais, clínicas, médicos etc). Quando se abre uma torneira que não deveria estar aberta, isso compromete o sistema.

A FenaSaúde realiza uma série de ações, como: o lançamento da campanha Saúde Sem Fraude, além de um site dedicado às informações sobre o assunto (www.saudesemfraude.com.br); criação de uma Gerência de Prevenção e Combate às Fraudes; formalização de notícias-crime ao Ministério Público; aproximação com entidades públicas e privadas para discutir e buscar soluções; instituição de grupos de trabalhos para troca de experiências; e investimento em tecnologias para identificação das fraudes.

P&S – O senhor diria que o setor está assumindo uma função que cabe ao Estado?

MP - A saúde suplementar não pretende concorrer com o SUS. Pretende, como prevê a Constituição Federal, complementá-lo, como tem feito e como ficou evidente na pandemia. Cada usuário a mais num plano é um cidadão a menos na fila do SUS, que poderá se concentrar naqueles que, efetivamente, dependem integralmente do Estado para obter acesso à saúde.

P&S – Há “cura” para a saúde suplementar?

MP - Há uma espiral que, se não for estancada, tende a inviabilizar a operação de centenas de empresas e o atendimento a milhões de brasileiros.

A tendência é mundial e caminha para agravar-se.

A inviabilização da saúde suplementar não vai afetar apenas as operadoras. Vai prejudicar seus 50,6 milhões de usuários, que podem se ver sem cobertura, em caso de insolvência. Vai impactar o SUS, para onde deverão ir os que se virem sem condições de pagar as mensalidades. Pode, acima de tudo, solapar toda a cadeia de prestação de serviços de saúde privada.

Corretores, o que vocês pediram agora é realidade!
Temos um **PLANO AMBULATORIAL!**
MEMORIAL 10!

Capa

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

97%

das necessidades dos usuários, de acordo com a OMS.

ANS - n° 309222

SAÚDE
ASSIM

Receita cresceu 8,7% até abril

O relatório “Síntese Mensal”, elaborado pela Susep com base nos dados encaminhados pelas empresas supervisionadas, indica que a arrecadação total do setor, no acumulado até abril, alcançou pouco menos de R\$ 117,5 bilhões, o que representa um crescimento de 8,7% em relação aos quatro primeiros meses de 2022.

O estudo aponta ainda os valores que retornaram à sociedade através dos produtos de seguros, previdência complementar aberta e capitalização. Nesse quadrimestre, o setor devolveu para a sociedade, por meio de indenizações, resgates e sorteios, um total R\$ 76 bilhões.

O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, comemorou a manutenção da tendência de crescimento do mercado, bem acima da média de outros segmentos econômicos, e destacou a importância da divulgação desses dados: “O mercado de seguros, previdência e capitalização é um precioso patrimônio nacional, como prescreve a Constituição Federal. Boa informação sobre esse mercado é uma premissa para que ele funcione bem e cumpra suas funções da melhor maneira possível”, afirmou.

Ainda de acordo com a Susep, os seguros de danos tiveram alta de 16,8% na arrecadação de prêmios até abril em relação ao primeiro quadrimestre de 2022.



Alessandro Octaviani: O mercado é um precioso patrimônio nacional, como prescreve a Constituição Federal.

Na linha de negócios do seguro auto, os prêmios atingiram um valor de R\$ 17,4 bilhões no acumulado até o quarto mês de 2023, representando uma alta de 22% comparado ao mesmo período de 2022.

Nos seguros de pessoas, o seguro de vida atingiu R\$ 9,2 bilhões até abril. O valor corresponde a uma alta de 11,3% em relação ao ano de 2022.

Já o seguro viagem teve um montante acumulado de R\$ 270 milhões em prêmios no primeiro quadrimestre de 2023, representando um crescimento de 20,5% em relação ao mesmo período de 2022.

CNseg projeta crescimento maior

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) revisou a estimativa de expansão do mercado de seguros para 2023, ampliando de 10,9% para 11,1%. Segundo a entidade, esse movimento é acompanhado pela melhora de indicadores econômicos, como o PIB no trimestre, 2,2%, e o ciclo de queda dos juros, para 12,75% até dezembro.

Dos segmentos que formam o mercado consolidado, o de Danos e Responsabilidades projeta, no ano, uma expansão de 18,2%; o de Cobertura de Pessoas, 8%; e a Capitalização, 5,2%.

O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, destaca o desempenho positivo dos seguros de Automóvel, que estima crescimento de 23,4%, e do Rural, com a expectativa de alta de 20%. “Ambos devem manter o desempenho positivo, ainda que com taxas não tão altas como as de 2022, pois é esperado um movimento de ajuste pelo efeito estatístico de comparação de base, mas com a manutenção da busca por proteção”, frisa o executivo.

Além destes, o Habitacional projeta crescimento de 12,7%, Crédito e Garantia, 15%, e os Planos de Acumulação em Cobertura de Pessoas, 8,2%.

Seguros de pessoas avançam mais 9,5%

Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — FenaPrevi indicam que os seguros de pessoas fecharam o primeiro quadrimestre de 2023 com R\$ 19,2 bilhões em prêmios. Esse valor é 9,5% maior que o registrado no mesmo período do ano passado.

De acordo com a entidade, 48% do total dessa receita foram apurados nos seguros de “Vida”, outros 28% no ramo “Prestamista”, 12% em “Acidentes Pessoais” e 12% nos demais tipos.

O ramo “Vida” cresceu 11,3% no período, sendo responsável por R\$ 9,2 bilhões em prêmios. Já os seguros “Prestamista” e de “Acidentes Pessoais” totalizaram, respectivamente, R\$ 4,2 bilhões e R\$ 3,4 bilhões, com elevações de 8,6% e 3,8% em relação ao observado de janeiro a abril de 2022.

Ainda no acumulado dos quatro primeiros meses, as principais variações foram nos ramos “Vida Individual”, crescendo 17,1%; “Funeral”, com alta de 18,1% e “Viagem”, com alta de 20,5%.

Na avaliação do presidente da FenaPrevi, Edson Franco, o crescimento no volume de prêmios é “um sinal muito positivo” para o mercado, pois demonstra o valor percebido desses produtos por parte do cidadão. “Em termos nominais crescemos 9,5% e 4,4% quando consideramos a inflação do período. Os R\$ 4,8 bilhões de indenizações pagas nesse primeiro quadrimestre mostram o impacto positivo para a economia do país e principalmente para as famílias assistidas no momento em que mais necessitam de apoio financeiro e emocional.”, avalia Franco.



Edson Franco: Indenizações têm impacto positivo para a economia e, principalmente, para as famílias assistidas.

Benefícios. O levantamento feito pela FenaPrevi indica ainda que os pagamentos de benefícios (sinistros) à população segurada aumentaram 6,3% na comparação com o mesmo quadrimestre do ano passado. Foram pagos R\$ 4,8 bilhões no total, cerca de R\$ 300 milhões acima do observado em 2022.

Do total, 54% (aproximadamente R\$ 2,6 bilhões) foram em indenizações do seguro de “Vida” (coletivo e individual); 18% no “Prestamista” (R\$ 850 milhões), 14% em “Acidentes Pessoais” (R\$ 670 milhões) e outros 14% nos demais ramos.

Apenas o pagamento de benefícios no seguro de “Vida” apresentou retração, com queda de 3,0% no período.

O seguro “Prestamista” aumentou o pagamento de benefícios em 2,5%, e em “Acidentes Pessoais” o crescimento foi de 32,4% no período.

Fraudes causam prejuízos bilionários na saúde suplementar

Procedimentos desnecessários ou fraudulentos na saúde suplementar chegam a 15% do total das despesas médico-assistenciais. A informação é do diretor do Segmento de Saúde da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), Jorge Abel Peres Brazil, que participou no último dia 23 de maio do webinar “Reflexões sobre a fraude na Saúde Suplementar”.

As fraudes na saúde suplementar têm se tornado uma realidade amarga para o setor nos últimos tempos. Não à toa, as empresas de plano de saúde começaram a discutir com mais frequência o assunto e a entender como empresas de fachada vêm sendo criadas com o intuito de contratar planos e fazer pedidos de reembolso em larga escala. A diretora executiva da FenaSaúde, Vera Valente deu a dimensão do problema. Somente em 2022, o sistema teve um prejuízo de mais de R\$ 10 bilhões, levando muitas operadoras a ficarem no vermelho em seus balanços financeiros.

“Nesse cenário, que é pressionado pelo aumento dos custos assistenciais, pelo envelhecimento da população e pela incorporação de novas tecnologias, as fraudes passam a ter um peso ainda maior”, afirmou Valente, durante sua apresentação no webinar.

Questões financeiras dos consumidores e falta de educação são os dois principais combustíveis para o aumento de fraudes na saúde suplementar, na opinião da coordenadora da Cátedra de Seguros Inclusivos e conselheira da ANSP, Ana Rita Petraroli Barretto. “Um cidadão bem educado é mais consciente dos impactos negativos gerados pelas fraudes, tendendo a praticá-las com menos frequência”, disse.

No entanto, para a executiva Médica em Gestão em Saúde Suplementar e vice-presidente da Sociedade Brasileira de Auditoria Médica, Goldete Prizskulnik, o problema evidencia também uma falta de rigor nos processos de auditoria das operadoras de planos de saúde. Além disso, segundo ela, como cerca de 85% dos planos de saúde são da modalidade coletivo empresarial, as áreas de Recursos Humanos das empresas também devem participar desse esforço, visto que também são prejudicadas.

