



Revista Previdência & Seguros



ANO 81 • Nº 679 • JULHO/AGOSTO DE 2021

SINCOR-RJ

**Seguro Auto: novas regras já
estão em vigor**

**LGPD: Veja o que fazer para evitar
punições**

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

PARCERIA

SINCOR RJ

MAG

SEGUROS

GRUPO MONGERAL AEGON

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



Vender cada vez **mais e melhor**



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



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

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



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

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

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



Previdência & Seguros

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

Diretoria Efetiva

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

Diretoria Suplente

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

Diretorias Especiais

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

Conselho Fiscal

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

Suplentes do Conselho Fiscal

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

Delegados Representantes - Fenacor

Henrique Jorge Duarte Brandão
Nilson Garrido Cardoso

Suplentes de Delegado - Fenacor

Synval Vieira Filho
Ana Claudia Fontenele Soeiro Deveza

Delegacias Regionais

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

Delegados Regionais

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

Representações

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

Redação

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

Nesta edição

CAPA

10

As novas regras para os seguros de veículos - estabelecidas pela Circular 639/21, publicada pela Susep no dia 13 de agosto - já estão vigorando desde o dia 1º de setembro.

Entre as mudanças implementadas está a possibilidade de o seguro ser contratado sem a identificação exata do veículo. Segundo a Susep, a medida deve aumentar, por exemplo, o acesso a motoristas de aplicativos e condutores que já adotam o compartilhamento de automóveis, utilizam carros por assinatura ou alugados.

Outra novidade é a possibilidade de comercialização de coberturas de casco abrangendo, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o presidente da SulAmérica, Ricardo Bottas, afirma que o corretor de seguros "se adaptou bem" à necessidade de maior digitalização neste novo momento. Segundo ele, o grande desafio desses profissionais, a partir de agora, será levar uma oferta cada vez mais completa de proteção para o cliente, com um portfólio diversificado.

SAÚDE

14

A ANS lançou nova edição do Painel de Precificação de Planos de Saúde, que pode ser uma ferramenta importante para os corretores de seguros melhor compreenderem como funciona a estrutura de custos desse segmento, no mercado brasileiro.

MERCADO

16

O mercado de seguros arrecadou mais de R\$ 145 bilhões no primeiro semestre, com crescimento nominal de 19,4% em relação ao mesmo período de 2020.

Somente em junho, a arrecadação do setor somou R\$ 27,6 bilhões, o que corresponde a um crescimento de 18,3%.

LGPD

24

Desde 1º de agosto, a LGPD pode gerar punições rigorosas para os corretores de seguros que a descumprirem. Veja as dicas de especialistas para evitar problemas.

Susep volta a ameaçar os Corretores

Foto: Mirian Fichtner



Algumas pessoas se acham tão importantes e são tão ambiciosas em suas pretensões “históricas” que não medem as consequências de seus atos, ainda que possam atingir e causar sérios danos e prejuízos a um contingente imenso de cidadãos. Esse parece o caso da atual superintendente da Susep, que se vê como portadora de uma luz própria tão intensa e poderosa que pode ser direcionada, a seu critério, para ofuscar e, talvez, até apagar, a participação do Corretor de Seguros no mercado brasileiro.

Não foram poucas as ações aprovadas por essa executiva que poderiam ter, ou que ainda têm, efeitos extremamente negativos para uma categoria profissional composta por mais de 100 mil profissionais – segundo estatística da própria Susep – e que é um dos pilares do mercado de seguros no Brasil, sendo diretamente

responsável por aproximadamente 90% dos contratos firmados no País para a proteção securitária e o amparo de pessoas, patrimônios e negócios.

Cito dois exemplos mais, digamos, rumorosos. O primeiro foi a inclusão na MP 905/19, a do Contrato de Trabalho Verde Amarelo, de dispositivos que simplesmente exterminavam a categoria dos Corretores de Seguros. Agimos rapidamente e conseguimos impedir o avanço dessa proposta indecorosa.

Mas, a “iluminada” superintendente da Susep não demorou a reagir. Veio, então, a Circular 382/20, que, entre outros pontos discutíveis, obriga o Corretor de Seguros a informar ao segurado, antes mesmo da assinatura da proposta, o montante da sua remuneração, e criou a sinistra figura do “cliente oculto”, um ser que pode ser qualquer um, e que tem como única ocupação tentar flagrar algum deslize de empresas do setor, incluindo, claro, as Corretoras de Seguros, adotando práticas que podem ser classificadas como “pegadinhas”.

Essa questão ainda causa grandes problemas para os Corretores de Seguros.

Mais recentemente, a busca incessante por um lugar na história, ainda que seja por um atalho, levou a superintendente da Susep a guindar o Brasil ao posto de único país do mundo a ter o tal “open insurance”. Medida aprovada sem uma discussão mais intensa e responsável com o mercado ou análises mais aprofundadas sobre seus possíveis efeitos.

Se ainda não entrou para a história, ela, ao menos, conseguiu virar

unanimidade. A proposta é tão absurda que vem sendo questionada por lideranças e entidades que representam tanto os Corretores quanto os Seguradores e outros segmentos do mercado.

Esse “open insurance” simplesmente ignora a existência do Corretor de Seguros. E vai além, criando mais uma figura esdrúxula, irmã do “cliente oculto”, e igualmente fecundada no laboratório da doutora Solange, da Susep. Trata-se da sociedade iniciadora de serviço de seguro, que terá acesso a todos os dados dos segurados, o que pode e, provavelmente, irá gerar muita confusão no mercado, sem falar no risco de afrontar diretamente os dispositivos da Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD.

Para agravar essa situação, o open insurance está sendo implementado em um mercado ainda não suficientemente maduro, em que os consumidores precisam muito mais de uma orientação constante e cuidadosa, que arroubos tecnológicos. O nosso temor é que a “iluminada” superintendente da Susep finalmente alcance seu objetivo, mas, ao contrário do que ela aparentemente deseja, assegurando um lugar na história como aquela que destruiu o promissor mercado de seguros brasileiro.

Henrique Brandão

PRESIDENTE

SEGURO RESIDENCIAL

SUA CASA
COM PROTEÇÃO DIGITAL
E COBERTURA PARA
HOME OFFICE.

AÍ EU VI CONFIANÇA.
AÍ EU VI MAPFRE.



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança

FALE COM SEU CORRETOR.

MAPFRE.COM.BR

Um produto da MAPFRE Seguros Gerais S.A. – CNPJ 61.074.175/0001-38. Processos Susep – Residencial: nº 15414.004192/2004-71 e nº 15414.001935/2010-07. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Contatos – SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor): 0800-884-8844; SAC para Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-775-5045 (atendimento 24 horas por dia, sete dias da semana). Ouvidoria: 0800-775-1079; atendimento a Portadores de Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800-962-7373 (das 8h às 18h, de segunda a sexta-feira, exceto feriados); ou pelo site www.mapfre.com.br

Aposta na parceria com os corretores



Bottas: SulAmérica investe forte na transformação digital e está preparada para apoiar o corretor.

O presidente da SulAmérica, Ricardo Bottas, afirma que o grande desafio do corretor de seguros no momento é levar uma oferta cada vez mais completa de proteção para o cliente, com um portfólio diversificado. Para ele, como consultor de proteção, o corretor é o profissional mais qualificado para isso. “Essa é uma visão totalmente alinhada com o conceito de Saúde Integral da SulAmérica, que defende uma proteção mais ampla do cliente ao entender que o equilíbrio entre saúde física, emocional e financeira é fundamental para ele viver bem no presente e no futuro”, diz o executivo, que está há menos de seis meses no cargo, nesta entrevista exclusiva para a Previdência & Seguros.

P&S - Quais os projetos podem ser implantados pela SulAmérica para apoiar os corretores de seguros nos próximos meses?

Ricardo Bottas - Os corretores são os principais parceiros da SulAmérica, por isso têm sido uma prioridade da companhia oferecer todo o apoio e suporte necessários para fomentar os negócios desses profissionais. O corretor se adaptou bem à necessidade de maior digitalização neste novo momento e, assim, conseguimos manter um relacionamento próximo e forte ao longo dos últimos meses. O grande desafio do parceiro hoje é levar

uma oferta cada vez mais completa de proteção para o cliente, com um portfólio diversificado. E, como consultor de proteção, o corretor é o profissional mais qualificado para isso. Essa é uma visão totalmente alinhada com o conceito de Saúde Integral da SulAmérica, que defende uma proteção mais ampla do cliente ao entender que o equilíbrio entre saúde física, emocional e financeira é fundamental para ele viver bem no presente e no futuro.

A SulAmérica investe forte na qualificação dos corretores. Lançamos a PRA Saber, a Escola de Negócios da SulAmérica, que oferece uma plataforma gratuita de cursos e treinamentos online. Continuamos realizando também o programa Corretor Nova Geração, voltado para o desenvolvimento de jovens profissionais. Destaco, ainda, o IndicaSAS, um projeto inédito da SulAmérica com a Órama, que ajuda os corretores a incrementarem sua atuação por meio da indicação de clientes para a plataforma de investimentos e que, em breve, buscamos incluir mais oportunidades de negócios com os corretores.

