



Revista
**Previdência &
Seguros**

ANO 79 • Nº 667 • JULHO/AGOSTO DE 2019

SINCOR-RJ

Portabilidade: novas regras ainda geram polêmica

**ANS assegura que mudança para quem tem
plano empresarial veio para ficar**

Conheça o Bradesco Saúde Rio.
O plano para empresas
a partir de 3 pessoas que
é único e especial como
a cidade maravilhosa.

Um plano feito para empresas do Rio
e Grande Rio com condições especiais.

ANS - nº 005711

Bradesco Saúde S/A - CNPJ: 92.693.118/0001-60. As informações e as imagens contidas neste material não indicativas. Os direitos e as obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do Seguro contratado. Todos os serviços estão sujeitos a limites e especificações estabelecidas no contrato. A Bradesco Saúde não comercializa planos individuais. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%; e IOF: entre 0% e 7,38%.
*Aparados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Valor do desconto sem IOF.

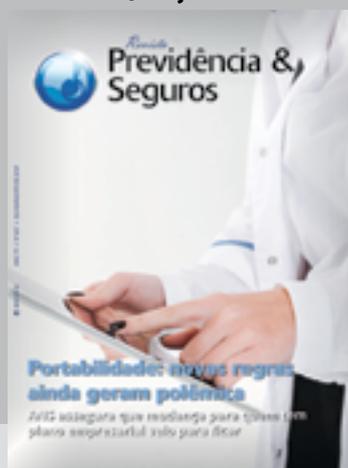
Ofereça o Bradesco Saúde Rio para
seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000 | bradescoseguros.com.br/saude



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

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

Centro do Rio: Carlos Antônio Bezerra de Matos
Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

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

Redação

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

Nesta edição

ENTREVISTA

6



Foto: Arquivo da AXA Seguros

A tecnologia certamente é uma aliada dos corretores de seguros. A afirmação é da diretora comercial RJ, ES e Filial Digital da AXA Seguros, Karine Brandão, que, em entrevista exclusiva, fala da parceria com os corretores e da importância de se utilizar a tecnologia para aperfeiçoar os processos, reduzir o tempo perdido com a papelada e gerar novas oportunidades. "Tudo está no celular, o seguro tem de estar também. Isso é irreversível", afirma a executiva.

SAÚDE

18

As novas regras para a portabilidade nos planos de saúde continuam gerando polêmica. Mas, o diretor de Normas e Habilitação dos Produtos da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Rogério Scarabel, assegura que a mudança para quem tem planos empresariais veio para ficar: "Essa decisão segue um dos valores fundamentais para a ANS: o empoderamento do consumidor, respaldando-o para negociar seu plano com a operadora", assinala Scarabel.

OUIDORIA

21

Relatório indica que a regulação do sinistro, a demora na tramitação de processos e as divergências na forma de pagamento da indenização foram os principais motivos que levaram consumidores a recorrerem às ouvidorias das empresas do setor.

COMISSÃO FEMININA

25

A participação das corretoras de seguros tem sido essencial para o sucesso dos eventos realizados pela Comissão Feminina do Sincor-RJ e também para o desenvolvimento dessas profissionais em suas carreiras.

ENSINO

26

O corretor de seguros que estabelece uma meta anual de participação em treinamentos e que consegue reservar ao menos uma hora por dia para estudar tem muito mais chances de sucesso na carreira.

EVENTO

29

O Sincor-RJ promoveu, dia 09 de agosto, com o apoio da Bradesco Seguros, mais uma edição do tradicional almoço comemorativo ao "Dia dos Pais". O encontro, que reuniu mais de 200 pessoas entre corretores de seguros associados e familiares, foi realizado na Churrascaria Assador.

Existe uma saída para a crise na saúde suplementar

Foto: Mirian Fichtner



Os problemas enfrentados na saúde suplementar podem ser minimizados ou até mesmo solucionados se houver boa vontade, principalmente dos órgãos reguladores, e, em parte, do próprio mercado. Há, inclusive, modelos adotados com sucesso em países como os Estados Unidos, que se adequariam perfeitamente à realidade brasileira, após alguns ajustes necessários às características do nosso mercado.

O Sincor-RJ, que vem acompanhando de perto esse longo debate, entende que a primeira medida a ser aprovada pela Agência Nacional de Saúde

Suplementar (ANS) é nivelar, de fato, as condições exigidas de operadoras de planos de saúde suplementar e das seguradoras que atuam nesse segmento.

Hoje, a concorrência está longe de ser justa. Isso porque algumas operadoras levam vantagem por seguirem normas mais brandas, que as autorizam, por exemplo, a ter hospitais e clínicas próprios, o que é vedado às seguradoras.

A nossa avaliação é que a ANS deve ajustar o marco regulatório da saúde suplementar, extinguir exigências que não fazem mais sentido e dar mais liberdade ao setor privado, o que, aliás, é um dos pilares da proposta de Governo do presidente Jair Bolsonaro.

A sociedade brasileira precisa ter acesso a produtos básicos comercializados tanto por operadoras como por seguradoras. Tais produtos, com coberturas menos abrangentes e, conseqüentemente, custos menores, além de redes restritas de laboratórios e hospitais, atenderiam a uma imensa camada da população, que deseja muito, mas não tem condições financeiras para contratar um seguro saúde, nos termos atuais.

O consumidor deve ter o direito de escolher o que pretende contratar, incluindo um plano ou seguro que atenda suas necessidades básicas, mas não o deixe ao relento, sem atendimento médico e sujeito aos imprevistos (para dizer o mínimo) do SUS.

Outra opção, essa baseada no modelo norte-americano, é a oferta de coberturas da saúde suplementar com uma importância segurada pré-estabelecida. Assim, desde o momento em que contratou o seguro ou plano, o segurado saberia o limite para gastos com consultas, exames e internações. Também neste caso, contrataria o que estivesse ao alcance do seu bolso.

Isso viabilizaria, inclusive, planos familiares, oferecendo acesso amplo ao seguro e também garantindo às companhias seguradoras a capacidade de concorrer em igualdade de condições com as operadoras.

Henrique Brandão

PRESIDENTE

TÁ COM MÉDICO NA TELA TÁ COM TUDO

Cliente SulAmérica Saúde pode falar por vídeo com um pediatra pelo App.*

- Perfeito para tirar as dúvidas do dia a dia
- Atendimento onde o cliente estiver
- Mais uma inovação SulAmérica

**Ofereça
SulAmérica
para os seus
clientes.**



ACESSE: SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR

SulAmérica
Saúde

ANS nº 000240 ANS nº 410401

Consulte as regras do serviço, planos elegíveis e quando usar o Médico na Tela em www.sulamericasaudeativa.com.br > Serviços > Médico na Tela ou consulte seu corretor ou consultor. O Médico na Tela não é uma obrigação contratual e a SulAmérica Saúde obedece à legislação que regulamenta os seguros e às condições contratuais, que devem ser lidas previamente à sua contratação. *O atendimento poderá ser realizado aos beneficiários de até 12 anos, limitado a dois atendimentos por ano-calendário, mediante aceitação das regras do serviço no aplicativo SulAmérica. Este anúncio contém informações resumidas que poderão sofrer alteração sem aviso prévio. Os benefícios aqui descritos poderão sofrer alterações ou serem descontinuados, a exclusivo critério da SulAmérica. Para mais informações, consulte o seu corretor, consultor ou acesse sulamerica.com.br. Razão Social: Sul América Companhia de Seguro Saúde - CNPJ: 01.685.053/0013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A. - CNPJ: 02.866.602/0001-51. SAC: 0800-722-0504. Ouvidoria: 0800-725-3374 - Horário de atendimento: das 8h30 às 17h30 (tenha em mãos o protocolo de atendimento).

Karine Brandão, diretora comercial RJ, ES e Filial Digital da AXA Seguros

A tecnologia certamente é uma aliada dos corretores de seguros. Tudo está no celular, o seguro tem de estar também. Isso é irreversível. A afirmação é da diretora comercial RJ, ES e Filial Digital da AXA Seguros, Karine Brandão, que, nesta entrevista, fala da parceria com os corretores e da importância de se utilizar a tecnologia para otimizar os processos, reduzir o tempo perdido com papelada e gerar novas oportunidades.

A executiva acredita que o fato de conhecer “os dois lados do balcão” (ela iniciou a carreira em uma grande corretora de seguros, a Assurê), a ajuda a falar a língua do corretor e a traduzir para a companhia o que ele quer e precisa. “Escutar é fundamental. Toda venda começa a partir da escuta atenta”, argumenta. Veja, a seguir, o que pensa Karine Brandão.

P&S - A AXA no Brasil conta com uma nova estrutura de relacionamento com o corretor. Quais são os pontos principais dessa nova estrutura?

Karine - A Filial Digital oferece uma estrutura de relacionamento para corretores que estão iniciando a parceria com a AXA. Nosso portfólio é amplo, cobrindo do pequeno ao grande risco, e entre os destaques estão os produtos Empresariais, Condomínio, além de Property, RC, E&O, D&O, Garantia e Transportes.

P&S - A AXA anunciou que a Filial Digital é dedicada aos corretores que possuem pouco ou nenhum relacionamento com a companhia. Qual a estratégia que será adotada para atrair os corretores?

Karine - Aliar o humano e o digital, com certeza. Temos um time dedicado a realizar este contato, entender as necessidades dos parceiros e levar o mundo AXA para dentro da corretora. Na esfera digital, temos realizado campanhas, webinars e treinamentos. Também temos intensificado nosso trabalho de comunicação em veículos e portais que os corretores usam para se informar e trocar experiências.

P&S - A tecnologia é aliada ou inimiga do corretor?

Karine - Certamente é uma aliada de todos. Tudo está no celular, o seguro tem de estar também. Isso é irreversível. A tecnologia nos permite otimizar processos, reduzir o tempo perdido com papelada, amplia nossa capacidade e temos novas oportunidades, novos riscos.

P&S - Como a sua experiência profissional em uma das maiores corretoras de seguros do País pode ajudar nesse processo?

Karine - Conheço os dois lados do balcão e isso

ajuda a falar a língua do corretor e a traduzir para a companhia o que ele quer e precisa. Escutar é fundamental. Toda venda começa a partir da escuta atenta.

P&S - A AXA também pretende ajudar o corretor a fazer melhor uso das ferramentas digitais? O que pode ser feito para acelerar esse processo, uma vez que essa é uma das grandes necessidades da categoria?

Karine - Com a Filial Digital, também atuamos na governança de projetos e do relacionamento com as Assessorias.



Estamos trabalhando na oferta de treinamentos para otimizar a captação de leads, aprimorar técnicas de gestão e fazer um uso eficiente dos canais digitais, oferecendo uma experiência única e relevante para o corretor, que precisa de agilidade para atender às expectativas do cliente.

P&S – Foi anunciado também que o objetivo é trabalhar em parceria para que o corretor possa chegar a um novo patamar de negócio e para incentivar seu crescimento. Isso inclui a parceria no desenvolvimento de produtos, caso o corretor tenha alguma sugestão nesse sentido?

Karine - Com certeza. Inclusive, um de nossos anúncios recentes foi a reformulação do produto condomínio a partir do feedback de corretores. Além de alterações no produto, investimos na melhoria de todas as etapas e aprimoramos o processo operacional para oferecer a melhor experiência para o corretor e para o cliente.