O arcabouço regulatório e legal brasileiro ainda é frágil e incipiente para conter processos fraudulentos no âmbito da saúde suplementar. Essa é a avaliação da diretora Jurídica da CNseg, Glauce Carvalho, que também reforça a necessidade de estimular a ação de denunciante. Ela deu como exemplo o que ocorre nos EUA, onde o denunciante é considerado parceiro, sendo incentivado a fazer denúncias em um ambiente seguro e, às vezes, até remunerado por isso. “Um dos fatores que mais estimulam a fraude no Brasil é a certeza da impunidade”, completou.

A área jurídica da CNseg tem estudado soluções para a melhoria da legislação penal, como a criação do crime de corrupção privada, só previsto na esfera pública. “É importante também que o Ministério Público e as delegacias de polícia estejam cada vez mais especializados e com aparato suficiente para enfrentar esses crimes”, pontuou.

A advogada especialista em seguros e planos de saúde e regulatório, diretora e Presidente do GNT de Saúde Suplementar da AIDA, Milena Fratin, destacou o papel dos corretores, que podem ajudar a esclarecer os consumidores a respeito dos procedimentos corretos na relação com os planos de saúde. “Os contratos de seguro são baseados estritamente na boa-fé e a fraude é a antítese da boa-fé”, concluiu.



Vera Valente diz que, em 2022, prejuízo ficou acima de R\$ 10 bilhões.

Corretor, siga o Instagram
@club.goldencross e fique por
dentro das **últimas novidades!**



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



 **Golden Cross**

CLUB
golden
2023

Registro de Corretores tem novo sistema

Terminou em junho o prazo de seis meses concedido aos Corretores de Seguros para a utilização do seu login e senha e acessar o sistema antigo da Susep. A partir do dia 1º de julho, o acesso somente pode ser feito (via aplicativo ou portal) pela conta gov.br.

Com o apoio do consultor Affonso d'Anzicourt, o Sincor-RJ está orientando os Corretores de Seguros sobre como agir. "Agora, o Sistema de Registro de Corretores somente poderá ser acessado por Corretores de Seguros cadastrados no gov.br, nível ouro. Este nível, é que traz mais segurança", explica o consultor.

Ele recomenda ainda que o Corretor faça o seu cadastro no gov.br e, em seguida, verifique no site da Susep se as suas informações cadastrais estão atualizadas. "Este alerta serve para todos os Corretores de Seguros. Está ocorrendo suspensão de atividade por parte da Susep por falta de informações ou documentação. Quem ainda não se cadastrou no portal gov.br, nível ouro, deve fazê-lo o mais rápido possível", adverte d'Anzicourt, que presta consultoria contábil e tributária totalmente gratuita para os associados. "Estamos a postos para oferecer a consultoria necessária seja para questões mais simples ou complexas apresentadas pelos Corretores de Seguros associados", acrescenta.

Os associados também podem enviar mensagens para o e-mail da gerência do Sincor-RJ: gerencia@sincor-rj.org.br, seja para esclarecer dúvidas ou agendar um atendimento presencial, às terças ou quintas, das 9h às 12h, na sede do Sindicato.

SUSEP

A Susep vem reforçando a importância de o Corretor de Seguros verificar periodicamente se os seus dados cadastrais estão atualizados no Sistema de Registro de Corretores. A recomendação vale principalmente para o endereço eletrônico, para o qual são encaminhadas as correspondências eletrônicas da autarquia, inclusive nos casos passíveis de suspensão cadastral.

A Susep lembra que a Circular 602/20 determina que o Corretor de Seguros e a sociedade Corretora devem atualizar seus dados no Sistema de Registro de Corretores sempre que houver alterações, mantendo sob guarda os documentos comprobatórios.



Affonso d'Anzicourt: Sistema de Registro de Corretores somente pode ser acessado por Corretores cadastrados no gov.br, nível ouro.

Além dos dados cadastrais, também é de suma importância manter o contrato ou o estatuto social sempre atualizado.

Sempre que constatada a ocorrência de uma pendência cadastral e nos casos em que a mesma possa ser sanada, a Susep enviará um e-mail ao Corretor de Seguros, estabelecendo um prazo para que a pendência seja resolvida, conforme cada caso concreto.

Caso ocorra a suspensão, os registros permanecerão com esse status até que haja a devida regularização por parte do Corretor. Efetuada a regularização, a Susep sugere o encaminhamento de mensagem para o e-mail corretores@susep.gov.br, informando o nome completo do corretor, CPF/CNPJ, número do cadastro da Susep e a pendência que foi regularizada. Especificamente em relação às pendências ou ao correto preenchimento das informações cadastrais do Corretor de Seguros, deverão sempre ser seguidas as orientações contidas no Manual de Registro de Corretor.

Dúvidas ou quaisquer outros problemas relativos ao registro ou à atualização de dados cadastrais podem

ser enviados para corretores@susep.gov.br, o canal oficial de comunicação do corretor de seguros junto à Susep.

REGISTRO

Entre as principais dúvidas dos Corretores de Seguros está a relacionada ao registro de empresas. Segundo a Susep, apenas a matriz da Corretora de Seguros deve ser registrada na autarquia, não sendo permitido o registro de filiais “até o momento”, conforme estabelece o “Manual de Registro de Corretor”.

Segundo a autarquia, o objetivo dessa restrição é evitar que uma filial seja indevidamente registrada na Susep como uma pessoa jurídica distinta de sua matriz.

Não há, contudo, quaisquer restrições à criação de filiais ou sucursais das empresas Corretoras de Seguros, desde que estejam em conformidade com a legislação comercial estabelecida.

A Susep alerta, no entanto, que é indispensável que, para evitar problemas, especialmente a suspensão da atividade da empresa, os sócios mantenham os dados cadastrais e o contrato ou estatuto social sempre atualizados.

A Autarquia informa ainda que não será mais necessário autenticar o cadastro com uma foto selfie nos moldes exigidos anteriormente, em que o profissional precisava fotografar seu rosto enquanto segurava a carteira de habilitação de forma que apresentasse com nitidez os números dos documentos.

Agora, basta enviar uma foto de rosto que será utilizada na carteira digital, facilitando o acesso ao sistema.

O sistema também disponibiliza o cartão digital que, por meio do registro na conta gov.br, oferece a possibilidade de o corretor poder compartilhar seus dados com seus clientes, por meio de QR Code.

Site da Susep esclarece dúvidas

O site da Susep (www.susep.gov.br) reserva um espaço para esclarecer dúvidas sobre o cadastramento de empresas Corretoras de Seguros. Segundo a autarquia, o responsável pelo cadastro das empresas é exclusivamente o diretor ou o administrador técnico.

Caso um Corretor de Seguros tenha registrado sua empresa equivocadamente, pode entrar em contato através do e-mail corretores@susep.gov.br para que a Susep tome as medidas administrativas cabíveis.

Para ser registrada como Corretora de Seguros, a empresa deve possuir na Classificação Nacional

de Atividades Econômicas (CNAE), em seu CNPJ, a atividade “Corretores e agentes de seguros, de planos de previdência complementar e de saúde – código 66223-00”.

A razão social ou nome empresarial deve conter as expressões “Corretor(a) de Seguros” ou “Corretagem de Seguros”, sendo o nome reservado por cada estado da federação.

Já a cláusula do objeto deve possuir, como atividade principal ou secundária, a Corretagem de Seguros. Contudo, podem constar outras atividades, desde que estas não conflitem com a atividade de Corretagem de Seguros.

Quanto aos contratos sociais, o Manual de Registro de Corretores de Seguros estabelece que é obrigatório o envio do contrato atualizado, incluindo as participações societárias e com a cláusula específica de responsabilidade técnica, que sempre deverá ser feito por meio do Sistema de Registro de Corretores.

Não existe exigência de capital mínimo para Corretoras de Seguros, cujos tipos jurídicos mais comuns são as Sociedades Anônimas (S/A), Sociedades Limitadas (LTDA) e as Empresas Individuais de Responsabilidade Limitada (EIRELI).

O empresário individual também pode cadastrar o seu CNPJ. O empresário individual deve ser o Corretor de Seguros, não podendo indicar um terceiro como administrador técnico.

Em caso de dúvidas, a Susep disponibiliza um e-mail para o atendimento direto de Corretores de Seguros: corretores@susep.gov.br.

Já para obter o registro profissional de Corretor de Seguros, o interessado deverá acessar o site da Susep e ingressar com requerimento, apresentando formulário cadastral, declarações e a documentação requerida pela legislação aplicável.

Impedimentos Legais

O art. 17 da Lei 4594/64 e o art.125 do Decreto-Lei 73/66, dispõem as seguintes regras para o exercício da profissão de Corretor de Seguros:

- é vedado ao Corretor de Seguros e aos Prepostos aceitarem ou exercerem emprego de pessoa jurídica de Direito Público, inclusive de entidade paraestatal;
- serem sócios, administradores, procuradores, despachantes ou empregados de empresa de seguros.

Parágrafo Único. Os impedimentos previstos nestes artigos são extensivos aos sócios e diretores de empresas de corretagem.

Tecnologia é aliada dos Corretores de Seguros

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, foi o entrevistado da edição de junho do programa “Mesa Redonda do Seguro”, transmitido pelo canal de Youtube do portal CQCS. Na ocasião, ele respondeu a perguntas dos jornalistas sobre uma série de questões que afetam, direta ou indiretamente, os Corretores de Seguros. O foco principal foi direcionado para os possíveis impactos da tecnologia na atuação dos profissionais e empresas de Corretagem de Seguros. “O Corretor de Seguros é e continuará sendo o principal protagonista do mercado. A tecnologia pode ser um instrumento de ajuda e apoio à distribuição de seguros para todos os setores da sociedade. Mas, sempre através de um profissional”, salientou Brandão, quando questionado sobre as mudanças provocadas pela popularização da inteligência artificial e a influência desta evolução para a categoria.