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

RB - A SulAmérica investe fortemente na transformação digital e está preparada para apoiar o corretor na oferta completa de produtos, com total segurança. No Portal do Corretor, por exemplo, temos investido na qualificação de leads por meio da multicanalidade, aumentando a conversão de negócios.

P&S - Há outras surpresas tecnológicas sendo preparadas?

RB - Nossos investimentos em inovação no último ano tiveram um claro objetivo: viabilizar a entrega do conceito de Saúde Integral, proporcionando a melhor jornada para clientes, colaboradores, corretores e parceiros. Estamos fomentando o desenvolvimento de novos produtos e serviços que utilizem o que há de mais moderno em tecnologia para gerar valor para nossos públicos.

O Saúde na Tela, por exemplo, é uma evidência do pioneirismo da companhia para construir as jornadas digitais e presenciais. Mesmo antes da regulamentação da telemedicina, já estávamos preparados para começar a fazer teleconsulta. Atualmente, na SulAmérica, é possível ter atendimento imediato ou agendar consultas com médicos de mais de 50 especialidades, além de terapeutas. A aceitação foi excepcional e hoje atendemos cerca de 100 mil clientes por mês.

Outros exemplos: chatbot de triagem para Covid-19, aplicativo SulAmérica Saúde - o melhor app de saúde na plataforma do Google -, fast track com hospitais parceiros, entrega de remédios oncológicos em casa, coleta de exames em domicílio via LabIn, ligações por meio da inteligência artificial para pais e responsáveis por menores que foram ao pronto atendimento. Além, claro, do reembolso digital em nosso aplicativo de saúde, que foi pioneiro no setor.

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

RB - Com a pandemia o digital tornou-se ainda mais relevante. Reuniões executivas, visitas a clientes e treinamentos de corretores passaram a ser virtuais. A jornada do beneficiário também precisou ser totalmente digital - não apenas por meio da telemedicina, mas também para funcionalidades como acesso à rede referenciada, solicitação de reembolso e prescrição médica virtual. Nós adotamos processos digitais como forma de trabalho, a exemplo de treinamentos de funcionários e corretores, contratações, assinaturas digitais de documentos, sinistros e até reconhecimento de firma para não expor quem o faria. Além disso, o beneficiário pode solicitar reembolso de forma digital, facilitando muito um processo, antes burocrático, para um mais intuitivo.

A carteirinha digital, as apólices digitais, os meios de pagamentos digitais, seja o boleto em DDA ou o mais recente pix, o processo de assinatura digital, dentre outras medidas, são exemplos concretos de como instrumentos digitais melhoram nossos processos.

P&S - Qual a sua avaliação sobre o desempenho do mercado em 2021?

RB - No segundo trimestre, foram 6.503 beneficiários internados com confirmação do novo coronavírus, com 2.799 destes precisando de cuidados em UTI. Mas, podemos verificar uma queda de casos ao longo do segundo semestre.

E, passada a crise que agora parece estar mais perto do fim na medida em que avançamos com a vacinação, acreditamos que o que ficará será o legado positivo que conseguimos construir nos últimos meses.

Seguimos lançando novos produtos e apostando muito na família SulAmérica Direto para aumento de acesso. Este é um plano de saúde com foco no midticket, com rede referenciada regionalizada, aliando qualidade e preço. Já estamos presentes em nove regiões e seguimos estudando novas para os próximos meses.

No seguro de Vida, esperamos retomar um desempenho sólido e recorrente neste portfólio, bem como em outras carteiras. Em seguro Viagens, vemos muitas oportunidades com o fim da pandemia e estamos preparados para essa recuperação. Em Previdência, por outro lado, continuamos apresentando crescimento, mantendo um bom desempenho em termos de novas contribuições e portabilidade, o que nos levou a quase R\$10 bilhões em reservas.

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

RB - Segundo dados da CNSeg, o setor apresentou alta de 15,5% nos quatro primeiros meses do ano. No segmento de seguros de vida, a Susep aponta para um crescimento de 16,8%. Em abril, a procura por produtos de previdência privada demonstrou um estrondoso aumento de 96,8% sobre o mesmo mês do ano passado. Existem muitas oportunidades de evolução e aumento de penetração dos segmentos de Saúde, Odonto, Vida e Previdência com a retomada da economia.

A SulAmérica aposta em uma estratégia de seguros de Saúde com preços mais competitivos, aumentando o acesso a produtos dessa carteira e estando mais presente e mais forte no midticket, que tem um potencial de mercado de 11 milhões de vida. Bom ressaltar que 77% das pessoas no Brasil não têm seguros de Saúde, apesar do grande desejo de acesso.

O SulAmérica Direto tem a proposta de aumentar o acesso da população à saúde suplementar, oferecendo uma alternativa de plano inteligente, de qualidade superior, com preço competitivo e atendimento regional.

Em Vida e Previdência, destaque para o SulAmérica Previdência, produto direcionado para quem quer viver com segurança no futuro.

O Educaprevi é outra opção, voltada para crianças e jovens, com uma completa linha de fundos de investimentos e benefícios exclusivos.

Por fim, o Prestige, desenvolvido especialmente para quem busca diversificar seus investimentos. São planos diferenciados, com taxas e fundos de renda fixa e variável exclusivos, vantagens financeiras e fiscais, além de serviços personalizados.

P&S - Há espaço para oferta de seguros de vida populares, com preços acessíveis para as camadas mais pobres da população?

RB - Sim, há produtos de Vida acessíveis, mesmo que não exista essa percepção comum. Na SulAmérica nós disponibilizamos cinco produtos a nossos clientes: Vida Individual: com coberturas obrigatórias de morte e morte acidental, além de opcionais; Vida Mulher: com diversas vantagens, como assistência bem-estar, que contempla assistência residencial, serviço faz tudo, segunda opinião médica internacional, assistência a filhos, entre outras; Acidentes Pessoais: com vigência anual e semestral, para estagiários; Viagem: disponível a partir de R\$ 0,83 para viagens nacionais; e Vida Simples: ideal para quem busca uma contratação rápida, simples e com proteção em caso de imprevistos.

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

RB - Os treinamentos online aos corretores vieram para ficar, enquanto os encontros presenciais vão funcionar mais como uma espécie de bônus, algo que faremos em momentos mais especiais.

Estamos acostumados com um funcionário sair pela manhã e visitar três corretores no mesmo dia. De forma online, esse colaborador consegue falar com até oito clientes em um mesmo dia, ou seja, o trabalho rende muito mais. Porém, a área comercial é muito baseada em relacionamentos e o

contato direto dos corretores conosco é de extrema importância. Por isso, devemos retroagir um pouco quando o contato for permitido e vamos voltar a nos encontrar pessoalmente sempre que assuntos importantes estiverem em pauta.

Mesmo com a operação remota, não tivemos perda de produtividade e executamos nossos principais projetos planejados em 2020, inclusive aquisição de empresas.

Para nossos clientes, nós implementamos a assinatura digital para o fechamento de contratos envolvendo os produtos coletivos de Vida, tudo para proporcionar a melhor experiência e mais agilidade a todos os nossos clientes. Graças a toda nossa experiência digital, que sempre foi foco do nosso investimento, pudemos garantir que todos os nossos clientes e parceiros contassem com toda a estrutura de atendimento da SulAmérica. A telemedicina, que ampliou o acesso das pessoas aos serviços de saúde, faz parte do nosso Saúde na Tela, plataforma disponível 24h por dia, 7 dias por semana, com acesso ilimitado durante a pandemia para consultas com médicos plantonistas, especialistas e outros profissionais da saúde.

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

RB - A SulAmérica nasceu há 125 anos no Rio de Janeiro, que representa um mercado de suma importância para a companhia. O primeiro SulAmérica Direto foi lançado no Rio de Janeiro, em 2019, tamanha a importância do estado para a companhia. Temos apresentado forte crescimento no Rio de Janeiro nos últimos trimestres.

P&S - O senhor percebe ainda uma "resistência" do Corretor em explorar o potencial da saúde suplementar?

RB - Um dos nossos incentivos no engajamento do corretor é a nossa campanha anual PRA Super Campeões - um programa de performance com premiações aos líderes de venda. A edição 2021 terá vigência até o dia 31 de dezembro, com premiação em 2022. Outro ponto que vale destacar são nossas campanhas e comissões direcionadas ao corretor. A campanha Meu Primeiro Direto, por exemplo, oferece bonificação aos corretores que efetuarem uma primeira venda do produto.

Segmento ganha mais relevância na pandemia

Por: **Bianca Rocha**

Mesmo diante de um cenário desafiador com os desdobramentos da pandemia que impediram maiores avanços na economia, nos primeiros seis meses de 2021 o mercado de previdência privada aberta apresentou resultado de R\$ 90 bilhões em receitas. O montante representa uma alta de 26,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Em reservas, o segmento de previdência privada aberta administra atualmente R\$ 1.037 trilhão.