P&S – O que o corretor precisa fazer para aderir ou participar da Filial Digital?

Karine – Ele deve seguir o processo de cadastro junto a companhia. Assim que esta etapa é finalizada, um consultor fará contato para

iniciar o relacionamento e começar os trabalhos conosco.

P&S – A instabilidade na economia aumentou o desemprego e muitos trabalhadores optaram por investir em pequenos negócios. A AXA tem novidades para pequenas empresas que possam ser comercializadas pelo corretor de seguros?

Karine – Nossa linha de seguros empresariais oferece serviços relevantes no pacote de assistências, o que ajuda na rentabilidade do segurado. Em breve teremos novidades nestes produtos e será um prazer compartilhar com vocês.

P&S – Na sua visão, o que diferencia o consumidor do Rio de Janeiro dos demais estados e como o corretor pode aproveitar essas diferenças?

Karine – Não só no Rio de Janeiro, mas em todo o Brasil, precisamos avançar na disseminação do seguro, na cultura da proteção. No Rio de Janeiro, especificamente há muitos negócios ligados à indústria naval, petróleo e gás. Há muitas oportunidades no interior do estado também.

P&S – Qual a sua expectativa para o desempenho do mercado do Rio de Janeiro em 2019?

Karine – A retomada do crescimento da economia passa necessariamente por um conjunto de reformas de reequilíbrio fiscal, onde a nova Previdência assume papel de protagonismo, bem como reformas pró-mercado.

Além disso, estamos caminhando para um acordo de comércio internacional com os EUA, queda na taxa de juros e do desemprego, retomada da atividade da Petrobras e uma excelente perspectiva de entrada do investimento estrangeiro.

Tanto o Brasil quanto o Rio de Janeiro irão viver um ciclo muito interessante de investimento nos próximos dois anos. E esse movimento trará novos projetos, parcerias, empregos e perspectivas: mais necessidade de contratar seguros. O corretor de seguros precisa estar preparado para isso.

P&S – E sua mensagem final para os corretores de seguro do Rio de Janeiro?

Karine – A AXA está de portas abertas para atuar de forma conjunta, e a Filial Digital dará todo o apoio aos corretores de seguros, garantindo oportunidades para que se desenvolvam e cresçam junto conosco.



Empréstimo feito por seguradora terá nova regra

A concessão de assistência financeira aos segurados pelas seguradoras e a participantes de planos por entidades abertas de previdência complementar terá novas regras, assim como a atuação dessas empresas como correspondentes de instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central.

Antes de formalizar essas mudanças, que serão oficializadas em breve, a Susep consultou o mercado, através de consulta pública encerrada no dia 20 de agosto.

A principal novidade é que, a partir da publicação de uma nova circular tratando dessa questão, a assistência financeira somente poderá ser concedida a titulares de plano de previdência ou de seguros de pessoas que estejam em regime de capitalização.

Assim, será proibida a concessão de empréstimos nos planos e seguros desenhados sob o regime de repartição.

ATENÇÃO

Contudo, é aconselhável manter a atenção em alguns dispositivos como o que proíbe o cancelamento do plano de previdência complementar ou do seguro de pessoas enquanto não forem pagas todas as contraprestações relativas às assistências financeiras concedidas ao titular.

A seguradora ou entidade de previdência aberta também ficará sujeita à suspensão da comercialização da assistência financeira se for constatado qualquer ato, omissivo ou comissivo, que contrarie legislação e seja considerado nocivo no que se refere às práticas de conduta, no relacionamento com o cliente.

Entre esses atos, a futura norma listou a exigência da contratação de produtos não obrigatórios; graves práticas de comercialização sem observância aos ditames normativos; ou reiteradas práticas de comercialização sem observância às normas vigentes, entre outros.

CONTRATO

Deverá ser formalizado um contrato de concessão de assistência financeira com cláusula de autorização específica que permita à realização de consulta sobre as informações do titular armazenadas no Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, além da relação dos documentos necessários à liquidação antecipada do contrato de assistência financeira e a informação sobre o valor financiado.

Esse contrato também deverá informar o valor dos impostos incidentes sobre a

operação; eventuais despesas de cobranças referentes aos encargos de juros, multa e atualização monetária; o valor líquido creditado ao titular; o valor das contraprestações; a quantidade das contraprestações; e a data de vencimento da primeira e da última contraprestação.

Durante o prazo de amortização das contraprestações da assistência financeira, deverá ser fornecido a cada titular, pelo menos anualmente, informação sobre o saldo devedor atualizado, bem como informação sobre os procedimentos a serem observados, caso o titular deseje liquidar antecipadamente o valor da dívida.

Por fim, será vedado conceder assistência financeira com recursos de provisões, reservas técnicas e fundos; ou a titular cujo percentual de comprometimento da renda mensal bruta atinja 30%.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora S/A
/TokioMarineSeguradora

TOKIO MARINE

AUTO POPULAR

CORRETOR, AMPLIAR SEUS NEGÓCIOS

com o primeiro Seguro
a aceitar veículos
de 0km até 25 anos
começa com você.



Até 30% mais
barato que os Seguros
tradicionais.



Pagamento
em até 12x sem juros
no cartão de crédito.



Qualidade e segurança:*
peças novas compatíveis
e Assistência 24 horas.

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.

Corretor, Resolver
começa com você.

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

*Não utilizamos peças usadas, apenas novas compatíveis. Na ausência dessas peças e nos itens de segurança, o reparo será feito com as originais, igual ao Seguro tradicional. Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A - CNPJ 33.164021/0001-00 - Código SUSEP nº 06190. Tokio Marine Automóvel - Processo SUSEP nº 15414.100338/2004-74, Tokio Marine Popular - Processo SUSEP nº 15414.900934/2018-06. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Consulte Condições Gerais do produto ou serviço em www.tokiomarine.com.br. Central de atendimento, para tirar dúvidas, consultas e informações adicionais: 0300 33 85540. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8 às 20 horas. Ouvidoria, para reclamações: 0800 449 0000. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30.

Motoristas de aplicativos aprovam seguro obrigatório

Os motoristas de aplicativos de transporte de passageiros aprovam a proposta que torna obrigatória a contratação de seguros com coberturas para as pessoas transportadas e por danos a terceiros.

Caso seja aprovado o projeto de lei apresentado pelo deputado federal Altineu Cortes (PL-RJ), caberá a empresas como o Uber, 99 e Cabify pagar pela contratação de seguros de Acidentes Pessoais a Passageiros; de danos causados por colisão, incêndio; e de furto ou roubo de veículos utilizados pelos motoristas cadastrados, além do DPVAT.

Para o motorista de aplicativo Marcos Duarte, de 23 anos, o seguro obrigatório vai garantir o seu bem estar e a segurança do passageiro. “Quando recebemos o chamado do usuário no Uber, não sabemos o trajeto que será percorrido, por não termos acesso ao destino. Os motoristas ficam vulneráveis a situações de risco o tempo todo e não temos nenhuma garantia da parte da empresa”, argumenta.

Duarte acrescenta que, na prática, o motorista é obrigado a arcar com todos os prejuízos e a correr risco desde quando liga o carro para realizar a primeira corrida até o momento de guardar o veículo na garagem ao final do dia de trabalho. “O seguro obrigatório com coberturas essenciais torna a nossa rotina menos perigosa. É algo que chega para o nosso bem, para proteger o passageiro e para

a garantia do veículo que usamos para trabalhar”, acentua.

GARANTIA

Atualmente, o seguro de acidentes pessoais já é obrigatório, mas cobre apenas os casos em que o passageiro sofra algum dano, e não quando acontece algo com o veículo.

Como esses profissionais dependem do automóvel como meio de subsistência, é necessário que tenham a consciência da importância de ter o bem segurado.

De acordo com o autor da proposta, a atenção a esse projeto é fundamental, devido ao fato de o motorista utilizar o seu patrimônio como ferramenta de trabalho e ter que arcar com todas as despesas. “Os motoristas arcam com praticamente todos os riscos de sua atividade. Isto porque, em caso de acidente, roubo, furto ou incêndio dos veículos que utilizam, os motoristas ficam desguarnecidos e desprovidos de qualquer amparo das empresas de aplicativo”, explica Altineu Cortes.

OFERTA

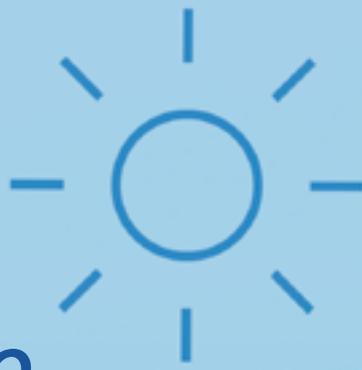
Na verdade, há seguradoras que já oferecem algumas dessas modalidades de seguros para motoristas de aplicativos, sendo o mais comum o de transporte de passageiros. Além disso, o DPVAT, por exemplo, já está no contexto, como seguro obrigatório.

Já a obrigatoriedade de a empresa de aplicativo pagar pela contratação dos seguros de danos causados por colisão, incêndio, furto ou roubos de veículos voltados para os motoristas cadastrados chega como um importante benefício para a categoria.

A cobertura ampla aumenta a segurança do motorista e do passageiro, além de proporcionar uma nova possibilidade de comercialização de seguros para os corretores de seguros.

As seguradoras terão um tempo para se adequar às novas exigências da legislação, de acordo com o que é exigido no projeto de lei. Mas, no final, todos sairão ganhando.





*Azul Seguro
Auto Leve.*

**É tudo
que**

**cliente
quer.**

Confiança em todas as horas, qualidade na prestação de serviços e preço mais leve. O **Azul Auto Leve** combina tudo o que é indispensável para quem busca custo e benefícios na hora de contratar um seguro de automóvel.



*Coberturas para roubo,
furto, batida e incêndio;*



*Assistência 24 horas com
guinchos em todo o país;*



*Centro de Atendimento Rápido
(CAR) para vistoria e liberação
do carro em caso de sinistro;*



**Pagamento em até
10 vezes sem juros.**

Consulte seu Gerente Comercial ou acesse:
azulseguros.com.br

Azul Cia. de Seguros Gerais. CNPJ: 33.448.150/0001-11. Processo SUSEP 15414.001055.2004-84. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Informações reduzidas de caráter promocional. Para mais informações, consulte as condições e formas de pagamento vigentes.

UMA EMPRESA



Proposta restringe aumento do preço do seguro

Em breve, as seguradoras poderão ter que consultar o Código de Defesa do Consumidor (CDC) quando decidirem aumentar o preço do seguro de automóvel de pessoas que acabaram de se divorciar ou dissolveram uma união estável.

Isso porque um novo projeto de lei, de autoria do senador Randolfe Rodrigues (Rede-AP), inclui esse ajuste no preço baseado no estado civil do segurado entre as práticas abusivas listadas no CDC.

A proposta, que está em tramitação na Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, estabelece que o estado civil do segurado não pode ter qualquer influência sobre o preço do seguro.

Assim, aumentar o preço para os segurados solteiros ou divorciados poderá ser considerado um ato abusivo.