Ele disse ainda que, embora traga muitos benefícios, a tecnologia não pode ser vista como a grande realizadora de tudo.

Para Henrique Brandão, por mais que a tecnologia dê as respostas e construa os processos, as pessoas aceitam “falar” com a máquina apenas até um determinado momento. “Desse momento em diante, a pessoa vai querer falar com outra pessoa para poder entender e interpretar sentimentos. Isso é algo que a tecnologia não tem”, enfatizou.

O presidente do Sincor-RJ destacou também a importância de atrair novos profissionais para a Corretagem de Seguros, uma vez que a média de idade da categoria vem crescendo continuamente, e a necessidade de renovação do mercado, que ainda mantém características conservadoras.

Para ele, é indispensável marcar presença junto aos formadores de opinião e nas universidades, visando atrair a juventude. “O setor precisa de uma nova roupagem. A gente só fala para os Corretores ou para as seguradoras. Enfim, falamos para nós mesmos. E onde está o segurado? Onde fica a sociedade nisso?” questionou Brandão.

Participaram da entrevista os seguintes jornalistas da imprensa especializada em seguros: Emmanuel Castro (Blog do Corretor); Ítalo Menezes (CQCS); Ivanildo Souza (SegNews); Nicole Fraga (Revista Apólice); Paulo Kato (Revista Cobertura); e William Anthony (Universo do Seguro). A mediação da live coube ao fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho.

A íntegra da entrevista pode ser assistida neste endereço eletrônico: <https://www.youtube.com/watch?v=MHTHabkisvs>.



Brandão: O Corretor é e continuará sendo o protagonista do mercado.

Corretor de Seguros: um profissional a frente da tecnologia

Inteligência Artificial, a Internet das Coisas (IoT), ChatGPT e todos esses termos do mundo tecnológico mexem com as nossas vidas. É consenso que o setor de Seguros está entre um dos mais impactados com a evolução dos processos digitais, seja na comercialização dos produtos, seja nos processos operacionais e de entrega, como os de regulações de sinistro. O segredo, há quem diga, está em se preparar para saber tirar pleno proveito destas soluções. Os Corretores de Seguros podem utilizar esses novos cenários como aliados em seu dia a dia, entendendo como essas ferramentas poderão impulsionar seus negócios.

Todo o segmento experimenta uma acelerada transformação, mas isso não significa que o Corretor perde sua posição de protagonista na relação com o cliente, na venda ou no pós-venda. Ao dominar essas tecnologias, faz uso de uma nova forma de entregar sua proposta de valor e melhorar a experiência do seu cliente, atingindo inclusive novas gerações que são nativas digitais. Mas como fazer isso?

Segundo a consultoria de pesquisa americana Super Office, 86% das pessoas estão dispostas a pagar um pouco mais por um tratamento que achem diferenciado, seja no ambiente digital ou não. A curadoria e o relacionamento próximo de um profissional bem capacitado conquistam em todo o mundo a grande maioria dos clientes, e este processo humano não será substituído por máquinas.

Veja o caso do Seguro de Pessoas. Não é natural para a população brasileira a contratação deste tipo de proteção de forma voluntária e consciente. Neste caso, o papel de um consultor especializado que mostre quais são as opções corretas de garantias a serem contratadas, para cada necessidade individual, é importantíssimo. Mas, como o Corretor fará isso? Qual será a experiência que ele irá proporcionar a este cliente que pode ser fortemente impactado pela tecnologia? Vídeos tutoriais, apresentações dinâmicas, formulários automatizados, sistema de consulta, reuniões virtuais, criação de conteúdo em rede social, tudo isso gera modernidade neste processo.

É inevitável investir nisso, para se manter atualizado. É necessário um olhar atento às ferramentas de mensagens, formulários online, aplicativos diversos, etc... Essa ação reforça uma das mais importantes características na promoção de um Seguro: acesso e proteção o tempo todo.

Algumas tecnologias já estão acessíveis por baixos custos para os empreendedores, que podem contratá-las por assinatura. O Corretor, em alguns casos, pode gerar um banco de dados com as informações de seus segurados e aplicando os filtros adequados para pesquisas de oportunidades e análise de perfis, encontrar muitas possibilidades de negócios. Neste banco de dados, podem ser inseridas informações de indicações de seus próprios clientes, que serão trabalhadas com inteligência de dados para que uma indicação se torne de fato um lead a ser trabalhado.

Ferramentas como essas economizam muito tempo e, conseqüentemente, bastante dinheiro com uma maior assertividade nas ações comerciais, além do mais, evitam que o Corretor se concentre em tarefas repetitivas que podem ser substituídas por aplicativos e sistemas, liberando-o para se concentrar nas atividades que alavancam seu negócio.

O ChatGPT, por exemplo, é uma ferramenta gratuita e muito importante no dia a dia dos negócios atualmente. Ele pode, de forma humanizada, ajudar o Corretor na consulta sobre mercados, ações estratégicas de prospecção, construção de ideias para contatos com clientes, criação de estratégias, estruturação de fluxos de distribuição e até mesmo na construção de pitches adequados para determinados públicos.

Com a ajuda da IA, é possível coletar e analisar dados de clientes para entender melhor suas preferências e necessidades individuais. Isso permite que os Corretores de Seguros personalizem ofertas, desenvolvam campanhas de marketing direcionadas e melhorem a segmentação de clientes, aumentando as chances de sucesso nas vendas. Todo esse aparato tecnológico ajuda a minimizar perdas e com isso aumenta a rentabilidade das operações.

Como falado anteriormente, o uso de questionários dinâmicos para análise de riscos e perfis, além de simuladores digitais, tende a deixar o fluxo de subscrição mais objetivo e barato, evitando inúmeros deslocamentos, diminuindo com isso o Custo de Aquisição de Cliente (CAC). No caso dos sinistros, com um mapeamento prévio realizado por ferramentas digitais e até mesmo Inteligência Artificial, o Corretor e, conseqüentemente a Seguradora têm sob controle o cenário das indenizações, a documentação dos processos e afins, possibilitando uma regulação mais célere, melhorando em muito a experiência do cliente e sua percepção sobre a efetividade do mercado.

A missão social do Corretor é aconselhar seus clientes na correta securitização dos riscos em que ele está exposto, seja pela sua profissão, estilo de vida e/ou condição patrimonial. Usar ferramentas digitais estratégicas faz parte dos elementos desta nova trajetória de mercado. Leia, pesquise, veja o que melhor se encaixa no seu perfil profissional e sua capacidade de investimento, mas saiba que existem soluções para todos os bolsos. Conte com seu parceiro de negócios, a Seguradora, como aliado. A palavra é união, não se cresce sozinho, mas se pode alavancar muitos planos quando todos os envolvidos em um processo de trabalho estão em sintonia: Tecnologia + Cliente + Seguradora.

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



Como trazer ferramentas digitais para o cotidiano real.

Chegamos às bodas de prata



Estamos comemorando 25 anos de uma trajetória muito bem-sucedida. Fruto da confiança, do apoio e da participação de associados, corretores, seguradores, colaboradores, entidades do mercado e clientes, que acreditaram e continuam acreditando no nosso trabalho.

Durante esse um quarto de século, presidentes se revezaram na nobre missão de dar continuidade ao legado de Gerson Rollin Pinheiro, o visionário fundador e primeiro presidente da Aconseg-RJ, fortalecendo e ampliando a representatividade da entidade, com suas valiosas contribuições.

É incontestável a importância das assessorias para o progresso e crescimento do setor segurador brasileiro, dando suporte para operações descentralizadas de prestação de serviços para comercialização de seguros. Elas são o elo entre corretores e seguradoras e também um canal de distribuição fundamental para os produtos e serviços criados pelas companhias.

Ao longo dos anos o mercado mudou e a Aconseg-RJ acompanhou as mudanças. A associação se tornou sinônimo de profissionalismo, confiabilidade, credibilidade e modernidade. Ser uma associada é possuir

um selo de qualidade para as seguradoras, conferindo lisura as operações e aos negócios realizados.

Importante dizer que o nosso modelo de negócio em 25 anos, continua sendo exemplo a ser seguido de norte a sul. Depois das Aconsegs do Rio Grande do Sul, de São Paulo e Minas Gerais, no final do ano passado temos mais uma coirmã, unindo as assessorias do Norte e Nordeste do país.

Enfrentamos os desafios cotidianos com coragem, e superamos as nossas expectativas avançando em todos os sentidos. Nos recriamos em um ambiente virtual, dando continuidade a todas as atividades. As operações transcorreram normalmente, e nossas associadas brilharam nesse novo cenário de inovação e tecnologia, confirmando o seu comprometimento com o desenvolvimento e crescimento do mercado de seguros.

Para acompanhar um mercado em constante transformação, é necessário um processo contínuo de atualização e conhecimento, com treinamentos e cursos. Ciente dessa necessidade, em 2019 a Aconseg-RJ se uniu a IndoRH Treinamento Corporativo para criar a Universidade Aconseg, focada exclusivamente na formação de profissionais para o mercado segurador. Em tão pouco tempo de existência, a universidade já formou 5 mil alunos.

Temos pela frente um mercado fortalecido, pela mudança de percepção das pessoas em relação ao seguro como forma de proteção, o que irá gerar emprego e renda, com grande potencial de crescimento para segmentos como vida, saúde, auto e residencial. Estejam certos que a Aconseg-RJ está preparada para continuar incentivando e apoiando os seus Corretores nas inúmeras oportunidades de negócios que virão.