Os dados são do levantamento mais recente realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). Apesar da curva ascendente, a publicação também revela alguns impactos causados pela chegada do coronavírus. Um deles é o aumento dos resgates de previdência privada, que alcançaram R\$ 49,2 bilhões no primeiro semestre deste ano – valor 22,2% acima do registrado de janeiro a junho de 2020.

Alguns fatores têm impulsionado o segmento desde o ano passado, segundo a FenaPrevi.

Após a chegada da pandemia, as pessoas ficaram mais sensíveis a falar, ouvir e a entender sobre previdência privada e seguro de pessoas. Também, atualmente, os produtos, serviços e coberturas atendem de “A a Z”, sendo formatados para contemplar cada necessidade e tipo de cliente.

Outra razão recorrentemente mencionada pela federação é que com a Reforma da Previdência Social, que ocorreu em 2019, a população passou a ter um pouco mais de clareza com relação às alternativas existentes para complementar os ganhos da aposentadoria, pagos pelo governo por meio do INSS. E aí entraram com força os planos de previdência privada.

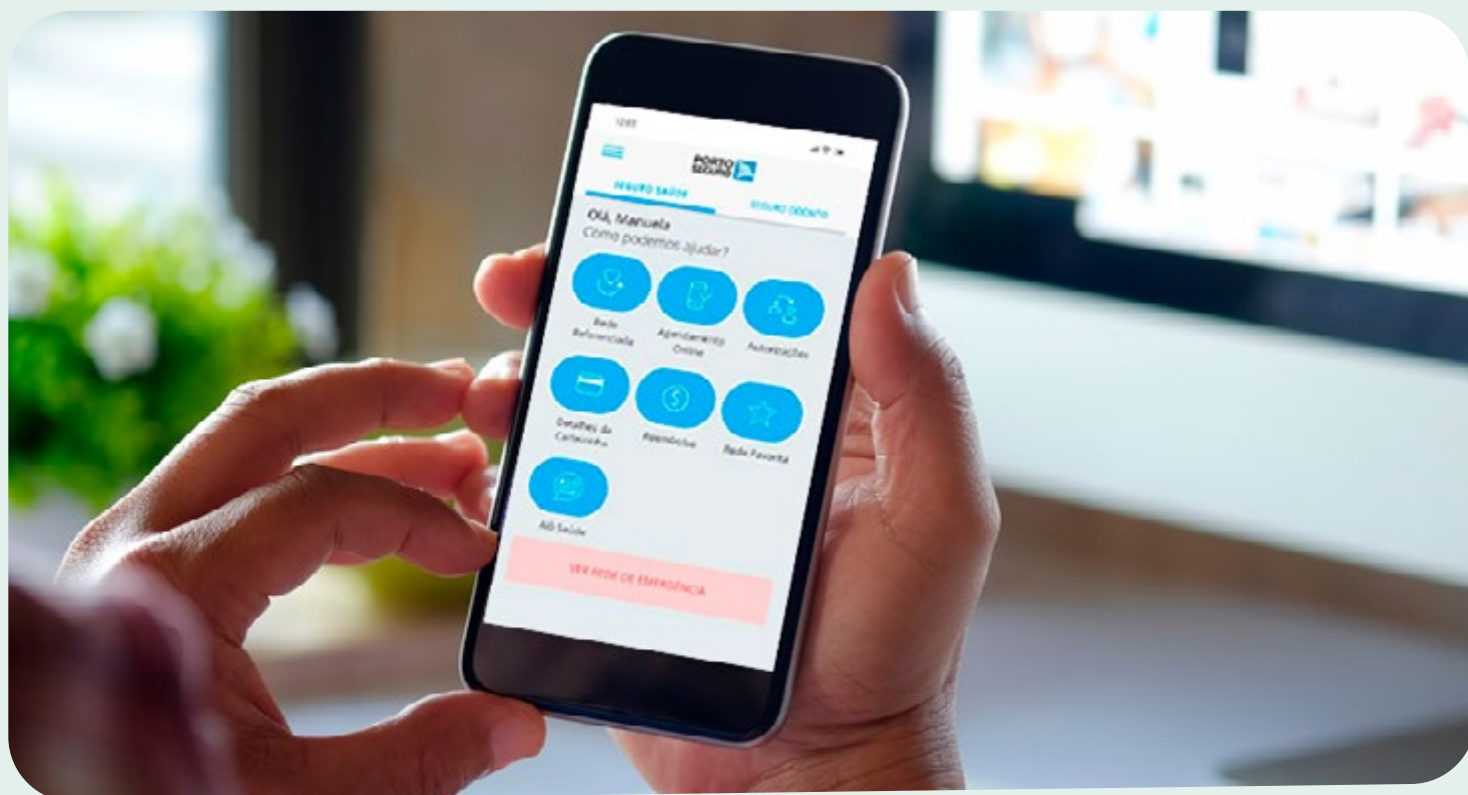
A tecnologia também teve um fator decisivo para o aumento da procura por planos de previdência privada. Companhias que trabalham nesse segmento têm investido em tecnologia para ofertar planos de forma mais abrangente no mercado. A maioria das transações e das

assessorias personalizadas já é feita hoje por meio digital, fato que foi impulsionado pela necessidade de distanciamento social imposta pela pandemia.

“A inovação veio com força total nesse período de isolamento por uma necessidade básica de permanecermos próximos aos clientes, mesmo em um ambiente de restrições. Estamos todos evoluindo com essa nova realidade. Com o avanço das soluções tecnológicas, conseguimos melhorar a jornada do cliente, imprimindo facilidades”, afirmou o presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser.

Nasser afirma que a federação vem trabalhando firme para reforçar a cultura previdenciária no Brasil. De tão importante, a ação é um dos projetos estratégicos incluídos na Agenda de Fomento da FenaPrevi para o biênio 2021/2022. “Acredito que o momento é oportuno para investir nessa jornada, pois com a pandemia, as pessoas ficaram mais atentas à necessidade de proteção”.

Seguro Saúde com reembolso pelo app?



Quem tem Porto, tem



Consulte o seu Corretor ou acesse [portoseguro.com.br](https://www.portoseguro.com.br)

Informações reduzidas. Porto Seguro - Seguro Saúde. CNPJ: 04.640.010/0001-70. Produto comercializado apenas nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, para clientes com CNPJ. Contato: 3366 3003 (São Paulo e Grande São Paulo) | 3003 9393 (Capitais e Regiões Metropolitanas) | 0800 727 2800 (demais localidades) | 0800 727 2762 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria - das 8h15 às 18h30, de segunda a sexta-feira, exceto feriados) | ouvidoria.saude@portoseguro.com.br. Chat On-line. (<https://www.portoseguro.com.br/fale-conosco/contatos/chat>).

**PORTO
SEGURO**

ANS - N° 00058-2

Seguro Auto: novas regras já estão vigorando



As novas regras para os seguros de veículos já estão vigorando desde o dia 1º de setembro. Estabelecido pela Circular 639/21, publicada pela Susep no dia 13 de agosto, o novo marco regulatório tem como objetivos principais, manifestados pela própria autarquia, simplificar e tornar mais flexível o seguro auto, visando à inclusão e à ampliação de acesso, promovendo o desenvolvimento do mercado.

Entre as mudanças implementadas está a possibilidade de o seguro ser contratado sem a identificação exata do veículo. A medida, alinhada a práticas internacionais, deve aumentar, por exemplo, o acesso a motoristas de aplicativos e condutores que já adotam o compartilhamento de automóveis, utilizam carros por assinatura ou alugados.

Outra novidade é a possibilidade de comercialização de coberturas

de casco abrangendo, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado.

Além disso, passa a ser permitida a estruturação de coberturas de casco de forma parcial, com assunção apenas de parte do risco pela seguradora. Será possível ainda não estabelecer limites para a caracterização de indenização integral.

Na avaliação da Susep, essas medidas permitirão maior diversificação de produtos e preços, atendendo às necessidades e preferências de diferentes consumidores. “Esperamos um crescimento significativo do mercado nos próximos anos, com ampliação de cobertura, inclusão e, principalmente, inovação”, projeta o diretor da Susep, Rafael Scherre.

Ele acrescenta que, a partir de agora, estão lançadas “as bases para um ambiente favorável à competição e novos negócios, com menos restrições regulatórias”.

A Circular 639/21 também abre a possibilidade de contratação de coberturas de responsabilidade civil facultativa, assistência e acidentes pessoais de passageiros vinculadas ao condutor, independentemente de quem seja o proprietário do veículo.

Para a autarquia, essa proposta traz grande flexibilidade em relação às regras atuais. “Esperamos novos produtos e mais segurados, sempre com boas práticas de

conduta e total transparência por parte das seguradoras”, explica a coordenadora-geral de regulação de seguros massificados, pessoas e previdência da Susep, Mariana Arozo.