O autor do projeto argumenta que relacionar o preço do seguro ao estado civil do consumidor é uma “invasão indevida” na vida particular do cliente. “Há consumidores solteiros e divorciados que têm vida

social menos agitada do que os casados e terminam sendo penalizados por regra que leva em conta somente aspectos formais do estado civil do segurado”, assinala o senador

CÁLCULO

Vale lembrar que, quando o seguro é calculado, vários aspectos são levados em consideração: quem é o condutor principal, a cidade em que o veículo transita, a idade do motorista, o local onde o veículo é guardado, se é usado para ida à universidade, se é usado para ida ao trabalho, se possui garagem no local que trabalha, além do estado civil.

Muitas vezes, o seguro sai mais caro para quem é divorciado ou solteiro, por ter uma vida social mais intensa e, teoricamente, usar o veículo com mais frequência, o que aumentaria o risco.

Contudo, muitos especialistas discordam dessa “tese”. É o caso do gestor de Auto Center, Paulo Lima, para quem o valor do seguro independe do estado civil e não influencia no valor do risco segurado. “Em minha



opinião, o local no qual o veículo roda pode ter mais influência no valor do seguro e no risco de sinistro do que o estado civil. O consumidor precisa ficar atento na manutenção do bem e até mesmo em não deixar de fazer o seguro do carro. Estar solteiro, casado ou divorciado não deveria ser um critério para alterar a precificação do seguro”, afirma o consultor.

O projeto de lei ainda será examinado pela Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor. Caso seja aprovado e não haja recurso da votação, o texto poderá seguir para a Câmara dos Deputados, sem a necessidade de passar pelo Plenário.

Seguros rurais avançam rapidamente

Juntos, os seguros rurais e agrícolas - que englobam 18 diferentes modalidades - vêm se destacando entre as carteiras que mais crescem no mercado brasileiro. É o que indicam dados da Susep, segundo os quais, no acumulado de janeiro a maio, essas modalidades geraram prêmios da ordem de R\$ 1,8 bilhão. Comparado ao montante apurado nos cinco primeiros meses de 2018, houve um avanço de 13,3%.

Para os corretores de seguros, a boa notícia é o avanço expressivo das despesas comerciais, que incluem, principalmente, as comissões de corretagem, além dos valores investidos pelas seguradoras em campanhas promocionais.

Até maio, essas despesas somaram R\$ 227,5 milhões, com avanço de 28,2% em relação aos cinco primeiros meses do ano passado.

RIO

Os dados da Susep indicam que há um imenso espaço para o crescimento dessas carteiras no Rio de Janeiro. De acordo com a autarquia, a receita de prêmios apurada no estado, de janeiro a maio, ficou em R\$ 12,6 milhões, com incremento de 15,9%.

INCENTIVO

O Ministério da Agricultura anunciou, no início de agosto, que pretende fomentar a contratação do seguro rural, principalmente para as regiões Norte e Nordeste. Esse foco se deve ao fato de os mercados locais não virem acompanhando o ritmo de crescimento dos seguros rurais e agrícolas verificado em outras partes do país.

Para tanto, será liberado um valor exclusivo de R\$ 20 milhões no Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR).

Em comunicado do Ministério da Agricultura, o diretor do Departamento de Gestão de Riscos, Pedro Loyola, explicou que essa medida tem o objetivo de incentivar o aumento da oferta de seguros naquelas regiões, com a inserção de novas seguradoras e a criação de novos canais de distribuição e o aumento do número de corretores de seguros especializados nesse mercado.

Segundo ele, a medida visa também despertar o interesse do produtor por esse mecanismo de proteção.

Dados do Ministério da Agricultura indicam que, no ano passado, a quantidade de apólices contratadas nos estados do Norte e Nordeste representou apenas 1% do total do Programa, cobrindo 200 mil hectares. “Os produtores dos estados do Sudeste e principalmente do Sul já estão habituados em contratar o seguro. Mas, precisamos expandir essa cultura para as demais regiões”, assinalou Loyola.



Mercado investe no desenvolvimento sustentável

A nova edição do “Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros”, elaborado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), indica que as questões ambientais, sociais e de governança (ASG) estão integradas nos planejamentos estratégicos de 60% das 39 seguradoras avaliadas, que representam 83% da arrecadação total do setor.

Segundo o presidente da CNseg, Márcio Coriolano, a busca do desenvolvimento sustentável é fundamental para atuais e futuras gerações. “Sabemos que em qualquer cenário, o desafio da sustentabilidade se mantém. Preservados seus fundamentos técnicos e econômicos, o setor de seguros está organizado para assumir sua liderança na busca do desenvolvimento sustentável para as atuais e futuras gerações”, explica.

Para ele, ao oferecer proteção à vida e ao patrimônio da sociedade, desonerando o poder público, o mercado também atua como protagonista capaz de contribuir para a retomada do crescimento brasileiro.

Já a Presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg, Fátima Lima, acredita que negócio e sustentabilidade andam juntos ao integrar práticas sustentáveis. “No setor de seguros, negócio e sustentabilidade andam lado a lado”, acentua.

Na visão dela, na prática, isso significa integrar as questões socioambientais e de governança para ampliar o espectro de gerenciamento de riscos e antecipar novas demandas de clientes, que cobram cada vez mais as empresas por um comportamento responsável em relação à sociedade e ao meio ambiente. “O resultado dessa integração é a mitigação de riscos financeiros e reputacionais para todo o setor, além da geração de valor compartilhado com a nossa cadeia de valores”, acrescenta.

DESEMPENHO

De acordo com o relatório, o mercado arrecadou mais de R\$ 444 bilhões em 2018, o que representa uma variação nominal positiva de 3,74% em relação a 2017.

Descontando a inflação do período (3,75% – IPCA), houve crescimento real de 0,07%.

A CNseg credita esse resultado à consolidação da visão de um mercado “maduro e em franca diferenciação entre os seus segmentos”.

Para 2019, a projeção é de um crescimento entre 4,7% e 6,9%.

Ainda em 2018, a tributação paga pelo setor foi de R\$ 17,9 bilhões. O patrimônio líquido encerrou o ano em R\$ 168,64 bilhões (4,4% superior a 2017) e os ativos totalizaram R\$ 1,3 trilhão, um incremento de 8,8%.

Os resultados registrados em 2018 confirmam as tendências verificadas nas análises que foram feitas ao longo do ano, de que o setor vem respondendo de maneira mais heterogênea ao ciclo econômico.

A CNseg publica esse relatório desde 2015, apontando o desempenho do setor em importantes questões da ASG. A edição de 2019 contempla os indicadores do setor no ano passado.

O relatório tem como principal referência os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI, na sigla em inglês).

#vamojunto

EXTRA

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

HDI
Seguros

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br

Fim do monopólio do INSS cria novo mercado

Foto: Marcelo Camargo | Agência Brasil



Uma proposta que é vista com bons olhos no Governo pode criar um imenso mercado para corretores de seguros e seguradoras. Trata-se do fim do monopólio do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) em vários benefícios que hoje não podem ser explorados pelo setor privado, como os auxílios doença e maternidade e, principalmente o seguro de acidente de trabalho, que já foi uma das maiores carteiras do mercado até ser estatizado no final da década de 1960.

Na prática, parte dessa abertura foi viabilizada pela reforma da Previdência, já aprovada pela Câmara dos Deputados e que segue, agora para o Senado.

Mas, é preciso haver novos projetos, que já estão sendo desenhados por técnicos do Governo.

A intenção é permitir que o INSS responda apenas pelas aposentadorias e parte das pensões, a que não for enquadrada como benefício de risco não programado.

Já a parcela de benefícios de risco não programado deve ficar a cargo de seguradoras privadas, abrindo um imenso leque para corretores de seguros.

De acordo com especialistas, a morte de um trabalhador em decorrência de um acidente de trabalho ou por doença grave figura entre as principais modalidades que passariam a ser comercializadas pelo setor privado.

O desejo do Governo é aprovar uma nova legislação que permita a cada empresa optar entre o INSS e uma seguradora privada.

A primeira vantagem para quem migrar para o setor privado será a redução da alíquota previdenciária patronal, hoje fixada em 20%.

Além disso, haverá um aprimoramento do serviço prestado, inclusive na contratação do benefício, com a consultoria de corretores de seguros profissionais.

PROPOSTA

Há mais de duas décadas, o mercado reivindica o fim do monopólio do INSS no seguro de acidentes de trabalho.

Nesse período, houve alguns avanços, com promessas de diferentes governos, que acabaram não se concretizando.

Há aproximadamente dois anos, o assunto voltou à tona. Uma nova minuta de proposta que traz para a iniciativa privada o seguro de acidente do trabalho chegou a ser elaborada pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) e entregue à Susep.

O tema foi, inclusive, discutido em alguns eventos do mercado. Um dos mais entusiasmados é o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, que viajou para a Colômbia visando a conhecer o modelo adotado naquele país, que vem sendo citado como exemplo para o mundo.

Vale lembrar que a Constituição já prevê a possibilidade de concorrência entre as seguradoras e o INSS no seguro de acidentes de trabalho. Falta, contudo, regulamentar essa possibilidade.

PARA O EMPREENDEDOR, O NOVO **BLOG**
DA CAPEMISA É UM LUGAR DE CRESCIMENTO.
PARA VOCÊ, CORRETOR, É UMA
FERRAMENTA DE VENDAS.



Conheça o **Especialista-PME** e descubra como essa **ferramenta** pode ajudar a impulsionar suas vendas e impactar diretamente no seu relacionamento com os clientes. Afinal, quanto mais conhecimento, mais longe se chega.

Acesse: especialista-pme.com.br



ANS: portabilidade é um direito do consumidor

POR NAIRA SALES

As novas regras para a portabilidade dos planos de saúde continuam gerando polêmica. Contudo, o diretor de Normas e Habilitação dos Produtos da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Rogério Scarabel, assegura que essa mudança para quem tem planos empresariais veio para ficar, pois era uma demanda importante na agenda regulatória. “Os planos empresariais representam quase 70% do mercado e dispõem da mesma cobertura assistencial dos demais planos. A portabilidade de carências passa a ser um direito efetivo de todo consumidor de planos de saúde e vai ser mais representativa no mercado”, assinala Scarabel.

Segundo ele, essa decisão segue um dos valores fundamentais para a ANS: o empoderamento do consumidor, respaldando-o para negociar seu plano com a operadora.

Como a Revista Previdência & Seguros noticiou na edição passada, o Sincor-RJ promoveu evento para orientar os corretores de seguros do Rio de Janeiro que operam no ramo saúde sobre como os seus clientes devem proceder para fazer a portabilidade de carências, caso queiram ou sejam obrigados a mudar de plano ou de operadora.

Coube à diretora do Grupo Assim, Carla Cravo, especialista em saúde suplementar, ajudar os corretores presentes a compreenderem as novas regras.