Joffre Nolasco

Presidente da Aconseg-RJ

Susep trata inovação como prioridade



Alessandro Octaviani: Susep quer incentivar o surgimento de novas empresas, produtos e soluções.

A nova diretoria da Susep pretende tratar as inovações tecnológicas como uma questão prioritária, inclusive no contexto da regulação do mercado de seguros. Nesse contexto, a autarquia já anunciou, por exemplo, que as futuras edições do Sandbox Regulatório podem buscar as mais diversas dimensões de desenvolvimento e aplicação de inovação tecnológica no mercado de seguro, não somente com o objetivo de criarem novas seguradoras, mas, também, “buscando resolver as demandas tecnológicas articuladas aos riscos e interesses seguráveis, ampliando assim o quantitativo de possíveis novas empresas e produtos”.

Esse foco mais direcionado para a inovação foi um dos pontos destacados pelo próprio superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, ao participar da abertura do evento Insurtech Brasil 2023, realizado em São Paulo, na primeira semana de junho.

Em seu discurso, Octaviani disse que a autarquia pretende trabalhar visando incentivar

o surgimento de novas empresas, produtos e soluções, e apontou o Sandbox como um programa estratégico para que se possa alcançar esses objetivos.

REUNIÃO

Octaviani voltou a destacar a importância da inovação durante encontro com dirigentes da Associação Brasileira de Insurtech (AB Insurtech), no dia 15 de junho.

Na ocasião, ele pontuou que a inovação é fundamental para a ampliação do acesso ao seguro e para a construção de um projeto nacional de desenvolvimento, calcado em produção de tecnologia, gestão de riscos e criação de novas empresas com grande valor agregado. “A aplicação de inovação no mercado, buscando resolver as demandas tecnológicas articuladas aos riscos e interesses seguráveis, tem o potencial de ampliar o quantitativo de possíveis novas empresas e produtos, aumentando também o escopo de públicos atendidos”, observou.

O superintendente da Susep acrescentou ainda que esse é mais do que um simples caminho de evolução do mercado securitário. “Trata-se de um modelo de desenvolvimento moderno e inclusivo, realizado em conjunto pelas empresas, pelo Estado e pelos consumidores”, enfatizou.

ENCONTROS

A Susep vem cumprindo também uma agenda de encontros que tem como objetivo demonstrar a disposição da Autarquia para o diálogo com os principais atores do setor de seguros, buscando colher contribuições para o desenvolvimento do mercado.

O primeiro deles ocorreu no dia 19 de maio, quando Alessandro Octaviani esteve reunido com o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, e outros representantes da entidade.

Nessa reunião, Octaviani destacou a importância do diálogo com o setor privado. “Reconhecemos o importante papel que cada uma dessas instituições representa para o desenvolvimento dos nossos mercados. Temos a certeza de que o diálogo é imprescindível para que o setor continue a avançar”, afirmou o superintendente da Susep.

Mudança climática também está no foco da Susep

Os encontros realizados pela Susep não se restringem a entidades do mercado de seguros. A autarquia também já manteve, por exemplo, reuniões com representantes da indústria, em encontro na CNI (Confederação Nacional da Indústria) e com o Judiciário, em encontro, promovido pelo Instituto Justiça & Cidadania, em Belo Horizonte (MG), no qual se discutiu assuntos relevantes como a regulação da atividade seguradora e o mercado ilegal (proteção veicular).

Os riscos climáticos também estão no foco da Susep, que, por meio do seu Coordenador-Geral de Regulação Prudencial, César Neves, participou de audiência sobre taxonomia verde realizada na Câmara dos Deputados.

Além de estimular uma produção econômica menos poluente, a taxonomia verde envolve mapeamento de novas tecnologias ou atividades econômicas alinhadas a objetivos sociais e ambientais com indicadores objetivos de impacto; medição do grau de alinhamento de atividades empresariais a esses objetivos; e classificação diferenciada por atividade econômica.

Segundo César Neves, a Susep vem acompanhando as melhores práticas internacionais de regulação, particularmente em relação aos temas de mudanças climáticas e riscos sustentáveis. “A perspectiva da Susep é de que o mercado deve colaborar na transição

para uma economia de baixo carbono, dando a cobertura necessária nas operações de seguros e na compra de ativos garantidores, títulos verdes e sustentáveis”, afirmou Neves.

Nesse contexto, a Susep também participou, dia 20 de junho, de webinar sobre “Seguro de Riscos de Catástrofes Naturais Relacionados com o Clima”, promovido pela Fundação Getúlio Vargas.

No evento, especialistas compartilharam suas experiências e percepções sobre como o seguro pode fornecer proteção financeira contra riscos climáticos agravados pelas mudanças ambientais.

No debate, foram abordadas as seguintes questões: Qual é o papel da indústria de seguros no enfrentamento da emergência climática? Quais são os desafios e as oportunidades no fornecimento de cobertura de seguro para desastres naturais? Qual a importância do resseguro e dos títulos vinculados a seguros na gestão dos riscos resultantes de catástrofes climáticas? Como o seguro pode apoiar a gestão, adaptação e mitigação de riscos em relação às mudanças climáticas? E como podemos fechar e prevenir lacunas de proteção de seguros em relação aos riscos climáticos?

Norma do Banco Central favorece Seguro de Crédito

O Banco Central (BC) publicou a Resolução 324/23, que, em linhas gerais, trata dos procedimentos para o reconhecimento de instrumentos mitigadores no cálculo da parcela dos ativos ponderados pelo risco (RWA) referente às exposições ao risco de crédito.

Segundo a Susep, com o novo normativo, o BC atende a “um pleito antigo” da autarquia e do setor de seguros. Lembra ainda que, recentemente, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) reapresentou o tema ao Ministro da Fazenda e ao superintendente da Susep. “A resolução, que deve gerar crescimento do Seguro de Crédito no país, reconheceu, como mitigadores de risco de crédito dos bancos, o derivativo de crédito ou garantia fidejussória providos por seguradoras (seguros de crédito)”, explicou a Susep, em comunicado.

A Susep destacou ainda que, por meio de um trabalho constante para reforçar sua capacidade de fiscalização prudencial, vem atuando junto à autoridade monetária, demonstrando a qualidade das obrigações emitidas no mercado segurador. “A regulação da Susep possui equivalência com a da EIOPA, a Autoridade Europeia para Seguros e Previdência Complementar”, completou o texto do comunicado.

Eles crescem
tão rápido...

Seguro de vida

1 - OBJETIVO
reembolso ar
cobertos pe'

2 - CONCE
o evento c
involuntár
qualquer
parcial do

2.1 - Inclue
a) Ação da t
elas, em dr

gamento de u
aso ocorra algu
tratado.

pro considera-se "a
iretamente extern
e independentem
te, a invalidez perm
co.

lesões acidentais de
quando o segurado f

de nasce



UM FUTURO TRANQUILO
COMEÇA COM A PROTEÇÃO
DE QUEM VOCÊ AMA.
**O PRIMEIRO PASSO
É UM SEGURO DE VIDA.**

MAG
SEGUROS

ESPECIALISTAS EM PROTEGER
SEU FUTURO, **HOJE.**

Dia das Mães reúne corretoras na Fogo de Chão



O Dia das Mães não passou em branco para as corretoras de seguros. O evento organizado pelo Sincor-RJ, em homenagem à data, foi comemorado em grande estilo no dia 18 de maio, na churrascaria Fogo de Chão, em Botafogo. O encontro, tradicionalíssimo na agenda do Sindicato, reuniu cerca de 200 pessoas, que desfrutaram do cardápio de carnes em um salão reservado exclusivamente para os convidados do Sincor-RJ.

Patrocinado pela Bradesco Seguros, o evento contou também com a participação de executivos da seguradora e também da diretoria e dos delegados do Sincor-RJ. O diretor do Sindicato, Nilo Rocha, foi o primeiro a discursar. “Quero agradecer a presença de todas as Corretoras e Corretores de Seguros e seus familiares, que estão aqui comemorando essa data tão especial. Temos o prazer de recebê-los”, ressaltou.

A presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza, também fez questão de parabenizar as mães presentes no encontro. “Somos mães de filhos, mães de marido. Somos mães de tudo”, brincou, para então aproveitar a oportunidade para homenagear a “sua mãe do coração”, Glória, que participou do almoço.

“Quero pedir uma salva de palmas para todas as mães e para minha mãe do coração também”, exclamou. Claudinha, como é conhecida entre os Corretores, também falou sobre a agenda de eventos mensais que está organizando para a capacitação dos profissionais associados ao Sindicato. “Quem não conhece, vale a pena participar”, convidou, acrescentando que faz plantão na sede do Sindicato no Centro do Rio (toda quinta-feira), para receber os Corretores de Seguros, além das ferramentas digitais de comunicação disponibilizadas pelo Sincor-RJ, como QR Code e número de Whatsapp.

Antes de iniciar os tradicionais sorteios de brindes, três executivos da Bradesco Seguros falaram para o público.

Maurício Silveira da Rocha, superintendente executivo Regional da Bradesco Saúde, desejou um feliz Dia das Mães para todas as corretoras de seguros e afirmou que é uma honra para a empresa fazer parte do evento. “É um orgulho para nós estar com vocês nessa data especial. Nosso lema é esse: a Bradesco Seguros quer estar próxima dos Corretores sempre”, destacou.

O segundo a falar foi Emanuel Nascimento, superintendente Regional Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo da Bradesco Auto RE. “Quero cumprimentar vocês nesse evento, especialmente todas as corretoras de seguros que são mães. Cada vez vemos mais representantes femininas nos eventos do mercado e isso sempre é muito gratificante para nós”.