Já a superintendente da Susep, Solange Vieira, assegura que a nova circular representa uma ação importante no processo de acesso ao seguro e desenvolvimento do setor. “Temos trabalhado para que o seguro seja cada vez mais uma opção para que o cidadão possa se proteger e proteger seu patrimônio. As mudanças no seguro auto propiciarão muitas oportunidades para o mercado e, principalmente, para novos consumidores de seguro. Trata-se de oferecer mais acesso e possibilidade de escolhas”, acentua a executiva.

DADOS

Segundo a Susep, o seguro auto figura entre as principais modalidades do País, sendo responsável pela arrecadação de R\$ 17,4 bilhões em prêmios no primeiro semestre do ano. Esse valor é 6,8% superior ao do mesmo período de 2020.

No entanto, dados do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) e da Susep indicam que apenas 16% da frota de veículos no Brasil tinha cobertura de seguros em 2019, percentual que sobe para pouco mais de 33% se forem considerados apenas os veículos com até 10 anos de fabricação.

Veja os principais pontos da Circular

Veja, abaixo, outros dispositivos importantes da Circular 639/21, em vigor desde o dia 1º de setembro:

ESTRUTURAÇÃO: As coberturas de casco no seguro de automóvel podem abranger, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que

A cobertura de acidentes pessoais de passageiros (APP) poderá ser estabelecida para eventos causados por veículo segurado indicado na apólice ou por qualquer veículo automotor de via terrestre conduzido pelo segurado ou pelo(s) condutor(es) indicado(s) na apólice de seguro, independentemente de quem seja seu proprietário.

FRANQUIAS: Quando determinada cobertura envolver vários itens independentes integrantes do veículo segurado, tais como retrovisores, vidros, faróis, entre outros, a aplicação de franquia pode se dar de forma única ou por item, conforme definido nas condições contratuais e observado critério de tarifação adotado.

As condições contratuais deverão estabelecer os critérios para caracterização de indenização integral.

VEÍCULO ZERO: As condições contratuais deverão estabelecer o tratamento a ser adotado para seguros contratados para veículo zero quilômetro em caso de ocorrência de sinistro com direito a indenização integral, inclusive, se for o caso, o período em que haja critério diferenciado para determinação do valor a ser indenizado.

OFICINAS: A circular garante livre escolha de oficinas pelos segurados; ou de oficinas integrantes de rede referenciada.

Para fins de reparação do veículo em caso de sinistro, é admitido o uso de peças novas, originais ou não, nacionais ou importadas, desde que mantenham as especificações técnicas do fabricante.



Seguros de vida registram crescimento expressivo

Por: **Bianca Rocha**

O segmento de seguros de vida, individual e coletivo, alcançou no primeiro semestre de 2021 o maior resultado nos últimos cinco anos, permanecendo como o de maior representatividade no ramo de seguros de pessoas. Segundo levantamento divulgado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) foram R\$ 10,9 bilhões em prêmios, o que representou uma alta de 19,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Somente o produto de vida individual arrecadou R\$ 4,52 bilhões, acumulando crescimento de 34%. A receita no ramo de seguros de pessoas de janeiro a junho deste ano foi de R\$ 24,4 bilhões.

De acordo com os dados da FenaPrevi, as indenizações no mercado de vida têm chamado atenção por conta do volume. Entre abril de 2020 e junho de 2021, a indústria registrou mais de 72 mil sinistros, sendo 48 mil apenas nos seis primeiros meses deste ano. No total nesse período, foram pagos mais de R\$ 3,1 bilhões em indenizações, e os números indicam que em 2021 serão registrados índices mais preocupantes do que os de 2020.

Mas, segundo a FenaPrevi, o mercado está preparado. Desde o início da pandemia no Brasil, em meados de março de 2020,



o setor de seguros se mobilizou para responder aos desafios trazidos pela Covid-19 e atender às necessidades dos clientes, cumprindo importante papel nesse momento inédito da história pós-moderna, afirmou em nota a federação, lembrando que o mercado de seguros brasileiro foi pioneiro no amparo às famílias diretamente afetadas pela pandemia.

Através do movimento que recebeu a rápida adesão da grande maioria das seguradoras que atuam no país, desde o começo da pandemia foi assegurado o pagamento de indenizações aos beneficiários de segurados mortos pela Covid-19. Historicamente, as condições contratuais de seguros de pessoas não preveem a cobertura para pandemias, tanto no Brasil quanto no mercado internacional. Com isso, milhares de indenizações

vêm sendo pagas desde então, assegurando o amparo às famílias.

Já a contratação de seguro de vida foi impactada positivamente pelo próprio cenário de incertezas no país, que vão da saúde à economia, levando ao aumento da percepção da necessidade de cobertura. As pessoas passaram a enxergar o seguro de vida como um investimento para o longo prazo.

Com a pandemia, quebrou-se o tabu de se falar sobre morte nas famílias. E esse aumento da percepção sobre a importância de contratar um seguro de vida atingiu todas as faixas etárias. A busca pelo produto tem se mostrado mais forte numa população mais jovem, de acordo com a FenaPrevi: entre pessoas de 18 a 34 anos saltou de 7% antes da pandemia para os atuais 31%.

E para o Cliente alugar um imóvel sem fiador?



SEGURO TOKIO MARINE ALUGUEL



Substitui fiador
e depósito caução



Pagamento mensal, sem juros,
durante o período de contrato



Assistência 24h com chaveiro,
eletricista, encanador e muito mais



Análise e aprovação de crédito
rápida e sem burocracia



Tokio Indica: programa de benefícios
com descontos exclusivos

RESOLVE

Uma das maiores comissões para você
aproveitar todas as grandes oportunidades do
mercado imobiliário e painel de gestão integrado
com o Seguro Imobiliário. Tudo isso, porque o
Seguro Tokio Marine Aluguel Resolve pra você
também!

**Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.**

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Painel da ANS ajuda a entender preços e coberturas



A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) disponibilizou uma nova edição do Painel de Precificação de Planos de Saúde, que pode ser uma ferramenta importante, inclusive para os corretores de seguros, para melhor compreender como funciona a estrutura de custos do segmento.

De acordo com a agência, o painel informa dados sobre os valores médios de comercialização usados como referência de precificação dos planos de saúde no mercado nacional.

A publicação contempla informações compiladas nos últimos cinco anos até junho de 2021 e está disponível em formato de painel dinâmico no portal da ANS (www.ans.gov.br).

O Painel de Precificação apresenta ainda um panorama segmentado da formação inicial dos preços dos planos de saúde, conforme o valor comercial de referência informado nas Notas Técnicas de Registro de Produto (NTRPs) dos planos em comercialização no mercado brasileiro.

O Painel é dividido em quatro seções: Operadoras, planos ativos e notas técnicas; Valor Comercial da Mensalidade; Variação por faixa etária; e Composição do Valor Comercial da Mensalidade.

Essa última seção inclui, agora, tanto as despesas assistenciais quanto as despesas não assistenciais que compõem a precificação do plano de saúde.

As informações são disponibilizadas por área geográfica de comercialização, por tipo de contratação do plano (individual ou coletivo), por tipo de segmentação da cobertura assistencial (ambulatorial, hospitalar ou ambos) e segundo a presença ou não de fatores moderadores no plano como coparticipação.

A nova edição oferece também a possibilidade de fazer consultas pelo código de registro do plano de saúde junto à ANS e por operadora.

Segundo o diretor de Normas e Habilitação dos Produtos, Rogério Scarabel, o painel é mais uma ferramenta importante para o consumidor e para todos os interessados no setor de planos de saúde. “O painel dá visibilidade a dados que colaboram para a tomada de decisão por parte de quem quer contratar ou trocar de plano, bem como para o aumento da concorrência no setor”, explica Scarabel, em comunicado divulgado pela ANS.

As bases de dados utilizadas na elaboração do Painel de Precificação também estão disponíveis no Portal de Dados Abertos da ANS.

Tem novidade da Universeg para você, Corretor.

Conheça a nova plataforma de treinamento pensada especialmente para deixar você mais preparado para os desafios do mercado.

universeg

Acesse* e confira:



*Acesso exclusivo para Corretores cadastrados à Bradesco Seguros.

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000

Acesse também o novo Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.
[@comvocecorretor](#)



bradesco
seguros

Setor cresceu 19,4% até junho



Coriolano diz que VGBL apresenta resultados positivos, no entanto "mais brandos".

O resultado apurado pelo mercado de seguros no primeiro semestre superou as expectativas. Segundo a Susep, o setor arrecadou pouco mais de R\$ 145 bilhões de janeiro a junho, com crescimento nominal de 19,4% em relação ao mesmo período de 2020.

Somente no mês de junho, a arrecadação do mercado somou aproximadamente R\$ 27,6 bilhões, o que corresponde a um crescimento de 18,3% em relação a junho do ano passado.

Vale destacar que os seis primeiros meses de 2020 foram marcados pela chegada e explosão da pandemia no Brasil, o que se refletiu no desempenho de todos os segmentos econômicos, incluindo o setor de seguros.

Mesmo assim, os resultados apurados agora são surpreendentes e estão bem acima dos percentuais

registrados na grande maioria dos setores da economia brasileira.