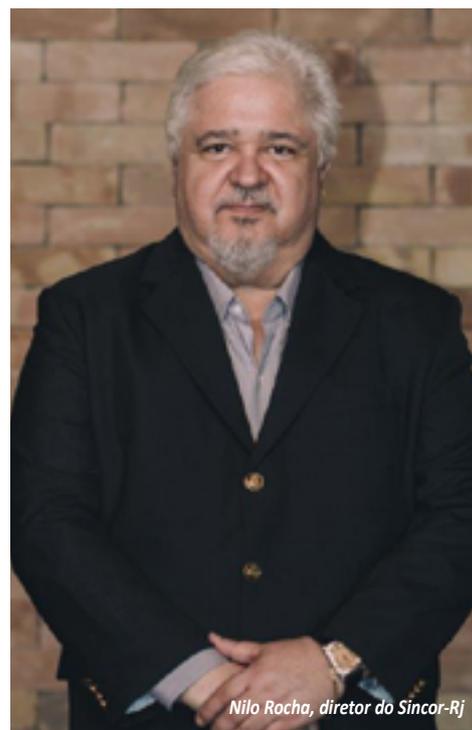
De acordo com o diretor do Sincor-RJ, Nilo Rocha, o evento foi importante e esclarecedor, pois as operadoras não estão chamando a sua força de vendas, que são os corretores para orientar sobre a aplicação da portabilidade nas apólices de saúde.

Ele lembra que quando as operadoras suspenderam a comercialização de planos individuais, criaram e estimularam a comercialização de planos para pequenas e médias empresas, que foram formadas em sua maioria por grupos familiares de duas ou três vidas iniciais, ou seja, em geral, um casal com ou sem filho. “Agora esse grupo familiar quer efetuar portabilidade de seu plano e não consegue, pois não pode efetuar dentro da mesma pessoa jurídica”, lamenta Rocha.

Para ele, a ANS deveria ter dado a opção de migração por portabilidade dessas pequenas empresas de duas ou três vidas.

Outro questionamento feito por Nilo refere-se ao fato de as operadoras estarem informando que a portabilidade é um processo administrativo, que dispensa a participação do corretor. “O que ocorre, no entanto, é que as operadoras não têm uma área administrativa que consiga atender ao associado a nível regional, que dirá a nível nacional”, questiona o diretor do Sincor-RJ.

Na visão dele, é preciso haver mais transparência por parte



Nilo Rocha, diretor do Sincor-RJ

das operadoras para que se possa dar um melhor atendimento aos usuários. “Precisamos também definir as regras para que os corretores de seguros prestem atendimento e assistência aos clientes que por tantos anos vêm mantendo relacionamento com o corretor”, acrescenta.

MUDANÇAS

As novas regras de portabilidade de carências dos planos de saúde determinadas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) já estão em vigor desde no início de junho. Agora, os beneficiários de planos coletivos empresariais podem mudar de plano ou de operadora sem cumprir carência. Além disso, a chamada “janela” (prazo para exercer a troca) deixou de existir, assim como a necessidade de compatibilidade de cobertura entre planos – o consumidor cumpre carência apenas para os serviços extras. A norma foi aprovada pela ANS em dezembro.

Segundo a ANS, todo o beneficiário de planos de saúde pode realizar a portabilidade de carências, desde que tenha cumprido o tempo mínimo de permanência no plano em que se encontra (plano de origem). “Na primeira portabilidade, o tempo de permanência mínimo é de dois anos no plano de origem ou de três anos, caso o beneficiário tenha cumprido cobertura parcial temporária”, diz a ANS.

Já nas portabilidades seguintes, o tempo de permanência mínimo passa a ser de um ano no plano de origem em que o beneficiário se encontra, ou de dois anos, caso a última portabilidade exercida tenha sido feita para um

plano com coberturas não previstas no plano anterior.

O plano atual (origem) deve ter sido contratado após 1º de janeiro de 1999 ou ter sido adaptado à Lei dos Planos de Saúde (Lei nº 9.656/98). Além disso, o contrato deve estar ativo, ou seja, o plano atual não pode estar cancelado, o beneficiário deve estar em dia com o pagamento das mensalidades.

Vale também lembrar que existem os casos específicos dispostos no artigo 8º da RN 438, onde deixam de ser exigidos os prazos de permanência no plano de origem, bem como a necessidade de vinculação a plano regulamentado, uma vez tais casos abarcam situações onde o beneficiário não deu causa a portabilidade.

Mudou também o prazo para portabilidade, que antes era de até quatro meses após aniversário do contrato. “Antes, havia um período limitado a quatro meses no ano para o exercício da portabilidade,

contados da data de aniversário do contrato. Este prazo delimitado para a realização da portabilidade de carências, não existe mais. E isso realmente é uma das novidades da nova norma”, ressalta a ANS.

Quem tem planos com coberturas mais restritas pode ir para planos com assistências mais amplas. O site da ANS disponibiliza os números dos planos, valores pagos, nomes das operadoras e coberturas desejadas. “Como a delimitação de cobertura restringia o acesso do beneficiário a um novo plano, uma vez que as operadoras não são obrigadas a comercializar plano com todos os tipos de segmentação, a agência optou por extinguir essa restrição”, explica a ANS.

Com a nova normativa, não é mais exigida compatibilidade de cobertura entre o plano de origem e o plano de destino. O beneficiário pode mudar para um plano de

cobertura mais ampla, desde que o plano de destino se enquadre na mesma faixa de preço ou inferior.

O Guia de Planos disponível no site da ANS permite a pesquisa por planos compatíveis em todas as operadoras do mercado e exibe os valores máximos que poderão ser exigidos como mensalidade, considerando as coberturas desejadas pelo beneficiário que está realizando a consulta.

Outro ponto importante, é que não há idade para exercer portabilidade. São considerados apenas os prazos e produtos. O exercício da Portabilidade de Carência não possui qualquer limitação de idade ou condição de Saúde do Beneficiário. É exigido apenas o cumprimento do prazo de permanência no plano anterior.

A ANS adverte ainda que o obstáculo ao exercício da Portabilidade, seja por idade ou qualquer outro motivo, é considerado um indício de

irregularidade e é passível de multa para a Operadora.

O Novo Guia, além de disponibilizar a consulta aos planos de destino compatíveis para fins de portabilidade de carências, traz algumas novidades que garantem uma maior segurança ao beneficiário. “O novo Guia ANS, além de emitir o relatório de compatibilidade entre os planos de origem e de destino, na data de consulta para fins de portabilidade de carências, passou a gerar também um número de protocolo que é automaticamente enviado à Operadora do Plano de Destino selecionado”, destaca.

Desta forma, quando o beneficiário entrar em contato com a operadora escolhida para efetivar a Portabilidade, esta já terá algumas das informações relacionadas àquele caso específico, bastando que o beneficiário apresente os documentos comprobatórios exigidos no normativo.

Maioria das queixas se refere à regulação de sinistro

POR NAIRA SALES

Relatório elaborado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) indica que a regulação do sinistro, a demora na tramitação de processos e as divergências na forma de pagamento da indenização foram os principais motivos que levaram consumidores a recorrerem às ouvidorias das empresas do setor no segmento de Seguros Gerais em 2018. Juntas, essas três questões representaram 26% do total de demandas apresentadas. O relatório computou os dados de 81 empresas do mercado.

Já no segmento Seguro de Pessoas, as principais reclamações foram referentes a problemas na comercialização dos produtos, ao pagamento de indenização (prazos e valores) e ao cancelamento das

apólices, correspondendo a 54% dos registros feitos.

Na Previdência, a liberação dos resgates (prazos e valores), a portabilidade (transferência entre entidades) e alterações contratuais diversas foram os três motivos mais demandados, representando cerca de 40% do total de manifestações.

O relatório da CNseg indicou ainda que, no segmento de Capitalização, problemas com venda, prazo do resgate/ou restituição e valor do resgate e/ou restituição foram responsáveis por cerca de 60% das manifestações, enquanto cancelamentos, renovação de título, cobrança e óbitos concentraram 80% dos contatos nas Ouvidorias.

Com relação à Assistência Financeira, a maior procura nas ouvidorias ficou por conta do saldo devedor, que representou cerca de 66% do total das reclamações. Margem consignável (6,33%),

cobrança indevida (6,33%) e refinanciamento / renegociação (3,8%) completaram a lista. As Ouvidorias dos planos médico-hospitalares coletivos empresariais foram procuradas por demandas relacionadas ao pós-venda (19,19%), ao tempo de reembolso (7,84%) e à discordância com o Valor (7,16%).

Segundo a pesquisa, o canal de acesso às ouvidorias aberto para promover melhorias recebeu o total de 153.701 demandas, sendo 42,2% no canal direto. No Procon, meio indireto para reclamações, foram recebidos 11,23% dos pedidos. Pela Susep, chegaram mais 11,09% do total. Por meio eletrônico, por e-mail, chegaram 8,76% das demandas, enquanto os sites das empresas receberam 7,48% do total. Pelas redes sociais e nos sites de reclamações, chegaram 6,68% pedidos.

De acordo com o relatório, o percentual de pedidos por quebra



acidental de celular foi 63,21%, com 818 reclamações procedentes. Já a taxa de requerimento por roubo e furto ficou em 55,76%, com 2.605 demandas consideradas procedentes. Conforme o documento, o percentual de pedidos no âmbito compreensivo residencial foi de 57,83%, com 1.643 de demandas improcedentes; para garantia estendida o encargo foi de 63,34% (6.603 procedentes) e Automóvel, com 53,62% (16.027 improcedentes) de solicitações.

Na evolução do número de demandas por motivos o segmento de Automóvel, teve uma queda de -8,55% entre 2017 e 2018, passando de 5.078 mil para 4.644 mil pedidos.

O seguro garantia estendida também sofreu uma queda de -32,93%, passando de 3.213 mil para 2.154 mil solicitações. Já o segmento compreensivo residencial sofreu variação de 8,40% passando de 536 para 581. E o habitacional também sofreu variação de 10,64% ultrapassando de 235 para 260.

ÍNDICE DE EFETIVIDADE

No estudo, o índice de efetividade das Ouvidorias de Seguros é calculado com base na quantidade de contratações recebidas pelo setor e quantidade de multas aplicadas pelo Procon, Procedimentos de Atendimento ao Cliente e Ações Judiciais. O indicador reflete o percentual de demandas tratadas pelas Ouvidorias que repercutiram em outras instâncias.

Foram registradas nas Ouvidorias 89.897 solicitações. Já em Ações Judiciais, Multas no Procon e PAC 5.359 foram demandas. Foram solucionados 94,03% dos pedidos tratados nas ouvidorias.

Segundo a pesquisa, as demandas relacionadas ao segmento seguros de pessoas cresceram mais de 38% entre 2017 e 2018, passando de 21,8 mil para 30,5 mil contatos.

Em seguida, surge previdência complementar, que registrou variação de 12,3%, passando de 8,9 mil para pouco mais de 10 mil.