O superintendente executivo na Bradesco Vida e Previdência, José Luiz Fontes, lembrou que o colo da mãe é a primeira proteção das pessoas, por isso a importância de



comemorar a data em homenagem a elas. “É um dia muito especial para todos, tanto mães quanto filhos. Estamos aqui também para lembrar que os corretores trabalham com proteção e seguro e como isso é fundamental para as pessoas”.

O diretor de Eventos do Sincor-RJ, Osir Zimmermann Vieira, aproveitou para anunciar a sua nova função no Sincor-RJ: delegado na Regional de Niterói, que passou por uma série de mudanças para receber com conforto os Corretores de Seguros, inclusive aqueles que queiram trabalhar no local. “Preparamos uma sala de coworking em que os profissionais podem receber seus clientes e também representantes de seguradoras. É só marcar um horário. Todas as terças e quintas, das 9h às 17h. Muito obrigada e feliz dia das mães”, completou.

Entre os brindes sorteados no encontro estavam vouchers diversos para o Ifood e compras no valor de R\$ 500,00; duas cadeiras de praia e um guarda-sol; uma assistente virtual (Alexa); uma fritadeira elétrica; e um aspirador robô.

Capacitação dos corretores

Maurício Silveira da Rocha, da Bradesco Saúde, ressaltou no evento a importância de se trabalhar junto com o corretor, inclusive no desenvolvimento de soluções que permitem capacitar ainda mais os profissionais. Segundo ele, o plano de saúde da empresa foi recentemente considerado, por meio de uma pesquisa, o mais amado do Rio e os responsáveis por essa marca são justamente os corretores. “Sem eles, não conseguiríamos chegar em todos os mercados. São, portanto, peça fundamental para a entrega e satisfação com o nosso produto”.

Rocha diz que todos os dias há treinamentos de corretores organizados pela Bradesco Saúde, tanto para aqueles já habilitados a vender plano de saúde, quando os que desejam ingressar nesse ramo. O executivo também falou sobre o Universeg, programa de capacitação técnica e profissional de corretores de seguros cadastrados, que oferece cursos virtuais, e-learning/treinamento a distância e presenciais gratuitos. “Os resultados dessa capacitação são fantásticos”. A Bradesco Saúde tem aproximadamente 1 milhão de vidas seguradas no Rio de Janeiro atualmente.

Emanuel Nascimento, da Bradesco Auto RE, explicou o novo formato nas áreas comerciais da empresa, que agora estão segmentadas por ramo.

O seguro de automóvel, segundo ele, continua sendo o carro-chefe do departamento que comanda, mas outro produto começa a despontar: o seguro residencial. No primeiro trimestre desse ano, as contratações no Brasil cresceram 25% em relação ao mesmo período de 2022, resalta Nascimento. “No Rio, também estamos crescendo na casa dos dois dígitos. O produto vem se tornando uma bandeira forte para nós. Acho que foi um legado da pandemia, as pessoas passaram a ficar mais tempo em casa e também a fazer home office”.

José Luiz Fontes, da Bradesco Vida e Previdência, ressaltou o esforço da empresa em se aproximar ainda mais dos Corretores, principalmente depois de mudanças nas áreas comerciais do grupo Bradesco Seguros. Antes voltada para venda em agências bancárias, o ramo de Vida e Previdência ganhou destaque e agora está focado na divulgação do portfólio para corretores do mercado. “Formamos uma equipe que está dedicada a cuidar desses corretores, estar mais próximo e entender suas demandas”.

De acordo com Fontes, o intuito é mostrar ao mercado as inovações da empresa nessa área. “Queremos difundir a cultura de vida e previdência e os corretores são peça-chave nesse processo. Vamos mostrar que temos produtos competitivos, inovadores e flexíveis e com um custo campeão. Estamos querendo muito fazer negócio”, finalizou.

Texto assinado por **Bianca Rocha**.



Agenda lotada para capacitação do Corretor

A agenda de capacitação dos Corretores de Seguros continua a pleno vapor no Sincor-RJ. A promessa de promover um evento a cada mês desde o início deste ano tem sido bem-sucedida, destaca a presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Ana Cláudia Fontenele Soeiro Deveza.

Segundo ela, as seguradoras são convidadas e podem escolher o tema que desejam falar aos Corretores de Seguros.

“Os eventos são um sucesso. O auditório fica sempre lotado de corretores, que saem daqui motivados para comercializar os seguros apresentados pelas seguradoras convidadas. É muito importante receber os corretores na casa deles, que é o Sindicato. É onde eles têm voz, onde se sentem acolhidos. A sensação é de estarmos em família”, diz Ana Cláudia.

A intenção, de acordo com ela, é continuar realizando os eventos, pelo menos um a cada mês. “Mas poderemos ter mais de um em algum mês”, ressalta.

No segundo semestre, o objetivo é colocar em prática um projeto que há algum tempo a Comissão Feminina vem planejando: os cursos de especialização para Corretores de Seguros. “Ainda estamos estruturando esse projeto. A grande questão é que isso é bastante demandado pelos corretores”.

O quinto encontro organizado em 2023 pela Comissão Feminina do Sincor-RJ aconteceu no último dia 30 de maio, no auditório do Sindicato. A diretora Comercial da Allianz, Lúvia Prata, foi a convidada especial para falar sobre o produto “Seguro Residencial”.

O treinamento contou com a participação em peso dos Corretores de Seguros, que puderam conferir os modelos de contratação

da seguradora, os diferenciais dos produtos do portfólio da empresa, os tipos de coberturas e, de quebra, receberam dicas valiosas para a comercialização de seguros.

Alguns integrantes da diretoria do Sindicato prestigiaram o evento. Como de praxe, antes do início da palestra, Nilo Rocha, diretor Social, falou brevemente sobre a importância da capacitação e do conhecimento estar em dia na rotina do Corretor. “Aprender nunca é demais. Parabéns a todos que reservaram um tempo na agenda para vir aqui hoje e se dedicar a entender um pouco mais sobre esse ramo de seguros”, disse.

Logo em seguida, a coordenadora Educacional da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Renata Burger, apresentou o “Programa Corretor Educação Segura”.

Trata-se de uma iniciativa que visa oferecer comissões a Corretores que indicarem alunos para os cursos de graduação da ENS. “O Corretor que possui um papel importantíssimo de levar proteção a seus clientes, agora também pode ser um agente de fomento e incentivo à educação. O profissional receberá comissão e poderá construir uma “carteira de educação”, oferecendo os cursos de graduação da ENS”, explicou Renata.

Segundo ela, para participar, é preciso se cadastrar através do endereço de e-mail: educacaosegura@ens.edu.br.

Em seguida, o Corretor interessado receberá um link que poderá ser utilizado para que seus potenciais alunos iniciem suas inscrições.

Após a efetivação da primeira matrícula dos indicados, a ENS entrará em contato com o corretor para obter seus dados para crédito da comissão.

Aposta no seguro residencial

A palestra de Livia Prata começou com a apresentação do seguro Allianz Residência que, segundo ela, está ainda mais completo para o cliente e simples para o Corretor. Há opções de pacotes para dois tipos de imóvel (casa e apartamento).

A seguradora oferece cinco modelos de cobertura: compacto, ampliado 1, ampliado 2, especial e exclusivo. Entre as principais vantagens, de acordo com a diretora da Allianz, estão a cobertura de roubo de bens fora do local de risco e de joias e relógios de pulsos, notebooks, filmadoras, celulares e bikes. “Cada item possui um limite de indenização”, explicou Livia.

A diretora ressaltou também que os clientes que contratam produtos auto e acidentes pessoais individual têm condição especial na contratação do Allianz Residência. O produto inclui ainda, segundo ela, assistência 24 horas para residência de veraneio e cobertura para bens de escritório dentro da residência. “Em caso de incêndio, o seguro cobre veículo estacionado na garagem”, complementou, acrescentando que o “segurado conta com 5%, limitado a R\$ 15 mil, de cobertura básica para cobrir despesas com recomposição de registros de documentos pessoais.

Com relação ao Allianz Assistência Essencial, a lista de cobertura inclui chaveiro (abertura de porta); cobertura provisória de telhados; pacote emergencial (hidráulica e elétrica, contemplando encanador, desentupimento e reparo elétrico); vidraceiro; vigilância e segurança; retorno antecipado ao domicílio; recuperação de veículo; limpeza; e transporte e guarda-móveis.

Já no Assistência Completa, foram adicionados conserto de eletrodomésticos (linha branca e de ar-condicionado); além de hospedagem e substituição de telhas. Entre os benefícios estão

a indicação de profissional (também disponível no Essencial); help desk (microcomputadores-desktops e notebooks, mobile e smart TV); pacote de serviços domiciliares, que inclui, entre outros, fixação de prateleiras, quadros, suporte para TV, instalação de cortinas, varão e persianas; troca de resistência (chuveiro elétrico e torneira elétrica); e check-up Lar (revisão de instalação elétrica, troca de lâmpadas, tomadas e interruptores, lubrificação de fechaduras e dobradiças, entre outros serviços.

O Allianz Assistência Vip é mais completo ainda. Além de todas as coberturas presentes no Essencial e no Completo, os clientes podem contar com uma lista adicional intensa, que contempla diversos benefícios, como descarte responsável, assistência bike, pacote de serviços Pet (cães e gatos), check-up kids, check-up idoso e pacote de serviços gerais. “Essas coberturas de assistência da Allianz são realmente muito bem-vistas e aceitas pelos clientes, além de atrair pessoas que nunca fizeram seguro residencial. São diferenciais que os clientes conseguem perceber muito claramente o custo-benefício da contratação”, afirmou Livia.