Os seguros de pessoas, por exemplo, foram responsáveis pela arrecadação de R\$ 85,1 bilhões este ano, o que representa alta nominal de 25,5% em relação ao primeiro semestre de 2020.

Na comparação entre junho de 2020 e junho de 2021, as contribuições do VGBL cresceram 20,4% em termos nominais. No acumulado deste ano, as contribuições atingiram o montante de R\$ 60,9 bilhões.

Já a sinistralidade do seguro de vida, individual e em grupo, atingiu o percentual de 88,97% em junho deste ano, abaixo daquele observado em maio, quando foi de 96,9%.

O seguro de vida em grupo contribuiu com a queda na sinistralidade, atingindo 94,1% em junho de 2021, abaixo dos 103,1% observado em maio.

Ainda de acordo com a Susep, os seguros de danos apresentaram crescimento nominal de 14,9% na arrecadação de prêmios no acumulado de 2021, quando comparado com 2020.

Foram movimentados R\$ 42,2 bilhões nos seis primeiros meses de 2021, face aos R\$ 36,71 bilhões do mesmo período em 2020.

A arrecadação de prêmios nos seguros de veículos atingiu R\$ 17,4

bilhões no acumulado do ano, valor 6,8% superior ao do mesmo período em 2020.

Em junho de 2021, a arrecadação de prêmios foi de R\$ 3,15 bilhões nesta linha de negócios, crescimento de 11,3% em relação a junho de 2020.

A Susep informou ainda que as linhas de negócio rural, responsabilidade civil (RC), patrimonial e transporte foram destaques, com crescimento nominal acima de 30%.

Os prêmios acumulados em 2021 para o seguro rural atingiram o montante de R\$ 4 bilhões, crescimento de 37,9% em relação a 2020.

Os seguros de responsabilidade civil, patrimonial e transporte acumularam, no mesmo período, prêmios de R\$ 1,59 bilhão, R\$ 2,43 bilhões e R\$ 2,18 bilhões, respectivamente, correspondendo a crescimentos de 37,4%, 33,9% e 33,5%.

ANÁLISE

Ao analisar esses números, a Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg destacou o aumento expressivo da demanda por seguros, previdência e capitalização no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período de 2020. De acordo com Marcio Coriolano, presidente da entidade, a taxa demonstra ritmo consistente de recuperação do

Filial Digital AXA: simplicidade e agilidade para o seu negócio

Karine Brandão, Diretora Regional RJ e ES e Digital Brasil, conta para o Sincor-RJ a proposta de valor da AXA para corretores parceiros

Buscando incentivar o crescimento do corretor e disponibilizar ferramentas de trabalho e negócio para apoiá-lo, a seguradora AXA no Brasil mantém, desde 2018, sua Filial Digital. Além de ser a porta de entrada do corretor na companhia, a estrutura oferece capacitação e acesso a materiais voltados para experiência do cliente, aliados a um executivo de contas para auxiliar os parceiros em sua jornada.

“Acredito que essa é uma das grandes vantagens que o nosso parceiro tem ao entrar na AXA - os processos são digitais, mas o acompanhamento é pessoal. O corretor chega à companhia e é acolhido e acompa-

nhado, estimulado. Fazemos questão de aprofundar o relacionamento com o corretor que faz negócios conosco, aportando valor aos corretores com foco em inovação e no crescimento sustentável”, comenta Karine Brandão, Diretora Regional RJ e ES e Digital BR.

A profissional acredita que a Filial Digital tem um importante papel de contribuir com o aumento de capilaridade, a ampliação do volume de corretores com produção na companhia, e também, com a democratização do seguro. “A estrutura que temos nos possibilita olhar para a jornada do corretor, entender o seu perfil, processo e suas necessida-

des, e oferecer o que ele precisa naquele momento, seja autonomia e agilidade, seja um executivo olhando para seu negócio e dando o suporte necessário” completa Karine.

Para viabilizar a Filial Digital, a companhia apostou em automação de processos para facilitar a vida do corretor, além de dados para ser mais inteligente e assertiva. E os investimentos não pararam por aí. Vale frisar a atuação da empresa em treinamentos online e peças de comunicação via whatsapp, implantação do pipeline de acompanhamento para seguros novos e, posteriormente, com a criação do fluxo de comunicação das renovações.

Filial Digital AXA



Atendimento exclusivo e humanizado



Contato fácil e eficiente com canais especiais de comunicação



Cotação automática dos principais produtos PME e autosserviços no portal.



setor. “A arrecadação acumulada em 2021 chegou a R\$ 145,1 bilhões, ligeiramente superior inclusive à do segundo semestre de 2019 (R\$ 144,7 bilhões), antes, portanto, da pandemia”, destaca Coriolano, em análise feita na publicação Conjuntura CNseg.

Levando em conta a visão anualizada do período encerrado em junho de 2021, a evolução do setor foi 12%, sendo de 13,1% no segmento de Pessoas, 12,3% de Danos e Responsabilidades e 3,3% dos Títulos de Capitalização.

Em junho, o setor avançou 18,8% em comparação ao mesmo mês de 2020, um desempenho que pode ser considerado positivo, mas ainda assim, “abaixo do resultado do mês anterior (41,1%) que sofreu forte influência da baixa arrecadação de maio de 2020 devido ao pico da pandemia da Covid-19 no País”.

Coriolano frisou ainda que o segmento de Danos e Responsabilidades manteve o crescimento na casa dos dois dígitos, avançando 18,4% em prêmios no sexto mês do ano se comparado ao mesmo mês de 2020.

Nos seguros de Pessoas, os Planos de Risco mantiveram o bom resultado apresentado ao logo do ano e avançaram 23,1% na comparação mensal.

O destaque é o seguro Viagem, que avançou 70,4% em relação a junho de 2020. “Esse resultado



é parcialmente explicado pela base extremamente comprimida daquele ano”, ressaltou o presidente da CNseg.

Ele acrescentou que, em relação aos Planos de Acumulação, o VGBL continua a apresentar resultados positivos, no entanto “mais brandos” que os observados nos últimos três meses.

Em junho, o referido conjunto de planos arrecadou R\$11,9 bilhões, avançando 20,3% em relação ao resultado de 2020”, ressalta o dirigente.

Os Títulos de Capitalização mantiveram o comportamento positivo e avançaram 12,5% (R\$ 2,1 bilhões) sobre o faturamento registrado em junho de 2020. “Os sorteios e resgates tiveram a maior taxa de crescimento mensal de 2021, sendo 13% maior que junho do ano passado. Mesmo com este avanço, a captação líquida do segmento em 2021 foi de R\$ 2,2 bilhões,

valor 30% superior ao de 2020”, revelou Coriolano.

Sobre as expectativas para o segundo semestre, o presidente da CNseg avaliou que o desempenho dos agregados da economia brasileira não deve comprometer o ritmo de recuperação de ramos atingidos mais fortemente pela pandemia. “Embora projeções firmes dependam do sucesso da vacinação, da estabilidade política e, agora, do comportamento futuro da inflação que já acumula 8,4% em 12 meses”, salientou.

Para ele, o cenário até o final de 2021 dependerá da taxa de aumento do PIB para abrir espaço à recuperação de ramos de seguros influenciados pela produção industrial, agrícola e comercial, que é o caso dos grandes riscos patrimoniais. “E dependerá também do incremento da renda pessoal e do emprego, combustíveis da demanda por produtos básicos patrimoniais, cobertura de vida, previdenciários, saúde suplementar e capitalização”, finalizou.

Vida Individual: por que a apólice resgatável é uma ótima aposta?



Fabio Lessa, Diretor Comercial.

Há quase dois anos ninguém poderia imaginar que passaríamos por momentos tão difíceis em razão da pandemia da Covid 19. Estamos evoluindo com a vacinação em massa, um alívio para o mundo, mas quem pode dizer, com certeza, que não tenhamos riscos de novas doenças afetando nosso dia a dia, fragilizando vidas e despertando o senso de proteção por quem mais amamos?

A pandemia deixou latente a sensação de vulnerabilidade da vida diante da absoluta falta de controle do ser humano sobre diversos aspectos. A maioria das pessoas mudou sua forma de encarar as ações cotidianas, buscando elencar novas prioridades, que agora incluem mais qualidade de vida no longo prazo e a construção de um legado para o futuro daqueles que ama e deseja proteger. Falar de morte e da preocupação que ela nos traz deixou de ser um tabu e a proteção tornou-se um mercado

de interesse da população. Diante desse cenário de imprevisibilidade, o seguro de Vida Individual passou a ser visto como uma proteção financeira capaz custear despesas emergenciais do presente – financiamentos, escolaridade dos filhos, etc – e concretizar planos e sonhos futuros, proporcionando tranquilidade para você e para as pessoas que você mais ama.

Essa mudança no comportamento do consumidor brasileiro em relação ao seguro individual acarretou reflexos positivos no setor de seguros. Segundo dados da FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), no primeiro quadrimestre de 2021 o seguro individual movimentou R\$ 2,8 bilhões. Um crescimento de 32% em comparação com o mesmo período dos últimos anos.