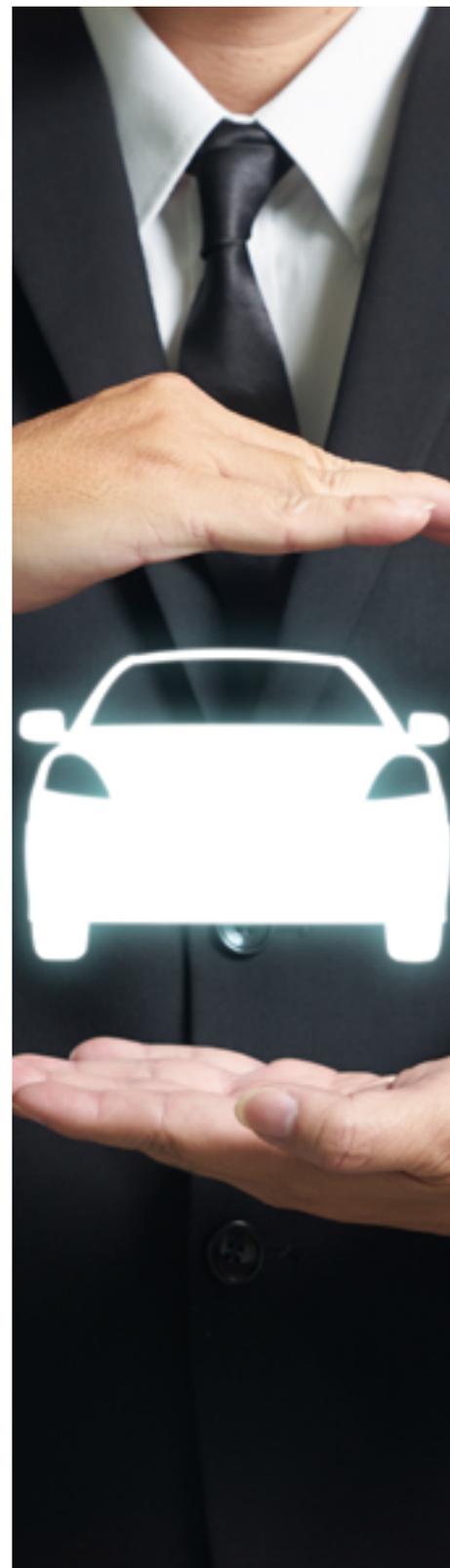
Já o segmento saúde suplementar 2,75% de variação, passando de 44.005 mil para 45.217.

De acordo com o relatório nos ramos de Seguros Gerais, seguindo tendências de anos anteriores, o seguro de automóvel manteve-se como o mais demandado, apresentando uma variação pequena de crescimento de demandas de um ano para outro (0,03%). O Seguro Garantia Estendida ocupa o segundo lugar dos ramos mais demandados do segmento em 2017 e 2018.

No entanto, em 2018 houve uma queda significativa no número de demandas, cerca de 33%.

Os ramos Roubo e Furto de Celular e Celular Quebra Acidental foram incorporados no Sistema em 2018. Até 2017, as demandas desses ramos eram inseridas em Riscos Financeiros e/ou Outros Seguros, por conta disso, não é possível fazer uma comparação desses ramos.

De acordo com o relatório o telefone permaneceu como canal de entrada da demanda mais frequente em 2018, com 43,34% de participação, seguido pelos canais indiretos Susep e Procon, com 11,24% e 10,31%, respectivamente. Entre os destaques, estão os aumentos de cerca de 30% das demandas encaminhadas para as Ouvidorias via Procon é de cerca de 70% das encaminhadas via e-mail.



Reservas atingem a marca de R\$ 873,1 bilhões em maio

A instabilidade no cenário econômico parece não afetar a previdência privada aberta. Dados da FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) indicam que, no final de maio, as reservas acumuladas pelo setor atingiram a marca de R\$ 873,1 bilhões, com crescimento nominal de 11% em comparação ao mesmo mês, no ano passado.

Houve crescimento também, embora em menor escala, das contribuições, que somaram R\$ 45,7 bilhões no acumulado de janeiro a maio, com avanço de 3,7% em relação aos cinco primeiros meses de 2018.

Já a captação líquida seguiu com saldo positivo de R\$ 15,5 bilhões.

De acordo com a FenaPrevi, os planos individuais responderam por R\$ 40,1 bilhões das novas contribuições, bem acima dos produtos destinados a menores (R\$ 740 milhões) e dos planos coletivos (R\$ 4,8 bilhões).

Em relação às famílias de produtos, o VGBL recebeu R\$ 41,6 bilhões e o PGBL R\$ 3,7 bilhões dos aportes, restando apenas R\$ 300 milhões para os planos tradicionais.

DIVERSIFICAÇÃO

A FenaPrevi apurou ainda que, em busca de maior rentabilidade, os participantes estão gradativamente optando pelos fundos multimercado.

Prova disso é que, até maio, 11,6% dos recursos foram alocados nesta modalidade. Esse índice vem subindo ano a ano: era de 10,2% em 2018; 8,1% em 2017; e 5,7% em 2016. “A trajetória de juros baixos tem exercido forte influência na estratégia de alocação das reservas dos planos de previdência privada pelos participantes, que estão buscando fundos de maior risco e rentabilidade”, afirma o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser.

No final de maio, a FenaPrevi contabilizou 13,2 milhões de pessoas com planos de previdência aberta, o que representa hoje 6,27% da população brasileira.

A maioria (10,1 milhões) está nos planos individuais. Outros 3,1 milhões de participantes integram planos coletivos, que são oferecidos em forma de benefícios pelas empresas aos seus colaboradores ou foram contratados por sindicatos e associações de classes para adesão de seus associados.

TRIBUTAÇÃO

A FenaPrevi lembra ainda que a opção por planos de previdência privada deve considerar e priorizar uma visão de longo prazo, dada a tributação diferenciada para o participante.

Nesse contexto, a entidade explica que o PGBL é mais indicado para quem declara o Imposto de Renda (IR) pelo formulário completo e que, dessa forma, pode deduzir anualmente da base de cálculo do tributo, o valor total das contribuições a ele efetuadas durante o exercício social, até o limite de 12% da sua renda bruta.

Já o VGBL é recomendado para quem declara o Imposto de Renda pelo formulário simplificado, se encontra na faixa de isenção do IR, ou já atingiu o limite de dedução previsto para a previdência complementar. No entanto, no momento do resgate ou do recebimento do benefício, o Imposto de Renda incide apenas sobre o valor dos rendimentos auferidos, e não sobre o valor total do resgate ou do benefício recebido, como ocorre no PGBL.

Corretor tem novo nicho de mercado para explorar

POR KAREM SOARES

A locação de imóvel, como qualquer negócio, envolve riscos que precisam ser cobertos por garantias contratuais. O locador necessita se cercar de segurança, caso o locatário não cumpra as obrigações assumidas no contrato. Para tanto, existem diferentes garantias locatícias, que protegem o proprietário do imóvel caso o inquilino deixe de pagar os aluguéis. Nesse contexto, o título de capitalização surge como uma boa opção de substituição do fiador nas transações que envolvam imóveis residenciais e corporativos.

No fim do primeiro semestre, a FenaCap divulgou que o setor de capitalização registrou um crescimento de 8,1% em relação aos três primeiros meses de 2018, ultrapassando a marca de R\$ 5,4 bilhões em receitas.

As reservas técnicas atingiram R\$ 2,7 bilhões no final de março e os resgates, R\$ 4,3 bilhões.

Entre os destaques desse segmento está o título de capitalização para aluguel, que provisiona determinado capital ao longo de um período e que pode também estar associado ao sorteio de prêmios.

Em suma, é uma modalidade criada para dar garantia aos contratos de locação.

O seu funcionamento é simples e o corretor de seguros pode e deve explorar esse filão, cada vez mais rentável.

Segundo Fernando Vieira, corretor de seguros que atua nessa modalidade, o título de capitalização para aluguel possui facilidades na hora de locar um imóvel. “Só por ter uma contratação fácil e simplificada e tendo a premissa de servir para qualquer tipo de imóvel, é um alívio”, observa Vieira.

Ele destaca o fato de não haver a necessidade de comprovar renda, outro fator que dificulta a locação, além da flexibilidade na negociação, que possibilita a contratação até por quem possui restrições de crédito nas instituições financeiras. “Para quem atua com seguros, é uma opção vantajosa a ser comercializada”, assegura o corretor.

Outro ponto positivo é que o custo do produto é variável, em função do valor da caução exigido pelo locador. Caso haja inadimplência, o título pode ser resgatado pelo proprietário

do imóvel, garantindo o ressarcimento dos prejuízos que vier a ter.

De acordo com o presidente da Comissão de Produtos e Coordenação da FenaCap, Natanael de Castro, o cliente pode utilizar o título como instrumento de garantia para locação de uma propriedade imobiliária. “A transação é bem simples. O inquilino escolhe o imóvel de interesse, adquire um título de capitalização e o valor é acertado com a imobiliária ou direto com o proprietário. O montante fica guardado até o final do contrato”, explica.

No final do contrato, se o imóvel estiver nas mesmas condições, o inquilino recebe o valor integral de volta, se não houver saldo devedor. Caso seja necessário fazer algum reparo, o valor da despesa poderá ser abatido desse montante.

Há ainda outro incentivo adicional. Para atrair o consumidor, algumas empresas também realizam sorteios periódicos com premiação em dinheiro e oferecem assistência residencial gratuita, chaveiros, encanadores, entre outras características inseridas neste tipo de serviço.

Eventos discutem o empoderamento feminino

O empoderamento feminino é um tema que chegou para ficar no Sincor-RJ. Nesse contexto, a Comissão Feminina vem realizando eventos mensais sempre com o foco direcionado para os temas de grande relevância e interesse para as corretoras de seguros do Rio de Janeiro.

A resposta tem sido a melhor possível, com auditórios lotados e intensa participação dessas profissionais em todos os debates realizados.

De acordo com a presidente da Comissão Feminina, Ana Claudia Fontenelle, a participação das corretoras de seguros é essencial para o sucesso desses eventos e também para o desenvolvimento dessas profissionais em suas carreiras. “O protagonismo feminino só depende de nós. Podemos criar um cenário favorável para as mulheres, desde que acreditemos em nós mesmas. Há um relevante desafio diante

de nós todas, que é viabilizar essa inclusão, com respeito à diversidade e à igualdade de condições”, salienta.

O Networking tem sido de suma importância para alavancar a carreira das mulheres empreendedoras no mercado de seguro. Porém é importante ressaltar a presença maciça das corretoras de seguros em eventos como o que foi organizado pela Comissão Feminina no dia 26 de junho. Nesse encontro, as profissionais presentes discutiram o tema “Mulheres no Poder e a Alegria de se Viver”, com as palestrantes Renata Borges e Silvia Ávila, sócias da Proofing Parceria Administrativa; e a executiva da Mapfre Seguros, Andréa Pacheco Bagaza de Souza.

Outro evento de grande relevância para o público feminino foi a palestra “Vivendo e Convivendo com Positividade”, realizada no dia 24 de julho.

Neste caso, coube à coach Comportamental Graciane Campos e à superintendente de Negócios da matriz da Bradesco Seguros, Patrícia de Campos Rodrigues, debaterem o tema com as corretoras de seguros.

A Comissão Feminina agendou para o dia 21 de agosto outro encontro importante, que envolve as dificuldades encontradas pelas profissionais que ascendem a postos de comando em suas empresas.

O debate em torno do tema central desse evento, “Mulheres no Poder”, foi conduzido pela coach Pessoal e especialista em Educação Corporativa, Lucia Silva e pela Gerente Comercial da Filial Rio de Janeiro Centro-Norte no atendimento e na distribuição dos produtos massificados de Vida e Saúde da Allianz Seguros, Valeria Nogueira.