Evento aponta características do seguro E&O

A sexta edição da série de encontros mensais de capacitação que estão sendo realizados pela Comissão Feminina do Sincor-RJ em 2023 ocorreu no dia 15 de junho. Desta vez, a convidada foi a Akad Seguros, representada pela executiva de Vendas, Cíntia Santos, e pela subscritora E&O e Cyber, Érika Park.

Elas detalharam as características dos seguros de E&O (Erros e Omissões) e Cyber oferecidos pela empresa, além de darem um panorama geral sobre o portfólio da seguradora.

A Akad Seguros é derivada da aquisição da Argo Seguros pela GP Investimentos em parceria com a Cyberlabs.

No Brasil, a plataforma digital da seguradora tem 12,4 mil corretores e mais de 166 mil clientes registrados.

Entre os produtos ofertados pela empresa estão os seguros bike (dividido nas categorias bike basic, bike tradicional e bike mulher); empresarial e de equipamentos, cujo valor em risco pode ser de até R\$ 10 milhões e, preferencialmente, relacionado a equipamentos médicos em geral, fotovoltaicos, topográficos e cinematográficos de uso profissional. Na parte empresarial, a possibilidade de cobertura é de escritórios, consultórios médicos, pet shop, franquias, restaurantes, drogarias, lojas em shoppings, postos de gasolina e estacionamentos.

Já o seguro de Responsabilidade Civil Profissional protege mais de 40 atividades, disse Cíntia. "Tudo está disponível para contratação no Portal do Corretor, que conta com coberturas diferenciadas, agilidade na abertura e resolução de sinistro", ressaltou. A capacidade máxima de cobertura do produto é de R\$ 15 milhões.

Para falar de seguro Cyber, Érika Park apresentou o cenário atual no mundo e o potencial do produto. Segundo ela, a cada dia são 300 mil pessoas conectadas na plataforma Zoom, mais

de um milhão de transações de e-commerce e mais de 20 petabytes de processamento de dados no Google. "Por isso, enfrentamos novos riscos. Nos últimos 12 meses, 8,9 milhões de brasileiros foram vítimas de fraudes, três em cada quatro empresas que efetuaram nossa verificação descobriram vazamento de algum dado sensível. E a cada cinco segundos uma tentativa de fraude ocorre em sites de e-commerce no Brasil", afirmou.

As coberturas do seguro Cyber da Akad inclui, entre outros, proteções contra sequestro de dados, comunicações falsificadas, vazamento de dados, multas recebidas em caso de descumprimento de regras da LGPD, além de custos de defesa e assistência jurídica. Érika falou ainda sobre os seguros de D&O (RC para Administradores), seguro garantia, Responsabilidade Civil Geral, seguro de transportes, RC Ambiental para cargas perigosas e Responsabilidade Civil para condutor.

Convidados da Akad Seguros



CINTIA SANTOS
Executiva de vendas
Akad Seguros



ELVIS SANTOS
Subscritor E&O
Akad Seguros

Intermediadoras do evento



CLAUDIA FONTENELLE
Presidente Comissão
Feminina Sincor RJ



KAREN SCHNEID
Vice Presidente Comissão
Feminina Sincor RJ

Combate à proteção veicular é tema de evento

As associações de proteção veicular não cumprem as leis do Código de Defesa do Consumidor, o que endossa a ausência do princípio da boa-fé previsto nesta legislação, e o Código Civil. A afirmação foi feita pelo diretor Geral do Procon-DF, Marcelo Nascimento, durante o webinar “O combate às associações de proteção veicular para a defesa do consumidor”, realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), dia 22 de junho.

Segundo Nascimento, há casos de multas exorbitantes para aqueles que desejam se desvincular das associações que são levados ao âmbito jurídico. “Falta informação transparente por parte destas organizações. Existe um trabalho de publicidade praticada por elas, em que o grande atrativo é o preço, mas não há uma comunicação clara que, aliado a isso, existem uma série de condições que não são trazidas ao associado”, alertou.

O encontro teve como mediadora a diretora de Sustentabilidade, Consumo e Relações Institucionais da CNseg, Ana Paula de Almeida Santos, que abordou os desdobramentos dos casos das associações de proteção veicular que operam por todo país, sob o ponto de vista legal e as consequências para o consumidor. “Estas associações comercializam coberturas similares às ofertadas pelas seguradoras. Mas, por não serem fiscalizadas por nenhum órgão regulador, acabam não cumprindo com os contratos firmados com consumidores”, destacou Ana Paula.

No evento foram apresentados dados que comprovam a relevância do combate às associações de proteção veicular como, por exemplo, um estudo realizado pela FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais), que contabiliza uma perda de arrecadação fiscal de R\$ 2,5 bilhões devido a atuação ilegal destas organizações.

“Existe um esforço coletivo da indústria seguradora em fornecer informação de qualidade para o consumidor. É imprescindível que o brasileiro saiba

que nestas organizações ele não é cliente e, sim, um associado”, explicou Ana Paula.

A CNseg vem promovendo ações para conscientizar os consumidores, como a cartilha “Proteção Veicular Não é Seguro” e, também, as iniciativas administrativas, legislativas e judiciais que são tomadas pela entidade com objetivo de reconhecer a ilegalidade de atuação das associações e dar suporte nos processos jurídicos movidos pela Susep, autarquia responsável pelo controle e fiscalização dos seguros no Brasil.

Curso gratuito sobre gestão de conflitos

O Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), abriu em 26 de junho, novo curso on-line e gratuito: Gestão de conflitos em saúde suplementar e o papel das ouvidorias nas operadoras de planos de saúde.

O aluno terá a oportunidade de aprender sobre a regulamentação do mercado de saúde suplementar, contratos e conflitos, judicialização e métodos de solução de demandas.

A videoaula, ministrada por Achernar Sena, que é advogada, mestra em Direito e Gestão de Conflitos e que atua há mais de 10 anos no setor, também aborda a ouvidoria como ferramenta para a gestão adequada de conflitos em saúde suplementar.

Achernar também é uma das vencedoras do 12º Prêmio IESS de Produção Científica, ocorrido em 2022.

Por meio de vídeos com linguagem acessível, o IESS Educação apresenta os mais diversos assuntos relacionados ao setor com objetivo de difundir e esclarecer as bases que fundamentam a operação da saúde suplementar. Vale lembrar que o aluno tem acesso aos conteúdos por período máximo de 30 dias, porém o curso fica disponível de forma permanente na plataforma.

Tokio Marine registra reconhecimento popular

A Tokio Marine foi eleita, por voto popular, como a “Empresa do Ano” pelo “Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente”. Além disso, a seguradora foi escolhida, pela terceira vez, a melhor “Seguradora - Ramos Gerais”, pelas boas práticas na gestão de relacionamento com seus Parceiros de Negócios e Consumidores.

Segundo o presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, todos na companhia estão “extremamente honrados” por receber duas premiações tão importantes, especialmente por ter sido uma escolha direta dos segurados e Corretores. “Queremos otimizar a jornada de Clientes, Corretores e Assessorias e estes dois prêmios mostram o quanto vale a pena pensar cada vez mais em como atender a demanda por seguros em um mundo no qual as decisões devem ser muito rápidas e as informações precisam estar disponíveis a qualquer momento”, comemorou o executivo.

A seguradora investe cerca de R\$ 130 milhões ao ano no desenvolvimento de novas tecnologias que agreguem valor à sua estratégia de crescimento, rentabilidade do negócio, excelência e agilidade no Atendimento. “Nosso objetivo é encantar o cliente quando ele mais precisa de atenção e cuidado. E estes prêmios nos dão ainda mais certeza do quanto estamos certos em priorizar a gestão de relacionamento com todos os nossos públicos”, acrescentou Ferrara.

HDI oferece proteção para danos ao meio ambiente

A HDI aposta no potencial do Seguro de Responsabilidade Civil Ambiental para danos ao meio ambiente decorrentes de transportes de bens ou mercadorias.

Segundo a seguradora, esse produto é a solução ideal para as empresas no momento de entregar resíduos, bens ou mercadorias com segurança no caso de danos ao meio ambiente decorrentes do transporte ou do armazenamento de produtos perigosos.

A cobertura do RC Ambiental também se estende aos danos corporais e materiais. Há ainda a possibilidade de contratar a cobertura adicional para despesas ambientais e para extensão de cobertura em países da América do Sul.

Com a contratação do RC Ambiental, o segurado também contribui para preservar a natureza de possíveis danos, especialmente durante o transporte ou o armazenamento de produtos perigosos. Afinal de contas, um tombamento ou vazamento de carga, pode gerar diversos impactos ambientais, compreendendo a contaminação do solo, das águas, de superfície e lençóis freáticos.

Bradesco reforça pioneirismo com a sustentabilidade

No mês de junho, a Bradesco Seguros completou 11 anos de adesão aos ‘Princípios para a Sustentabilidade em Seguros’ (PSI), desenvolvidos pela Organização das Nações Unidas (ONU).

A iniciativa global, também lançada há 11 anos, faz parte do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente - iniciativa financeira (UNEP-FI), cujo objetivo é engajar a indústria de seguros a promover ações ASG (Ambientais, Sociais e de Governança) em seus negócios, visando o desenvolvimento sustentável.

Segundo a diretora de Recursos Humanos, Sustentabilidade e Ouvidoria do Grupo, Valdirene Soares Secato, é motivo de “muito orgulho” para a Bradesco ser a primeira seguradora brasileira a integrar um movimento tão importante, “que impulsiona questões ambientais e o crescimento sustentável”.