E que tal um seguro individual que conjuga a cobertura de morte por qualquer causa com a constituição de reserva financeira para resgatar no futuro? Essa é a proposta do seguro de Vida Resgatável, modalidade consolidada no mercado americano e que agora começa a ganhar força no Brasil em razão dessa versatilidade.

Quem trabalha com seguros de Vida e já teve oportunidade de oferecer este produto sabe que a opção do resgate influencia a decisão do segurado. O planejamento deve ser para longo prazo, claro, mas os imprevistos estão aí. E não só imprevistos, mas um sonho de uma viagem ou de empreender, a formatura do filho da faculdade, a entrada para

comprar um bem importante. Por que não, então, usufruir do seguro em Vida, como já é possível fazer em tantas coberturas?

De olho nessa tendência de mercado, a CAPEMISA SEGURADORA, empresa com mais de 60 anos de mercado e especialista em seguro de Vida, lançou o VIP RESGATÁVEL + VIDA: o produto garante a cobertura de morte por qualquer causa, com um diferencial muito atraente para os clientes: a possibilidade de resgate ao longo do período de pagamento. É uma forma de constituir uma reserva financeira que contribui para que o segurado disponha de parte dos recursos investidos, sem prejuízo ao seu patrimônio. Vale enfatizar o argumento interessante do seguro de Vida como um elemento do planejamento financeiro individual. Além disso, o segurado pode contratar, de forma adicional, uma cobertura por invalidez acidental total e permanente, ampliando ainda mais sua proteção.

Outras vantagens do VIP RESGATÁVEL + VIDA: cobertura para epidemia e pandemia, adesão até 80 anos de idade, não há enquadramento por faixa etária e a melhor rentabilidade de mercado sobre a reserva destinada ao resgate.

Quer saber mais sobre o VIP RESGATÁVEL + VIDA e sobre como ofertar essa novidade para os clientes da sua corretora? Acesse centraldocorretorcapemisa.com.br e solicite o contato de um especialista em Vida!

Regras para Open Insurance causam polêmica

Publicadas no dia 21 de julho, a Resolução 415/21 do CNSP e a Circular 635/21, que dispõem sobre as diretrizes para implementação do Sistema de Seguros Aberto, conhecido como "Open Insurance", vêm causando muita polêmica. A principal delas é o fato de os textos ignorarem completamente a figura do Corretor de Seguros. "O Brasil é, agora, o único país do mundo a ter o tal open insurance, medida aprovada sem uma discussão mais intensa e responsável com o mercado ou análises mais aprofundadas sobre seus possíveis efeitos", critica o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Já o diretor Técnico e de Estudos da Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg, Alexandre Leal, diz que o mercado vê com preocupação a forma como está sendo implementado o open insurance, incluindo por não haver menção à figura do Corretor de Seguros e a criação de um novo agente, a sociedade iniciadora de serviço de seguro (SISS). "Questionamos isso na consulta pública realizada pela Susep. Vemos com grande preocupação a participação de um ente que não é regulado nesse ambiente e por onde vão circular informações dos clientes. O Banco Central vedou a participação no open banking de empresas não reguladas pela instituição. A Susep copiou quase tudo do open banking, mas não essa parte", ironizou o executivo, em entrevista ao programa "Panorama do Seguro", produzido pelo Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP).

OBJETIVO

Já a Susep informou que os normativos irão garantir ao consumidor mais



segurança e controle no acesso aos seus dados, ampliando "a interoperabilidade no mercado de seguros e a oferta de produtos", além de aumentar as oportunidades de inovação.

De acordo com a autarquia, as normas estabelecem condições para permitir que o consumidor acesse e compartilhe seus dados, quando desejar, com outras seguradoras ou terceiros, de forma segura, ágil, precisa e conveniente. "Inúmeras facilidades poderão surgir para os consumidores. Uma das principais facilidades será a consolidação da vida financeira do consumidor, que além das contas mantidas em instituições financeiras ou de pagamentos, operações de crédito e investimentos, contará com a consolidação dos produtos de seguros, previdência ou capitalização adquiridos junto a seguradoras, entidades de previdência complementar aberta ou sociedades

de capitalização, facilitando sua organização e seu planejamento", argumenta a autarquia, em comunicado publicado em seu site.

A Susep acentua ainda que outra funcionalidade é a possibilidade de acesso automatizado e consolidado a canais e redes de atendimento relacionadas aos produtos, a provedores de serviços e às próprias sociedades que comercializam esses itens, incrementando o conhecimento de consumidores a respeito do instrumento seguro, ampliando a percepção sobre vantagens e oportunidades advindas da missão que desempenha.

A Susep criou uma área exclusiva em seu site contendo todas as informações sobre o polêmico open insurance. O acesso pode ser feito neste endereço eletrônico: www.openinsurance.susep.gov.br.

SulAmérica | SAÚDE INTEGRAL

apresenta:

PRA 2021

Barcelona

MAS QUE UN VIAJE, UNA EXPERIENCIA

Se destacar em um ano difícil não é PRA qualquer um e foi pensando nisso que preparamos o maior PRA de todos os tempos, um verdadeiro **PRA Super Campeões**. Mais prêmios e mais vagas para a viagem internacional que neste ano será uma extraordinária experiência. Prepare-se para viver momentos incríveis e únicos.

Esperamos ver você com as malas prontas para viajar à incrível Barcelona

+ PRÊMIOS

11 carros okm
NA RODADA INTERMEDIÁRIA

PRA QUEM SE REINVENTOU
PRA QUEM SE DESTACOU
PRA CELEBRAR
PRA POUCOS
PRA CORRETOR SULAMÉRICA
PRA VOCÊ



Imagem meramente ilustrativa



SulAmérica | SAÚDE INTEGRAL

Circular simplifica seguros de responsabilidades

A Susep publicou no dia 28 de julho a Circular 637/21, que consolida as normas aplicáveis aos seguros de responsabilidades. De acordo com a autarquia, o texto dá continuidade ao processo de “simplificação regulatória, flexibilização na elaboração de produtos e estímulo à inovação”.

Segundo a superintendente da Susep, Solange Vieira, o novo normativo adequa os seguros de responsabilidades aos avanços da norma geral de seguros de danos (Circular 621/21). “Estamos simplificando as regras específicas do segmento, dando continuidade ao processo de redução das amarras regulatórias, possibilitando a diversificação dos produtos, com o objetivo de expandir a utilização destes seguros para proteção do patrimônio dos cidadãos e das empresas”, afirma a executiva, em comunicado publicado no site da autarquia.

Ainda de acordo com a Susep, outro avanço importante é a possibilidade de comercialização de produtos sem limites predefinidos por cobertura, permitindo-se a utilização de todo o valor da apólice para diferentes coberturas ou garantias conforme a necessidade do segurado, conferindo maior flexibilidade aos contratos.

Atendendo a sugestões feitas por entidades do mercado no processo de consulta pública que antecedeu a publicação da circular, a Susep incluiu no texto dois novos tipos de seguro de responsabilidades à base de reclamações: com notificações; e com primeira manifestação ou descoberta.

A norma autoriza também que as seguradoras paguem indenizações impostas por decisões administrativas do Poder Público, como o Tribunal de Contas da União (TCU), o que não é permitido atualmente.

Para o diretor da Susep, Igor Lourenço, a Circular também proporciona maior autonomia aos consumidores do mercado de seguros, uma vez que torna possível a livre escolha ou utilização de profissionais referenciados, pelos segurados, “no caso de ser comercializada cobertura para os custos de defesa”.

Dados da Susep indicam que os seguros de responsabilidade civil vêm registrando crescimento contínuo nos últimos anos. Entre 2015 e 2020, houve crescimento nominal da ordem de 175%, com o segmento contabilizando total de R\$ 2,6 bilhões de prêmios de seguros em 2020.

O destaque vem sendo o ramo de responsabilidade civil geral, com cerca de R\$ 1,2 bilhão em prêmios subscritos no ano de 2020, seguido dos de responsabilidade civil para diretores e administradores, com R\$ 920 milhões.

ACESSO

A Susep aposta ainda que as mudanças propostas colaborem com o desenvolvimento e crescimento do setor do Brasil, aumentando o acesso ao seguro.

A autarquia cita dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), segundo os quais há significativo espaço para crescimento do setor.



Isso porque, no final de 2020, os seguros de responsabilidade civil representaram 0,06% do PIB e apenas 3,3% dos prêmios de seguros de danos no Brasil, enquanto outros países sul-americanos apresentam números superiores.

Em 2019, Colômbia e Uruguai já registravam prêmios de seguros de danos equivalentes a 0,11% do PIB, e o Equador, 0,07%.

Em países mais desenvolvidos, como Austrália, Alemanha e EUA, os números em relação ao PIB foram ainda mais expressivos – respectivamente 0,31%, 0,34% e 0,63%, ou seja, entre 5 a 10 vezes maior do que o verificado no Brasil.