Sincor-RJ abre as portas do futuro para o corretor

O corretor de seguros que estabelece uma meta anual de participação em treinamentos e que consegue reservar ao menos uma hora por dia para estudar tem muito mais chances de sucesso na carreira do que aquele que não investe na própria qualificação. Nesse contexto, visando a atender a essa necessidade vital para a categoria, o Sincor-RJ oferece uma série de cursos e treinamentos que, não por acaso, vem atraindo grande interesse. "Alguns corretores continuam achando que nada está mudando. Mas, a qualificação profissional faz grande diferença. Para avançar, devemos ser melhores do que somos hoje", afirma o diretor de Ensino do Sindicato, Arley Boullosa.

É muito fácil participar desses cursos ou treinamentos. Há, na verdade, duas opções. Na primeira, para fazer a inscrição nos eventos, basta acessar o site www.sincor-rj.org.br/eventos. A participação é gratuita para associados do Sincor-RJ. Os demais profissionais pagam R\$ 100,00.

Há também a possibilidade de cadastro no site <https://sincorrjensina.com.br/>, que permite o acesso a muita informação interessante. Isso inclui aulas sobre diferentes modalidades de seguros,

ministradas por conceituados especialistas como professora Erika Brandão, responsável pelo curso de Saúde Suplementar, que pode ser visto no youtube, neste endereço eletrônico: <https://youtu.be/P1FOZ0akIBY>

CURSOS

No início de agosto, a diretoria de Ensino promoveu dois importantes cursos, ambos no auditório do Sindicato. O primeiro deles foi sobre o tema "Seguro de Automóvel: Mercado, Produto e Vendas", ministrado pelo corretor e professor da Escola Nacional de Seguros, Marco Aurélio Fonseca, que lembrou ser esse seguro "um elo de ligação" do corretor com o segurado.

De acordo com Arley Boullosa, esse curso foi além de explicar riscos cobertos ou excluídos e a precificação. "Corretores e funcionários de corretoras tiveram uma visão nova sobre como comercializar o produto e aproveitar as oportunidades.

Afinal, além da concorrência, o cliente é, hoje, muito bem informado e precisamos estar cada vez mais qualificados", assinala Boullosa.

O segundo curso, "Seguro de Vida: Mercado, Produtos, Oportunidades e Vendas", ficou sob a responsabilidade do diretor Superintendente Comercial Rio de Janeiro do Canal de Corretores da Icatu Seguros, Thiago Rosina. A abertura do curso contou com as presenças do presidente e do vice-presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé e Ênio Miraglia. Neste caso, o objetivo foi oferecer ao corretor ferramentas que permitam aumentar os ganhos a partir da maior qualificação para atuar nessa modalidade de seguro. "No atual momento de crise econômica e transformação que o mercado de seguros vem atravessando, é muito importante que os corretores encontrem alternativas para aumentar sua produção e seus resultados", frisa o diretor de Ensino do Sincor.



Auditório lotado no curso sobre seguros para autos



Curso sobre seguro de vida teve grande procura

CVG-RJ tem nova diretoria

A nossa diretoria reúne profissionais comprometidos com o mercado de seguros, inteirados da importante missão que terão pela frente e investidos do mais alto espírito de união, solidariedade e paz. Fundamental também serão o apoio, a sabedoria e a experiência dos conselheiros para mantermos firmeza na condução dos destinos da entidade. A afirmação foi feita pelo novo presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Octávio Colbert Perissé, logo após a posse da diretoria da entidade, no dia 15 de julho. A nova diretoria exercerá o mandato pelo biênio 2019/2021.

Além de Perissé, que já foi presidente do CVG por dois mandatos consecutivos, de 2005 a 2009, a diretoria é composta pelo vice-presidente, Enio Miraglia - que também presidiu a entidade por dois mandatos - e os diretores de Seguros, Edson Calheiros; Social, Wellington Costa; e Financeiro, Gilberto Villela.

O conselho consultivo terá como presidente e secretário Executivo dois ex-presidentes do CVG-RJ, Danilo Sobreira e Lucio Marques, respectivamente.

Já a Comissão fiscal será composta pelas empresas: SulAmérica, Bradesco, Tokio Marine, AMIL e Icatu.

Estão confirmados também os seguintes diretores adjuntos: Paulo Galindo, Rogério Soucasaux, Sonia Marra e Vinicius Brandão.

Entre as metas já traçadas pela nova diretoria destacam-se a excelência na área administrativa; informatização das fichas de sócios por categoria; digitalização dos documentos do Clube; um novo formato para a Revista do CVG-RJ com pautas técnicas e periodicidade correta; e melhor relacionamento com o mercado, beneméritos e entidades, entre outras.

Octávio Perissé listou como outras prioridades a adesão de novas beneméritos; a oferta de cursos técnicos, palestras e workshops; a realização de almoços com homenagens a ícones do mercado, e a atualização do Regimento interno do CVG-RJ. "Pretendemos diversificar a nossa programação de cursos e eventos técnicos, que serão o foco principal da nossa gestão. A ideia é reassumir o protagonismo que o CVG-RJ sempre teve junto aos segmentos de Pessoas e Benefícios. Para isso, contamos com o apoio das nossas 28 beneméritos e cerca de 1.200 associados, que serão consultados sobre a agenda a ser desenvolvida, de acordo com suas necessidades de treinamento", acrescentou o novo presidente. O CVG-RJ surgiu há 53 anos com o objetivo de estimular o crescimento dos seguros de pessoas no Brasil.



Depoimento: Minas Mardirossian

Veja, abaixo, o depoimento do primeiro presidente do CVG-RJ e um dos fundadores da entidade, Minas Mardirossian:

"Deposito minha confiança no trabalho a ser desenvolvido pelo presidente eleito, Octavio Perissé, e os diretores do CVG. Considero positivo o projeto apresentado, cuja plataforma a ser executada pela nova direção tem em vista elevados interesses no crescimento dos seguros de pessoas. Com ênfase em técnicas mercadológicas e palestras, o programa visa ao desenvolvimento e aperfeiçoamento, bem como a ampliação de cursos para funcionários das beneméritos e dos associados, com o objetivo de incentivar ainda mais a participação do segmento de pessoas na sociedade em geral".

Sincor-RJ promove 1º Debate de Corretores de Seguros do Norte Fluminense

O Sincor-RJ promoveu, dia 18 de julho, em Campos, o 1º Debate de Corretores de Seguros do Norte Fluminense. O evento contou com o patrocínio das seguradoras Mapfre, SulAmérica, Liberty, Porto Seguro, Capemisa e com o apoio do Credicor-RJ.

O debate, que contou com intensa participação da plateia, composta por 53 profissionais do mercado local, teve início às 9 horas e se estendeu até às 17 horas, no auditório do Hotel Promanade Soho.

O tema central foi “Empatia para vender mais”.

A saudação aos presentes foi feita pelo representante do Sincor-RJ na região, Marcelo Reid Merrel, e pelo diretor de Eventos, Osir Zimmermann Vieira, segundo o qual a iniciativa vai ao encontro dos objetivos da entidade de aproximar-se de todos os corretores do estado. “Nesse contexto, o tema do evento (Empatia para vender mais) foi escolhido por ser uma ferramenta essencial para o corretor no processo de comercialização de seguros”, frisou.

Já o presidente do Sincor-RJ Henrique Brandão elogiou Osir Zimmermann Vieira pela organização do evento e agradeceu aos corretores presentes e o apoio das seguradoras patrocinadoras

Brandão falou sobre as dificuldades enfrentadas pelos corretores de seguros, mas demonstrou otimismo. “Os próximos seis anos serão de grande crescimento para o Rio de Janeiro, o que cria uma grande oportunidade para os corretores”, salientou.

O presidente do Sincor-RJ explicou ainda que o Centro de Ensino tem como principal foco levar conhecimento a todos os profissionais, onde quer que ele esteja. Basta apenas acessar o site: www.sincorensina.com.br

Corretores elogiam evento

O debate foi muito elogiado pelos corretores de seguros presentes. Veja o que disseram dois desses profissionais:

Marcos Tadeu Pinto, da Vapt Corretora de Seguros:

O Sincor esteve um pouco “afastado” da região. Espero que, com este encontro, se aproxime um pouco mais, pois, inclusive no que se refere à sindicalização, pode haver uma mudança na postura de algumas corretoras.

O evento, sem dúvida, foi uma oportunidade ímpar para encontrar amigos e debater ideias sobre o mercado, uma vez que cada um tem sua maneira própria de tocar seu negócio e quase sempre no modelo de gestão do outro, podemos assimilar algo que talvez nos tenha passado despercebido. Acharmos válido o evento, esperamos que não pare por aí!

Patrícia Martins, da Martins Eiras Corretora de Seguros:

O 1º Debate de Corretores de Seguros do Norte Fluminense foi uma grande oportunidade de estarmos próximos ao que acontece no mercado de seguros, visto que estamos distantes da capital. As palestras foram motivadoras que nos impulsionam a busca do conhecimento em relação ao processo de produtos e vendas.

Contamos com outros debates!

Ele fez ainda uma homenagem aos corretores de seguros mais velhos e aos recém-formados da região, representados por José Luiz Escocard, que possui mais de 50 anos de carreira, e Fábio Barreto Junior, destacando a importância da integração de gerações e reforçando a renovação da categoria.

Já o diretor de Ensino do Sindicato, Arley Boullosa, apresentou os cursos e treinamentos oferecidos e explicou como o corretor deve proceder para obter sucesso no seu negócio, com metas bem definidas.

Depois, em uma palestra motivacional, a psicóloga Mahani Ribeiro destacou como a empatia pode ajudar o corretor de seguros a vender mais.

Em seguida, o consultor do SEBRAE, Paulo Nascimento, fez uma

apresentação com o foco também em vendas.

Os executivos das seguradoras patrocinadoras apresentaram produtos e projetos para a região.

Após suas apresentações, Aline Souza (SulAmérica); Andréa Ramos (Porto Seguro); Ricardo Sidaco (Mapfre); André Lewkovitch (Liberty); e Leonardo Balbino (Capemisa) participaram de um debate com os corretores presentes, que fizeram perguntas e esclareceram suas dúvidas. Houve ainda sorteio de brindes oferecidos pelas patrocinadoras.

Os participantes levaram latas de leite em pó, que foram doadas para a Associação Monsenhor Severino e para a Associação Nossa Senhora do Carmo, casas de idosos que prestam assistência gratuita na região.

Delegacia de Petrópolis promove o VI Serra Debate

A Delegacia Sindical do Sincor-RJ de Petrópolis realizará, dia 14 de setembro (sábado), das 09 às 18 horas, no Hotel Vale Real, em Itaipava (rodovia BR-040, km 62), o “VI Serra Debate”. O evento terá como tema central as oportunidades que surgem no mercado de seguros diante do novo cenário político e econômico do Brasil.

Na sua sexta edição, o “Serra Debate” se consolidou como o maior evento do mercado na Região Serrana, reunindo os principais executivos das seguradoras e corretores de seguros para debater propostas, perspectivas e novidades no setor.