Dentre as ações desenvolvidas pela seguradora estão a coleta e descarte ecológico no seguro residencial; microsseguros, seguros e planos de previdência inclusivos; oferecimento de soluções de aprendizagem em Libras entre diversas outras iniciativas. “Desde 2012, o compromisso com o PSI tem orientado e inspirado as ações de sustentabilidade ligadas aos nossos negócios”, complementou Valdirene.

Setor tem R\$ 1 trilhão para impulsionar crédito

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) estima que a inclusão do setor no pacote de medidas de estímulo ao mercado de crédito no país permitirá o acesso a mais de R\$ 1 trilhão em reservas hoje disponível nas carteiras de Previdência Complementar Aberta e Capitalização. Por essa razão, a entidade apoia a aprovação do PL 2250/23, de iniciativa do Poder Executivo. A proposta já foi aprovada na Câmara e tramita, agora, no Senado, antes de seguir para sanção presidencial.

O projeto permite a concessão pelos titulares das reservas constituídas em planos de previdência complementar aberta, seguros com cláusula de sobrevivência e títulos de capitalização como garantia para operações de crédito.

Na avaliação do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a medida é de extrema importância porque também dará maior dinamismo da atividade de financiamento. “Os valores acumulados nessas reservas ultrapassam a casa do R\$ 1,4 trilhão. Se imaginarmos que algo em torno de 5% desse montante seja oferecido como garantia de crédito, serão cerca de R\$ 70 bilhões em uma modalidade que, por ter uma garantia de fácil execução, deverá ter uma taxa de juros bastante competitiva”, frisa o executivo.

Segundo Oliveira, outra vantagem é que o segurado não precisará resgatar a parcela do seu capital alocado nesses produtos, o que poderia ser desvantajoso do ponto de vista tributário e mesmo financeiro.

A proposta de flexibilização do uso das reservas do mercado é uma sugestão levada pela CNseg

e discutida com o governo desde o ano passado, por meio da Iniciativa do Mercado de Seguros (IMS). Essa é também uma das iniciativas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), lançado em março pela CNseg, suas federações associadas e a Fenacor.

FenaSaúde comenta reajuste

Após a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) anunciar, dia 12 de junho, o índice máximo de 9,63% de reajuste para os planos individuais e familiares, a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) divulgou comunicado em que comenta a decisão.

Segundo a entidade, a inflação da saúde, representada pela evolução do custo de assistência; a insegurança e a instabilidade regulatória; o aumento da judicialização; e o aumento expressivo da ocorrência de fraudes contra os planos de saúde são os principais fatores que influenciam no cálculo do reajuste. “Vivemos uma crise sistêmica, que está atemorizando toda a cadeia de prestação de serviços de saúde privada”, alerta a diretora-executiva da FenaSaúde, Vera Valente.

Ela acrescenta que, além dos fatores estruturais, há ainda questões conjunturais importantes, que afetam a sustentabilidade do setor, como “mudanças institucionais, regulatórias e legislativas profundas nas regras que regem o setor de saúde suplementar nos últimos dois anos”.

Ainda de acordo com Vera Valente, a saúde suplementar vem sofrendo efeitos diretos do

aumento da inflação na saúde e dos custos dos tratamentos, medicamentos, procedimentos hospitalares e terapias. Já no âmbito regulatório, os últimos anos foram marcados por mudanças legislativas e regulatórias que impactaram diretamente na sustentabilidade do setor, como exemplo da Lei 14.454/2022, que modificou o caráter taxativo do rol, criando condicionantes frágeis e muito subjetivas para obrigar planos a cobrir itens fora da lista. Isso também está relacionado com outro fator bastante conhecido, a judicialização, que é prejudicial a todo o sistema de saúde.

Marcada a data das eleições no CVG-RJ

As eleições para definição da nova diretoria do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) estão marcadas para o dia 12 de julho (quarta-feira).

A chapa inscrita tem como presidente Edson Calheiros, atual diretor do CVG-RJ, que é bacharel em Direito com especialização em Contratos de Seguros e de Resseguros, coautor do livro “Dos Microseguros aos Seguros Inclusivos no Brasil” e presidente da Associação Nacional das Microseguradoras e Seguros.

Além dele, integra a chapa, como vice-presidente, o atual diretor-adjunto do CVG-RJ, Vinicius Brandão, que é especialista em Gestão de Seguros, com passagens por várias grandes seguradoras.

Como assessores da presidência, estão na chapa José Luiz Fontes (superintendente da Bradesco Vida e Previdência); Márcio Coutinho (diretor Executivo da Capemisa Seguradora); e Andrea Ramos (Gerente Regional da Porto).

Os demais diretores são Paulo Galindo (Diretoria Financeira); Esther Teixeira (Diretoria de Seguros); e Ênio Miraglia (Diretoria Social).

Missa celebra 57 anos do CVG-RJ

A diretoria do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) reuniu associados, profissionais do mercado e amigos para missa de ação de graças pelos seus 57 anos de fundação, realizada no dia 28 de junho, na igreja Nossa Senhora do Parto, centro do Rio de Janeiro.

Pioneiro dos Clubes Vida em Grupo do Brasil, o CVG-RJ se mantém fiel ao seu objetivo de estimular o crescimento do segmento Vida no mercado brasileiro.

ENS recebe nota 4 em avaliações do MEC

O Ministério da Educação (MEC) publicou relatório atribuindo mais uma nota 4 (escala até 5) para a Escola de Negócios e Seguros (ENS). Este grau é referente ao processo de credenciamento da Instituição de Ensino Superior (IES) do Rio de Janeiro (RJ).

Realizada in loco entre 10 e 12 de maio, a avaliação foi conduzida por representantes do MEC, que consideraram os conceitos Planejamento e Avaliação Institucional, Desenvolvimento Institucional, Políticas Acadêmicas, Políticas de Gestão e Infraestrutura.

Recentemente, a Escola havia obtido outras duas notas 4 em avaliações do MEC, uma de autorização para oferta da Graduação em Gestão de Dados na modalidade a distância e outra no Índice Geral de Cursos (IGC).

O IES é necessário para a oferta de graduações e pós-graduações na modalidade presencial, uma vez que os processos de autorização e reconhecimento de cursos, bem como o próprio credenciamento, têm prazos limitados, que precisam ser renovados periodicamente.

Uma instituição é considerada regular se estiver devidamente credenciada ou credenciada na modalidade dos cursos que oferece, de acordo com as normas e prazos estabelecidos pela legislação da educação superior.

Novos planos de saúde para os associados



Nilo Rocha: A nossa intenção é oferecer alternativas para todos os gostos e todos os bolsos.

O Sincor-RJ, em parceria com a Extramed Administradora de Benefícios, conseguiu obter condições especiais para a contratação de novo plano de saúde coletivo por adesão da SulAmérica pelos associados do Sindicato e seus familiares.

Segundo o diretor Social e de Benefícios do Sincor-RJ, Nilo Rocha, o plano oferece uma grande variedade de opções dentro do portfólio da SulAmérica, atendendo, dessa forma, diferentes públicos e faixas etárias. “Temos opções com ou sem coparticipação, envolvendo uma rede maior ou menor, cada qual com seus diferenciais específicos. A nossa intenção é oferecer alternativas para todos os gostos e todos os bolsos. Mas, com a garantia de contratar condições muito boas”, frisa Rocha.

Ele acrescenta que o plano é exclusivo para associados do Sincor-RJ (pessoas físicas) e seus familiares. “Basta ligar para o Sindicato e pedir orientação para nossa equipe ou, se preferir, entrar em contato direto com a Extramed”, orienta.

O plano tem preços a partir de R\$ 193,59 (Plano Direto Rio, na Acomodação Enfermaria). Neste caso, há cobertura regional no Rio de Janeiro (capital),

Belfort Roxo, Duque de Caxias, Japeri, Magé, Mesquita, Nilópolis, Nova Iguaçu, Queimados, São João do Meriti, Itaguaí, Niterói e São Gonçalo. Esse valor inclui coparticipação.

Sandbox: Painel traz informações para o Corretor

O Corretor de Seguros tem mais uma ferramenta para obter informações sobre as seguradoras que participam do Sandbox Regulatório, que reúne companhias “novatas”.

A Susep lançou, no final de junho, o “Painel do Sandbox”, que fornece informações sobre evolução de prêmios, sinistros e provisões técnicas ao longo do tempo, podendo segregar os dados por empresa e por período.

O novo painel apresenta, de forma dinâmica, as informações enviadas semestralmente pelas empresas do Sandbox, conforme definido no manual de envio de dados aplicável às empresas participantes do projeto, e consolida as informações que anteriormente eram disponibilizadas ao público geral de forma segregada.

O Sandbox é um ambiente regulatório experimental que incentiva a implantação de projetos inovadores em produtos e serviços a serem ofertados no âmbito do mercado de seguros e que sejam desenvolvidos ou oferecidos a partir de novas metodologias, processos, procedimentos, ou de tecnologias existentes aplicadas de diversos modos.

Sincor-RJ tem ônibus gratuito para o Conec

O Sincor-RJ vai oferecer ônibus gratuitos para os associados do Sindicato (com direito a acompanhante) inscritos no Conec 2023, evento que será realizado, entre os dias 05 e 07 de outubro, no Transamerica Expo Center, em São Paulo. A ação tem patrocínio exclusivo da Porto.

Segundo a presidente da Comissão Feminina do Sincor-RJ, Cláudia Fontenelle, os ônibus partirão do MAM - Museu de Arte Moderna (Av. Infante Dom

Henrique, 85 - Parque do Flamengo, Rio de Janeiro) no dia 05 de outubro pela manhã.

O retorno está previsto para 08 de outubro (domingo). "O evento termina muito tarde no sábado, dia 07, em razão do show programado. Então, optamos por esse retorno no domingo", explica Cláudia.