Com investimentos contínuos em inovação e tecnologia, Icatu acelera soluções para corretores parceiros

Nos últimos anos, a Icatu vem investindo cada vez mais em inovação e tecnologia, para entregar as melhores soluções para um público cada vez mais exigente e conectado. Só em 2020, a companhia investiu mais de R\$ 120 milhões na área, consolidando, por exemplo, projetos de transformação digital. Atualmente, há iniciativas de inovação cooperada com parceiros e equipes multidisciplinares voltados para o desenvolvimento de novas experiências, projetos de cultura de inovação e pesquisas para diagnóstico e melhorias em produtos e serviços.

Dentro desse contexto, a companhia entende que o corretor é um parceiro fundamental para acompanhar a jornada dos seus clientes e, por isso, estimula seu papel de consultor no processo de sensibilização, de estímulo à cultura da proteção e na democratização do acesso às soluções de planejamento financeiro existentes no mercado.

A empresa vem aprimorando de forma constante suas ferramentas de suporte às vendas, como forma de contribuir para que seus corretores e novos parceiros tenham autonomia, agilidade e conhecimento – sobretudo de forma mais dinâmica e flexível. Ano passado, por exemplo, a Icatu fez um upgrade tecnológico importante para o Educatu (plataforma online de treinamento gratuito), que agora conta com uma versão desenvolvida e adaptada para mobile, além de aplicativo.

Com mais de 30 cursos online e gratuitos, que equivaleriam a um investimento relevante em sua capacitação profissional, caso optassem por um programa externo deste porte, as qualificações rendem

aos participantes certificados e acesso a escolas de negócios reconhecidas nacionalmente e internacionalmente, como Fundação Getúlio Vargas, Ibmec e Escola Nacional de Seguros.

“Os cursos do Educatu representam um enorme diferencial competitivo, pois são gratuitos. Essas informações podem fazer muita diferença em um trabalho que precisa ser cada vez mais consultivo, visando entender e atender às necessidades de cada pessoa, família e empresa”, afirma Alexandre Vilardi, vice-presidente corporativo da Icatu.

A companhia também oferece a Casa do Corretor, plataforma virtual desenvolvida exclusivamente para esses profissionais, com todas as ferramentas de apoio e orientação comercial necessárias para o dia a dia de trabalho. Atualmente, cerca de 50 colaboradores atuam exclusivamente no desenvolvimento da Casa do Corretor como ferramenta digital. Uma equipe multidisciplinar com conhecimentos em Experiência Digital, Design, Usabilidade, Desenvolvimento de Sistemas, Qualidade, entre outros, trabalha integrada através da metodologia ágil para garantir a evolução contínua da ferramenta.

Entre as melhorias recentes, é possível destacar a implantação do rascunho de proposta, possibilidade de enviar documentos como extrato e 2ª via de boleto de seguro de vida, além de updates na apresentação das informações na homepage e na forma de navegação, pensadas a partir do feedback dos usuários.

Essas mudanças fazem parte do processo de transformação digital que a Icatu vem realizando para

também otimizar o trabalho dos corretores, garantindo a eles autonomia e agilidade. “Percebemos as necessidades dos nossos corretores, estruturamos ações e temos feito mudanças e entregas contínuas para contribuir com seu conhecimento, profissionalização e o consequente aumento de sua produtividade”, ressalta Vilardi.

Sobre a Icatu

A Icatu é uma das maiores seguradoras do Brasil, uma empresa de 30 anos com capital 100% nacional. Líder no segmento, é a maior entre as seguradoras independentes, considerando o consolidado das suas linhas de negócio Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos. Está presente em todo o território nacional por meio de 38 filiais e possui mais de 8 milhões negócios ativos. A Icatu se posiciona como uma empresa de pessoas para pessoas, cujo propósito é atuar para que cada brasileiro tenha mais tranquilidade financeira, e, assim, uma melhor qualidade de vida, a vida toda. Seu portfólio traz uma arquitetura de soluções completas para Vida com APIs para conexão com diferentes plataformas digitais e insurtechs. Possui o mais robusto e diversificado marketplace de Previdência do país, e é considerada a seguradora com maior diversidade de fundos pelo Valor Investe: são mais de 330 fundos de 100 dos melhores gestores. Em Capitalização, registrou crescimento de carteira de 51% no ano passado. Também atua com Gestão de Recursos e Fundos de Pensão, administrando ativos e recursos de terceiros que ultrapassam R\$ 60 bilhões. Em 2020, foi eleita a melhor seguradora do Brasil pelo Ranking Época 360°, a seguradora com o melhor atendimento ao cliente pelo Instituto MESC, e, pela sexta vez, uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil pelo Ranking do GPTW. Somos a Icatu. Vida. Pra toda vida.

Fique atento para não ser punido

Os corretores de seguros precisam ficar muito atentos quanto aos dispositivos da LGPD, a Lei Geral de Proteção de Dados. Isso porque, desde o dia 1º de agosto, qualquer descuido pode gerar punições rigorosas, incluindo multas, aplicadas pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), equivalentes a até 2% do faturamento da empresa no exercício anterior (limitada a R\$ 50 milhões).

Além da multa, o corretor de seguros pode ser alvo também de ações na Justiça impetradas por clientes que tiverem seus dados vazados, alegando perdas e danos.

Em seu portal, a ANPD alerta que, desde 1º de agosto, estão em vigor os artigos 52, 53 e 54 da LGPD, sendo que o primeiro deles estabelece as seguintes sanções administrativas:

1 - advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas;

2 - multa simples, de até 2% do faturamento da pessoa jurídica de direito privado, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, a R\$ 50 milhões, por infração;

3 - multa diária, observado o limite total a que se refere o inciso II;

4 - publicização da infração após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência;

5 - bloqueio dos dados pessoais a que se refere a infração até a sua regularização;

6 - eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração;

7 - suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de seis (seis) meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador;

8 - suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período;

9 - proibição parcial ou total do exercício de atividades relacionadas a tratamento de dados.

RECOMENDAÇÕES

Para não correr riscos de punições que, em linhas gerais, podem até inviabilizar o funcionamento da empresa ou da atividade exercida pelo corretor, o ideal é seguir algumas dicas e recomendações feitas por especialistas e lideranças do mercado.

Assim, em primeiro lugar, o corretor não pode, sob hipótese alguma, obter e, principalmente, utilizar os dados de terceiros sem a autorização expressa do titular.

É também recomendável que o corretor de seguros, no momento de obtenção de dados para realizar a cotação, peça ao cliente o aval, através de um termo de consentimento, para tratamento dos seus dados. Esse consentimento poderá ser feito por escrito ou por meio eletrônico.

Vale destacar que esse termo não substitui o papel do segurado em algumas situações, como, por exemplo, a declaração de saúde, onde corretor de seguros não pode assinar pelo cliente.



Alguns especialistas entendem que o corretor, como representante legal do segurado, a princípio não teria a necessidade de autorização do cliente para usar seus dados no processo de cotação.

Contudo, a Susep não se manifestou claramente sobre esse ponto. Então, por precaução, é aconselhável que o corretor peça o termo de consentimento.

É importante ainda ter o apoio de uma assessoria jurídica especializada para auxiliar na análise de processos da corretora e verificar se está adequado à LGPD.

É fundamental também que a gestão dos dados das corretoras seja feito por sistemas preparados para a LGPD, em substituição aos controles manuais. O mercado disponibiliza várias soluções, com valores variados, dependendo do porte e das necessidades do cliente.

Além disso, após ter em mãos o consentimento do cliente, a utilização dos dados deve se restringir apenas à finalidade para a qual foram fornecidos pelo segurado.

Relacionamento vai além da venda



Aposta na parceria estreita com o Corretor de Seguros, incluindo a cocriação seja nos processos de desenvolvimento de produtos, nos aspectos técnicos ou até mesmo na forma de relacionamento com os clientes. Essa é a fórmula adotada pela AXA Seguros para obter bons resultados no mercado brasileiro, particularmente no Rio de Janeiro. Essa postura foi destacada pela diretora Comercial da seguradora no Rio de Janeiro e Espírito Santo, Karine Brandão, convidada especial do webinar realizado pela Comissão Feminina do Sincor-RJ e que está disponível no canal do Sindicato no Youtube, neste endereço eletrônico: <https://www.youtube.com/watch?v=Roap8W9CDwE>

Durante o evento, apresentado e mediado, respectivamente,

pelos presidentes das Comissões Feminina, Claudia Fontenelle, e de Eventos, Osir Zimmermann, Karine Brandão destacou ainda o papel relevante da “Filial Digital” no relacionamento da AXA Seguros com os Corretores: “Esta é a porta de entrada do corretor na AXA. É por meio dela que a categoria tem acesso a plataformas digitais e materiais para otimizar e aperfeiçoar o seu trabalho. Além disso, o corretor parceiro terá acesso ao diferencial que essa estrutura oferece: um atendimento com um viés consultivo para o corretor que deseja expandir a sua carteira e entender melhor sobre os produtos da companhia”, explicou a executiva.