A inscrição é gratuita e pode ser feita neste endereço eletrônico: <https://www.tcsdigital.com.br/clientes/sincorj/digital/inscricoes/evento3.aspx?evento=14092019&idativa=1>

Sincor-RJ comemora “Dia dos Pais”

O Sincor-RJ promoveu, dia 09 de agosto, com o apoio da Bradesco Seguros, mais uma edição do tradicional almoço comemorativo ao “Dia dos Pais”. O encontro, que reuniu mais de 200 pessoas entre corretores de seguros associados e familiares, foi realizado na Churrascaria Assador. Entre as lideranças do mercado presentes, estavam os presidentes do CVG-RJ, Octávio Perissé; e do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro, Fabio Izoton; além de executivos da Bradesco.

A saudação aos presentes foi feita pelo presidente do Sindicato, Henrique Brandão, que parabenizou a todos os pais presentes e fez um breve comentário sobre as perspectivas do mercado de seguros no Rio de Janeiro.

No final do evento, foram sorteados diversos brindes, tendo como vencedores: Diogo Cesar Oliveira Barreto, Felipe Nóbrega Dias, Leonardo Lavinias de Toledo Ribas, Marcelo Cabral Putz, Marcello Teixeira de Hollanda, Maurício Santos Barbalho, Osir Zimmermann Vieira, Rodrigo Braga Coelho e Wilson Velloso Joaquim.



CVG-RJ homenageia presidente do Sincor-RJ

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, será homenageado pelo CVG-RJ, em almoço que reunirá autoridades do mercado, associados do clube, beneméritos e entidades parceiras, dia 27 de agosto, no restaurante da Associação Comercial do Rio de Janeiro.

Segundo o presidente do CVG-RJ, Octávio Perissé, além de ser o líder dos corretores de seguros do Estado, Henrique Brandão “tem levado ao Sincor-RJ várias ações de treinamento da categoria”, através de sua diretoria de Ensino.

Ele também destaca o fato de o Sindicato ter criado recentemente a Comissão Feminina, composta por Corretoras de Seguros, visando a valorizar o contingente de mulheres cada vez mais numeroso e atuante. “Trata-se de um parceiro de longa data que muito tem feito para dignificar o profissional da corretagem de seguros fluminense”, assinala Perissé. As reservas podem ser feitas através dos telefones: (21)2203-0393; (21)2213-2787; (21)96428-7043 e (21)96428-4687 ou do e-mail cvgrj@cvgrj.com.br.

CCS-RJ promove eventos de interesse da categoria

O Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ) está promovendo uma série de eventos sobre temas de grande interesse para a categoria. Um dos destaques é o tradicional almoço com executivos das seguradoras, como o que será realizado no dia 28 de agosto, tendo como convidada a vice-presidente de Saúde da SulAmérica, Raquel Giglio. Em pauta, as mudanças que atingem o ramo saúde, como a portabilidade, reajustes e os elevados custos enfrentados pelas operadoras e seguradoras que operam nessa modalidade.

Além disso, há também cursos e palestras que atendem a demandas dos próprios associados. Nesse contexto se insere o debate realizado dia 14 de agosto para discutir a consulta pública da Susep que trata sobre uma nova norma para o registro de corretores junto à autarquia. A nova circular vai estabelecer a imediata a suspensão do registro do profissional em caso de irregularidades na atualização cadastral.

Segundo o presidente do CCS-RJ, Fabio Izoton, esse encontro foi necessário diante da preocupação manifestada pelos corretores associados. “O fato de essa norma envolver a possibilidade de impedir o corretor de exercer a sua própria profissão é muito sério”, assinalou.

A respeito das atividades organizadas pelo Clube, Izoton destaca que o foco está direcionado para a maior interação dos corretores com as seguradoras parceiras. Ele enfatiza ainda o bom relacionamento com as demais entidades do mercado. “Temos também uma comissão de conciliação para intermediar eventuais conflitos entre corretores e seguradoras, além dos nossos eventos sociais”, frisa o presidente do CCS-RJ.



Jantar do Dia do Corretor já tem data confirmada

O Sincor-RJ vai promover no dia 18 de outubro (sexta-feira) o tradicional jantar comemorativo ao “Dia do Corretor de Seguros”. O evento será realizado no Iate Clube do Rio de Janeiro, na Urca, das 19 horas à meia-noite. “A exemplo dos anos anteriores, vamos contratar uma animada banda para comemorar a data em grande estilo”, adianta o diretor Social do Sindicato, Nilo Rocha.

Ele acrescenta ainda que a festa reunirá mais de mil convidados. Além disso, haverá sorteios de brindes para os corretores de seguros presentes. “Será uma bela festa familiar”, acentua Nilo Rocha.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, também destaca a importância de se reunir os associados e seus familiares para comemorar o “Dia do Corretor de Seguros”. Segundo ele, é preciso haver a consciência que, diante de tantas mudanças que atingem o mercado e a categoria, a interação para a troca de informações “é essencial”.



Nova regra prevê suspensão do registro do corretor

A Susep publicará nova regra para punir o corretor de seguros que não atualizar os seus dados cadastrais nos prazos estabelecidos pela legislação.

A autarquia realizou consulta pública para que entidades e profissionais pudessem opinar sobre a mudança, com base em minuta de circular.

Já está certo que essa alteração será válida imediatamente após a publicação da nova regra, o que deve ocorrer ainda neste segundo semestre.

A minuta altera a Circular 510/15, que dispõe sobre o registro de corretor de seguros, de capitalização e de previdência, pessoa física e pessoa jurídica, e sobre a atividade de corretagem de seguros.

O texto muda o artigo 8º daquela circular, que estabelece os prazos para que os corretores de seguros atualizem suas informações sempre que houver alteração.

A partir da publicação da nova circular, em caso de descumprimento da obrigação prevista neste artigo, o corretor terá seu registro imediatamente suspenso pela área responsável pela atualização cadastral de corretores de seguros, até que realize a devida atualização.

Corretor deve fazer conexão com as startups

Os corretores de seguros precisam fazer conexões com as startups, pois assim podem surgir novos produtos e novas soluções para o mercado. A afirmação foi feita pelo CEO da Kakau Seguros, Henrique Volpi, em evento sobre inovação realizado pelo Sincor-SP.

Segundo ele, cabe ao corretor levar as demandas do setor às empresas de tecnologia, pois são esses profissionais que “possuem um vasto conhecimento de mercado”.

No mesmo evento, o CEO da Minuto Seguro, Marcelo Blay, recomendou que o corretor de seguros invista mais na transformação digital. Contudo, ele ressaltou que independente das tecnologias usadas nas empresas, quem nunca deve ser esquecido é o cliente. “Não adianta ter tecnologia de ponta se não valorizar e priorizar o segurado, que quer velocidade e qualidade no atendimento”, salientou Blay, que coordena o Comitê de Inovação do Sincor-SP.

Diretoria do Sincor-RJ participa de evento da Mongeral Aegon

O “1º Encontro Anual Mongeral Aegon e Sincor-RJ” foi realizado dia 15 de agosto, na sede da companhia, no Rio de Janeiro. O evento teve como anfitriões os presidentes do Conselho de Administração e Executivo da Mongeral Aegon, Nilton Molina e Helder Molina; o vice-presidente do Conselho Consultivo, Marco Antônio Gonçalves; e o diretor Comercial, Osmar Navarini.

Pelo Sincor-RJ compareceu toda a diretoria, comandada pelo presidente Henrique Brandão, além de delegados e representantes do Sindicato em todas as regiões do estado e vários corretores de seguros.

Os participantes puderam conhecer um pouco das instalações da companhia, que completa 185 anos em janeiro de 2020, além de participar de reuniões e palestras com a diretoria e lideranças da seguradora. Foram apresentados temas como as oportunidades do mercado de vida e previdência e as ações realizadas pela companhia visando à valorização do corretor de seguros.

Na ocasião, Marco Antonio Gonçalves lembrou que, neste ano, já foram realizados vários encontros “muito proveitosos” com lideranças dos corretores de seguros. “Estamos nos aproximando cada vez mais das iniciativas locais. Tenho certeza de que todos saíram do encontro com ideias para estreitar ainda mais a aliança com a Mongeral Aegon e com o mercado de vida”, comentou o vice-presidente do Conselho Consultivo da Mongeral Aegon.



Tokio Marine investe no segmento Pessoa Jurídica

A Tokio Marine realizou mais três edições do “Expertise Produtos PJ”, evento que visa a reforçar ainda mais a atuação da companhia nesse segmento e destacar as oportunidades de negócios para os corretores de seguros nos Canais Varejo e Corporate. Os encontros foram realizados no Rio de Janeiro, em Salvador e Goiânia.

Segundo dados da companhia, de janeiro a junho, a carteira de Produtos Pessoa Jurídica cresceu 29% em relação ao mesmo período do ano passado. “Nestes 60 anos de história da Tokio Marine no Brasil, sempre estivemos entre as maiores seguradoras de Produtos Pessoa Jurídica do país, com um amplo portfólio para atender às mais diversas necessidades de proteção de empresas”, afirma o diretor Executivo Felipe Smith.

Ele acrescenta que os eventos servem reforçar para os corretores que existem “muitas oportunidades de negócios nos mais diversos ramos econômicos”.

Durante a rodada de palestras, os executivos falaram sobre a alta capacidade de aceitação e gerenciamento de riscos da companhia, novas coberturas e soluções da carteira, personalização e agilidade no processo de subscrição, entre outros temas.

Os produtos em destaque são: Garantia, Linhas Financeiras, Responsabilidade Civil, Riscos de Engenharia, Empresarial, Riscos Nomeados e Operacionais e Transportes.

Produto da Icatu combina previdência com cobertura de risco

Corretores que atuam em parceria com a Icatu Seguros já podem comercializar o novo produto da companhia, o “Atitude”, que combina previdência privada com cobertura de risco.

A partir dessa combinação, com o apoio e consultoria do corretor, o cliente precisa fazer contribuições mensais de apenas R\$ 100,00 para ter acesso a fundos que, até então, estavam disponíveis apenas para aportes a partir de R\$ 10.000.

De acordo com a seguradora, além desses fundos, o segurado terá várias opções de cobertura de risco, formando um produto completo para planejar o futuro e assegurar uma proteção contra os imprevistos no presente.

É possível, por exemplo, contratar pecúlio ou renda vitalícia por invalidez ou coberturas para beneficiários, o valor da indenização destinada a cada um deles e a forma de pagamento.

Justiça proíbe atuação de sete associações

Em decisão unânime, a 5ª Turma do Tribunal Regional Federal da 1ª Região proibiu a atuação de sete associações de proteção veicular. O Tribunal acolheu os argumentos da Advocacia-Geral da União (AGU), confirmando ainda julgamentos de instâncias inferiores, todas desfavoráveis às associações.

A ação impetrada pela AGU decorreu de constatação da Susep de que essas associações estariam oferecendo proteção veicular a associados, prevendo garantia de indenização por danos causados aos veículos em acidente, incêndio, roubo ou furto, interesse segurável, risco e prêmio. No entanto, não havia garantias de que tais coberturas seriam honradas porque as associações não cumpriam a legislação.

Nesse contexto, a AGU argumentou que as associações atuam irregularmente e desestabilizam todo o mercado legal de seguros no país, pois não cumprem as exigências legais e, por isso, conseguem oferecer valores mais baratos em uma concorrência desleal que “pode levar à quebra das instituições regulares”.