Mas, atenção! Para assegurar sua vaga, o associado deve ligar o quanto antes para o Sindicato e fazer sua reserva.

EVENTO

As inscrições no Conec 2023 ainda podem ser feitas no site do evento, neste endereço eletrônico: <https://www.sincor.org.br/evento/conec-2023-conectando-corretores-de-seguros/>

Associados do Sincor-RJ têm direito a condições especiais no pagamento da inscrição, que pode ser parcelado em até seis vezes, pelo cartão de crédito.

A inscrição contempla a programação de palestras, Exposeg (exposição com a participação de seguradoras e prestadoras de serviços do mercado), alimentação, premiações e shows.

Caso tenha interesse em hotel, entre em contato com Maria Alice (tel: (11) 4130-3047 Ramal: 406, WhatsApp: (11) 98827-3785 ou e-mail: sincortur@sincorsp.org.br).

Mais informações sobre a inscrição no evento podem ser obtidas diretamente neste e-mail: conec.credenciamento@sincorsp.org.br

Rio de Janeiro tem quase 14 mil Corretores

O número de Corretores de Seguros em plena atividade no Rio de Janeiro continua aumentando. Segundo dados oficiais da Susep, no dia 28 de junho, já estavam registrados e habilitados no estado 13.856 profissionais.

Essa soma representa cerca de 10,5% do total de Corretores de Seguros, pessoas físicas ou jurídicas, registrados no Brasil, que era de 130.787 profissionais e empresas, na mesma data.

Ainda de acordo com a Susep, apenas São Paulo supera o Rio de Janeiro em número de Corretores de Seguros habilitados, com 55.042.

*Valor para o Plano Direto Rio, com cobertura Regional em Rio de Janeiro, Belford Ribaio, Duque de Caxias, Iguaçu, Magé, Mesquita, Nilópolis, Nova Iguaçu, Queimados, São João de Meriti, Itaguaçu, Niterói e São Gonçalo, registro ANS nº 485.066/20-1, na Atividade de Enfermagem, com Captação em consultório, atendimento em pronto socorro, exames complementares e fisioterapia, conforme estabelecido no projeto e condições gerais do plano. Valor correspondente a imensidade de 1 beneficiário dependente na faixa etária de 0 a 35 anos, na opção com cobertura de Beneficiários. Taboleta válida para credenciamento realizado até o mês de Março/2023. Plano exclusivo para Filados ativos na Entidade Profissional acima identificada.

Boas notícias para o Corretor do Rio

O Indicador de Atividade Econômica do Rio de Janeiro (IAE-Rio), calculado pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Inovação e Simplificação, e cujo objetivo é acompanhar mensalmente o comportamento da economia da capital fluminense, traz boas notícias para os Corretores de Seguros.

A economia local apresentou crescimento real (acima da inflação) de 2,4%, no primeiro trimestre de 2023, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Além disso, a taxa de desemprego da cidade do Rio recuou 2,8 pontos percentuais. "A economia do Rio vem crescendo, e isso reflete positivamente na criação de empregos e na redução da vulnerabilidade. Os desafios ainda são grandes, mas a recuperação está cada vez mais forte e visível", comemora o secretário de Desenvolvimento Econômico, Inovação e Simplificação, Chicão Bulhões.

Esses dados indicam que há um cenário propício para os Corretores de Seguros prospectarem novos negócios ou diversificarem suas carteiras, aproveitando o aquecimento da economia carioca.

Usabilidade do Certificado Digital

O certificado digital em simples definição, nada mais é do que uma identidade eletrônica que pode ser utilizada tanto por pessoa física como por pessoa jurídica, tem por finalidade garantir a autenticidade, a integridade e a validade jurídica de documentos em forma eletrônica além de trazer mais celeridade no nosso dia a dia.

O uso do certificado digital só tem a somar no cotidiano das pessoas, sejam elas físicas ou jurídicas, visto que proporciona otimização de tempo, redução de custos, organização, segurança e naturalmente a automação dos processos.

Diversos são os benefícios trazidos pelo uso do certificado digital, um deles é a assinatura digital, uma vez que você não precisa mais se deslocar até o cartório para reconhecimento de firma, não necessita estar presencialmente com os demais signatários, de onde estiver consegue assinar o documento e tudo isso com validade jurídica aparado pela lei 14.063 de setembro de 2020.

Do mesmo modo, é possível também utilizar o certificado digital em transações financeiras com maior segurança, fazer a declaração de imposto de renda de forma mais rápida, emissão de notas fiscais eletrônicas, petições junto ao poder judiciário, disponibiliza amplo acesso a Receita Federal, além de ser muito utilizado em atendimentos de telemedicina, prontuários eletrônicos, elaboração de receitas e laudos médicos, entre outros.

E o SINCOR RIO sempre pensando em contribuir e agregar valor aos corretores do Estado do

Rio de Janeiro, se credenciou como Autoridade Certificadora desde 2014 para proporcionar aos corretores dessa região a possibilidade de adicionar mais essa atividade em seu portfólio, proporcionando ganhos extras, oferecimento de mais produtos aos atuais clientes e captação de novos com mais esta oportunidade.

Atualmente a AC SINCOR RIO possui 20 Autoridades de Registro espalhadas no Estado do Rio de Janeiro para realizar o atendimento e emissão do certificado digital, então não fique fora dessa, agregue mais valor à sua corretora e faça parte deste grupo, mande seu interesse em fazer parte da certificação digital para o e-mail contato@acsincorrio.com.br, que entraremos em contato!

***Rafael Caprarole - Gestor de Rede da AC Sincor Rio.**



A nova Lei que dispõe sobre seguros de transporte de cargas – Lei nº 14.599/2023

A nova lei é fruto da Medida Provisória nº 1.153/2022, convertida na Lei nº 14.599/2023, que estabelece a contratação obrigatória de seguros por parte dos transportadores e prestadores de serviços de transporte rodoviário de cargas, por meio de importantes e relevantes alterações na Lei nº 11.442/2007.

Dentre as principais alterações promovidas pela nova lei, podemos destacar, em síntese, que a nova norma estabelece a contratação obrigatória por parte dos transportadores, prestadores de serviços de transporte rodoviário de cargas, os seguintes seguros:

(I) Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCTR-C), para cobertura de perdas ou danos causados à carga transportada em consequência de acidentes com o veículo transportador, decorrentes de colisão, de abalroamento, tombamento, capotamento, incêndio ou explosão;

(II) Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga (RC-DC), para cobertura de roubo, furto simples ou qualificado, de apropriação indébita, de estelionato e de extorsão simples ou mediante sequestro sobrevindo à carga durante o transporte; e

(III) Responsabilidade Civil de Veículo (RC-V), para cobertura de danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo automotor utilizado no transporte rodoviário de cargas.

É preciso esclarecer que, com a edição da nova lei, há evidente criação de novos seguros obrigatórios, uma vez que, em cotejo com o antigo arcabouço legal, o seguro para desaparecimento da carga era até então facultativo; assim como a responsabilidade civil para danos corporais e materiais era tratada no âmbito de cobertura do seguro DPVAT.

Em uma primeira leitura, extrai-se da nova lei que os transportadores, ou seja, os prestadores de serviço de transporte rodoviário de cargas, passaram a ser os contratantes exclusivos dos seguros obrigatórios, uma vez que não há previsão de que o contratante da operação de transporte poderá eximir o transportador da contratação dos seguros.

As contratações dos seguros de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCTR-C) e de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga (RC-DC) deverão ocorrer em apólice única, vinculada ao respectivo Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas – RNTRC.

Há ainda na lei a previsão de que, sem prejuízo dos (03) três seguros obrigatórios pelo transportador, o proprietário da mercadoria (embarcador) poderá contratar seguro facultativo de transporte nacional para cobertura de perdas e danos dos bens e mercadorias de sua propriedade, em evidente discrepância quanto à previsão de seguro obrigatório do embarcador com previsão do DL 73/66.

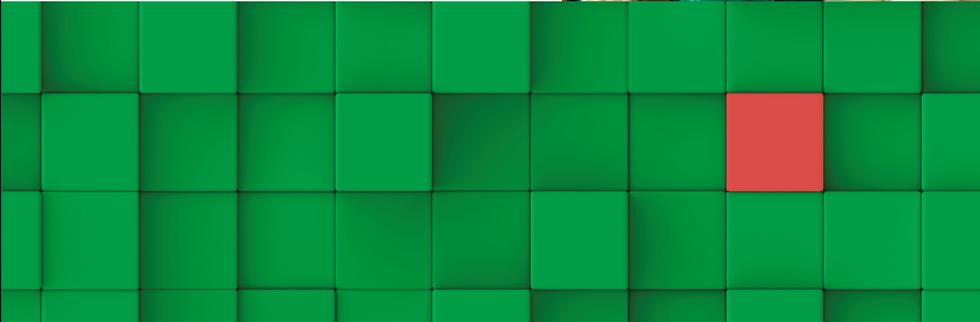
Por fim e não menos importante, para o caso de subcontratação do Transportador Autônomo de Cargas (TAC), o emissor do conhecimento de embarque/transporte deverá contratar os seguros de RCTR-C e RC-DC, sendo que o Transportador Autônomo de Cargas será considerado mero preposto, em face do qual não há o instituto da sub-rogação pela seguradora; o contratante do serviço deverá contratar o seguro – Responsabilidade Civil de Veículo (RC-V) em nome do Transportador Autônomo de Carga.

As mudanças realizadas pela nova Lei impõem ao corretor de seguros uma atualização constante para que, dentro de seu negócio, possa oferecer aos seus clientes os melhores produtos e o diferencial do conhecimento.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ



Humana. Digital. Inovadora.





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



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**