Segundo a procuradora federal Lúcia Penna, que atuou no caso, essas associações não deixam claro para os consumidores que as suas atuações são completamente à margem da lei, sem a fiscalização direta pela Susep e sem a garantia que ao final, caso ocorra um sinistro, o consumidor vai realmente receber a indenização devida.

A procuradora acentuou ainda que essas associações conseguem apresentar um preço melhor para o consumidor justamente porque elas não adotam todos os instrumentos exigidos pela lei para resguardar o consumidor.

SAMU pode ter 2% da receita do seguro de vida

O mercado acompanha com certa apreensão a tramitação do projeto de lei que destina para o Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (Samu) o equivalente a 2% da receita de prêmios apurada com a comercialização dos seguros de vida e de acidentes pessoais.

A proposta tramita, agora, na Comissão de Seguridade Social e Família da Câmara, onde recebeu parecer favorável do relator, deputado Juscelino Filho (DEM-MA), argumentando que o modelo sugerido tem exemplos adotados com sucesso em outros países. “Em Portugal, um valor correspondente a 2,5% dos prêmios relativos a seguros dos ramos doença, acidentes, veículos terrestres e responsabilidade civil de veículos terrestres a motor é destinado ao Instituto Nacional de Emergência (INEM), entidade pública a que é atribuída a atividade de urgência ou emergência”, observou o deputado.

Energia renovável: cresce demanda por seguro

A presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Grandes Riscos da FenSeg, Thisiani Martins, afirma que vem aumentando, no

país, a demanda por seguros para fontes de energias renováveis.

Segundo ela, esse crescimento acompanha o avanço dos investimentos nessa área. “Os grandes investimentos induzem os empresários a buscarem a proteção securitária”, afirmou a executiva, em entrevista publicada no portal da CNseg.

A executiva revela que, por enquanto, poucos corretores de seguros atuam nesse segmento, que requer uma grande especialização. “Todavia a medida que o mercado cresce, também cresce o número de corretores que se interessam”, ressalta.

Thisiani Martins acrescenta que a maior procura por esse tipo de seguro ocorre nas regiões Norte e Nordeste. Isso ocorre devido às características geográficas e por estarem nessas regiões os maiores parques, principalmente eólicos.

Ela frisa ainda que o custo do seguro tende a reduzir quando existe um grande número de negócios, o que ainda não ocorre neste segmento.

O setor de energia renovável, em geral, contrata seguros de riscos de engenharia, transportes e responsabilidade civil, entre outros. Há coberturas para danos de causa externa causados por eventos da natureza, quebra de máquinas e lucros cessantes em consequência desses danos materiais.

O seguro para energia eólica e solar surgiu no início dos anos 2000. Contudo, as primeiras apólices foram emitidas somente em 2014 com os incentivos fiscais para geração de energia.

Susep divulga desempenho de fundos

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) irá divulgar a cada quatro meses uma listagem com o desempenho dos fundos de investimento previdenciários.

Segundo a autarquia, o objetivo é tornar o processo de decisão do consumidor (participante) mais eficiente “com práticas transparentes e competitivas”.

Ainda de acordo com a Susep, a ferramenta reúne no mesmo local a classificação de cada fundo por seguradora/entidade, considerando a performance ajustada ao risco.

Dessa forma, o consumidor terá mais transparência na avaliação final, considerando não apenas a rentabilidade do fundo, mas também as bases técnicas, como taxa de juros e tábua biométrica, utilizadas na composição do produto.

Com a iniciativa, a Susep espera ampliar a concorrência no mercado e, conseqüentemente, reduzir taxas e custos.

Governo recebe proposta da CNseg

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) entregou ao vice-presidente da República, Hamilton Mourão, no final de julho, o documento “Propostas do Setor Segurador Brasileiro 2019/2022”.

Segundo o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, ao receber o

documento, o vice-presidente da República e sua equipe demonstraram “especial interesse pelos números do setor e pelo seguro garantia, rural e os produtos de previdência privada”.

Na reunião, Coriolano prestou informações sobre o mercado de seguros e destacou sua importância como um dos setores econômicos que podem contribuir decisivamente para o crescimento do País.

Ele ressaltou ainda que o setor protege pessoas, seus negócios e patrimônios e figura entre os maiores investidores institucionais no Brasil, com reservas técnicas superiores a R\$ 1 trilhão.

Sulamérica conclui compra da Prodent

A SulAmérica comunicou aos acionistas e ao mercado em geral a conclusão, no dia 31 de julho, do processo de aquisição da Prodent Assistência Odontológica Ltda por sua controlada, a SulAmérica Odontológico.

De acordo com o comunicado, o valor final da transação foi de R\$ 146 milhões. Desse total, R\$ 60,9 milhões foram pagos à vista na data de fechamento e os R\$ 85,1 milhões restantes ficaram retidos e vinculados às condições previstas no contrato, com pagamento corrigido a ser realizado em até cinco anos.

Com a compra da Prodent, a SulAmérica, que já possuía uma carteira com aproximadamente 419 mil beneficiários ativos, atinge a marca de 1,7 milhão de beneficiários, o que representa um avanço de 30% da base de clientes

do grupo na área de proteção odontológica. A participação no mercado subiu 6% das receitas do segmento.

Incidentes cibernéticos atingem 30% das empresas

Pelo menos 30% das empresas brasileiras já foram alvo de algum tipo de incidente cibernéticos. Segundo publicação da CNseg, em 2017, o Brasil ficou atrás apenas da China em termos de perdas financeiras provocadas por ataques cibernéticos.

Nesse contexto, 61% dos brasileiros adultos conectados já foram alvos de cibercrime, totalizando R\$ 80 bilhões de prejuízos.

Especialistas alertam que o Brasil não possuía uma cultura em relação à proteção de dados. Mas, há indícios de que esse cenário já esteja mudando. Contribuíram para essa mudança o Marco Civil da Internet, aprovado em 2014, e a nova Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrará em vigor no próximo ano, regulamentando os processos de coleta, armazenamento, tratamento e compartilhamento de informações digitais.

Segundo o coordenador da Comissão de Linhas Financeiras da FenSeg, Luiz Galvão, a LGPD é um “divisor de águas” no segmento de seguros contra riscos cibernéticos. “As obrigatoriedades contidas na LGPD e a crescente preocupação das empresas com a segurança de dados têm elevado o número de cotações e de efetivação de negócios nas seguradoras”, revelou o executivo, em reportagem da Revista de Seguro.

Proteção Veicular - Decisão do TRF da 1ª Região



Foto: Arquivo pessoal

Nesta edição trago a decisão de segunda Instância TRF da 1ª Região proferida pela 5ª Turma, de relatoria da Juíza Federal Renata Maranhão sobre as associações de proteção veicular, muito comemorada no mercado de seguros. Quero destacar que esta decisão ainda poderá ser submetida aos Tribunais Superiores.

Trata-se de Ação Civil Pública ajuizada pela Superintendência de Seguros Privados - SUSEP contra associações de proteção veicular, em 7 processos distintos, funcionando como *amicus curiae* a CNseg¹. A análise a seguir trata da Apelação Cível 0024114-91.2012.4.01.3500/GO².

Constava no pedido da SUSEP, dentre outros, a declaração de ilicitude da atuação da associação ré no mercado de seguros, proibindo-a, permanentemente, de realizar e/ou comercializar qualquer modalidade

contratual de seguro em todo território nacional, sob pena de multa.

A sentença de primeiro grau julgou parcialmente procedente os pedidos, determinando à ré a **abstenção de comercializar, realizar oferta, veicular ou anunciar qualquer modalidade contratual de seguro**, em todo o território nacional, sendo **proibida de angariar novos consumidores a referido serviço, bem como de renovar os contratos atualmente em vigor; a abstenção de cobrar quaisquer valores de seus associados ou consumidores**, a título de mensalidades vencidas e/ou vincendas, rateio e outras despesas relativas à atuação irregular no mercado de seguros, sem prejuízo da obrigação de a Requerida pagar pelas coberturas já contratadas, independentemente de rateio entre os associados; **encaminhar aos associados correspondência dando ciência da sentença**, do mesmo modo com que são encaminhados os respectivos boletos de pagamento à associação. E, ainda, a publicação do teor da sentença na página inicial do sítio eletrônico que a associação mantiver e em jornal de circulação nacional.

A associação ré recorreu da sentença sob os argumentos, dentre outros, de que a atividade da associação não se enquadrava no conceito de contrato de seguro, como descrito na sentença.

Inicialmente o v. acórdão delimitou a questão: "(...) No caso em análise, a

questão de fato diz respeito à natureza jurídica da atividade desempenhada pela associação, situação cuja análise se permite com parâmetro nos atos constitutivos da associação e dos demais documentos já encartados ao processo.(...)" E completou "(...)Com efeito, embora a requerida não se utilize do termo contrato de seguro, as características do serviço prestado são típicas da modalidade contratual, dando ensejo à interpretação de que a atividade desempenhada pela associação afigura-se irregular, porquanto desempenhada a despeito da autorização pelo órgão competente. (...)".

E foi mais além ao citar o Projeto de Lei nº 5.943/13: "(...) Quanto à alegação de que tramita na Câmara Federal o Projeto de Lei nº 5.943/13, que propõe modificar o Decreto-lei 73/66 para permitir sociedades cooperativas de transporte operar com seguros privados destinados à prevenção e reparação de danos ocasionados a veículos de seus associados por furto, acidentes e incêndios, entre outros, reforça a ilegalidade dos fins para os quais foi instituída a associação, porque exerce a atividade a despeito de autorização do órgão competente, assim como de previsão legal quanto à atividade seguradora, ao menos até que o Congresso Nacional aprove o Projeto de Lei e o transforme em lei.(...)".

A decisão, pautada na forte regulamentação existente e no precedente do STJ³, foi unânime.

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

1 - Amigo da corte. Pessoa, entidade ou órgão com profundo interesse em uma questão jurídica levada ao Poder Judiciário, com a finalidade fornecer subsídios às decisões.

2 - <https://arquivo.trf1.jus.br/PesquisaMenuArquivo.asp?p1=00241149120124013500&pA=&pN=241149120124013500>

3 - Precedente do STJ no REsp 1616359, de relatoria do Ministro OG Fernandes, em 21/06/2018, Dje 27/06/2018

O DESTINO DOS SONHOS ESPERA POR VOCÊ. DECOLE NAS VENDAS E EMBARQUE PARA MIAMI COM A ICATU.

Miami é colorida, brilhante e famosa por suas praias paradisíacas. Já pensou em passar dias incríveis em um dos principais destinos dos Estados Unidos? **Transformar este sonho em realidade só depende de você.**

MIAMI

PRÊMIO
*Antonio Carlos
de Almeida Braga*
CAMPANHA DE VENDAS ICATU SEGUROS
2019

A nossa **Campanha de Vendas** já começou. Aproveite que você tem o ano todo para mostrar o seu talento.

Icatu
SEGUROS

UM SEGURO DE VIDA ADEQUADO PARA CADA PERFIL?

AÍ EU VI MAPFRE.

 Seguro Vida

Quer fazer seguro de um jeito simples e transparente?

Pede MAPFRE pro seu corretor.



MAPFRE

A seguradora global de confiança