Ela frisou ainda que a AXA no Brasil conta com uma estrutura especial de relacionamento com o corretor, com atendimento personalizado e foco em middle Market e seguros empresariais para pequenas e médias empresas. Nesse contexto, a “Filial Digital” é dedicada aos profissionais que possuem pouco ou nenhum relacionamento com a seguradora. “O objetivo é trabalhar em parceria para que o parceiro de negócio possa chegar a um novo patamar na comercialização dos

seguros oferecidos pela companhia e se desenvolver, incentivando seu crescimento”, acrescentou.

Karine Brandão acentuou também que, para isso, a seguradora realiza ofertas focadas no tamanho e nas necessidades específicas do corretor e oferece uma gama de treinamentos, para potencializar a captação de leads, aprimorar a gestão e fazer o melhor uso das ferramentas digitais.

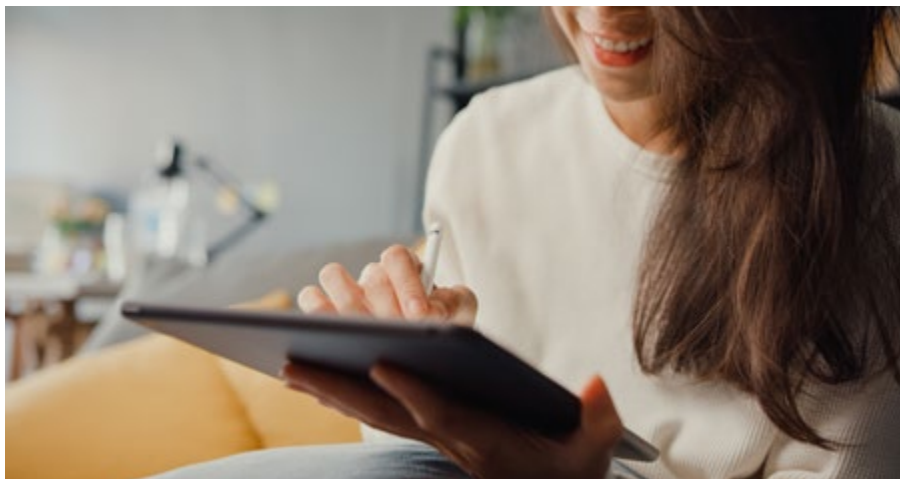
Ela observou ainda que a AXA está cada vez mais preparada para ser uma expressiva parceira dos corretores de seguros de todo Brasil.

Atendendo a solicitação de Osir Zimmermann, Karine Brandão fez um breve resumo da atuação da AXA no mundo e no mercado brasileiro: “A AXA é uma multinacional francesa que está em 54 países. Somos um dos maiores grupos seguradores do mundo e já estamos aqui no Brasil há sete anos. Somos uma empresa que está em amplo crescimento e com muito apetite para estar entre as dez seguradoras do mercado brasileiro. O ano de 2020 para nós foi muito positivo, nos trouxe excelentes resultados”, explicou a executiva.

Novidades do Sicoob Coopvale

Por: **Bianca Rocha**

O Sicoob Coopvale tem investido em seus canais digitais para tornar a vida dos associados mais fácil, intuitiva e segura em tempos de pandemia. Os interessados em ingressar no quadro da cooperativa de crédito têm a opção de fazer isso na palma da mão: basta acessar pelo celular ou tablet o aplicativo Sicoob, disponível na Apple Store e na Google Play Store.



Todo o processo de associação é simples e feito apenas com a própria identidade ou CHN, utilizados no passo a passo exibido na tela. Vale lembrar que é preciso digitar o Código de Indicação para seguir no processo de ingresso. Para pessoa física, o código é SICOOPCOOPVALE. Mas, se a associação for através do MEI (Microempreendedor Individual), é só utilizar o código: SICOOPCOOPVALEMEI. Já para outras pessoas jurídicas, que não são MEI, basta enviar um e-mail para: faleconosco.4230@sicoob.com.br.

Com quase 7 mil associados, incluindo nesse grupo 2 mil corretores de seguros do Rio de Janeiro, o Sicoob Coopvale tem aprimorado sua relação e parceria com a categoria.

O desenvolvimento de soluções financeiras voltadas para corretores e empresas também está na agenda da cooperativa. Entre os produtos e serviços oferecidos estão opções de investimentos, serviços de pagamento e cobrança, previdência, cartões e linhas de crédito, como o crédito imobiliário, podendo ser para aquisição de imóvel novo ou usado em até 360 meses com taxas a partir de 4,31% a.a. + Poupança.

Outro produto que é bastante atrativo aos cooperados, segundo o Sicoob Coopvale, é o financiamento de veículos novos ou seminovos com até 2 anos de uso, podendo ser em até 60 meses com taxas a partir de 0,75% a.m, ou ainda o financiamento

de veículos com 3 a 6 anos de uso com taxas a partir 0,90% a.m, em até 60 meses. As taxas são sempre disponibilizadas de acordo com o perfil do cliente, estando todas as operações sujeitas a análise de crédito.

“Mas a maior de todas as vantagens é que no Sicoob você não será apenas um cliente, será um cooperado e isso significa ser sócio do negócio, podendo acompanhar e participar das decisões administrativas da cooperativa democraticamente, participando anualmente, através da Assembleia Geral Ordinária, da divisão das sobras, que são os resultados financeiros do exercício em prol dos associados”, afirma o presidente do Sicoob Coopvale, Angelo Galatoli.

ANS incentiva pesquisas de satisfação

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) realizará, de 27 a 30 de setembro, os encontros virtuais “Oficinas Colaborativas sobre a Pesquisa de Satisfação”.

De acordo com a agência, o principal objetivo é orientar as operadoras de planos de saúde, empresas de pesquisas e auditores a realizarem anualmente a “Pesquisa de Satisfação de Beneficiários de Planos de Saúde”, instrumento que permite avaliar a experiência dos clientes com a empresa, identificando oportunidades de melhoria.

Nos encontros também serão recebidas sugestões dos participantes para o aprimoramento do documento técnico elaborado pela ANS com as diretrizes para a realização da pesquisa.

A Agência ressalta que a sua realização é voluntária, gerando, para as operadoras que a realiza, pontuação no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS).

Confira o calendário de Oficinas:

27/09: Operadoras de planos de saúde - Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP).

28/09: Operadoras de planos de saúde - Minas Gerais (MG), Espírito

Santo (ES), Paraná (PR), Rio Grande do Sul (RS) e Santa Catarina (SC).

29/09: Operadoras de planos de saúde – Norte, Nordeste e Centro-oeste.

30/09: Empresas de Pesquisa e de Auditores.

Seguro de vida individual ou coletivo?

Contratar uma proteção individual ou coletiva? Essa é a uma das dúvidas mais comuns quando o assunto é Seguro de Vida. A principal diferença entre as modalidades é o nível de personalização. Bernardo Castello, diretor da Bradesco Vida e Previdência, esclarece as diferenças entre Seguro de Vida Coletivo e o Individual, assim como os detalhes a serem observados na hora da contratação.

A principal vantagem do Seguro de Vida Individual é ser feito sob medida, de acordo com o interesse, o estilo de vida e as particularidades de cada pessoa. É uma opção adequada para quem deseja proteger financeiramente a si ou a seus dependentes.

Um recurso ideal para profissionais autônomos e liberais, que pode ser utilizado para proteção em eventualidades como acidentes pessoais, afastamento temporário

do trabalho ou mesmo doenças graves, como forma de apoio financeiro de gastos com hospitais, remédios e tratamentos, entre outros.

Nessa modalidade, o segurado deve solicitar o apoio do corretor de seguros para avaliar aspectos importantes do contrato.

Já o Seguro de Vida em Grupo é indicado para empresas que buscam proporcionar proteção a seus funcionários. Com valor atrativo e acessível, a proteção pode ser paga diretamente pela empresa ou pela associação ou sindicato a que a empresa pertença.

Bernardo Castello aconselha que o segurado procure se informar sobre os benefícios incluídos no seu contrato. “Vale lembrar que essa modalidade também traz segurança aos familiares. Caso ocorra algum incidente com o beneficiário, por exemplo, o seguro dará o suporte necessário, conforme a cobertura ou assistência contratada.”, reforça.

Porto Seguro lança campanha

A Porto Seguro lançou a campanha Trinca Premiada. Até o final de setembro, os Corretores

que comercializarem novos planos de Previdência com Cobertura de Risco da empresa poderão receber comissionamento extra de até 100% do valor do ticket mensal, caso atendam os critérios definidos.

Para ganhar bônus na comissão, é necessário ter uma Cobertura de Risco com ticket mínimo de R\$ 70. Atingindo os outros dois benefícios abaixo, o Corretor alcança a premiação máxima.

- Cobertura de Risco com ticket mensal mínimo de R\$ 70;

- Proposta com aporte inicial;

- Proposta com Cobertura Diária por Incapacidade Temporária (DIT).

Cada item vale 25% de agenciamento extra e, caso atinja os três objetivos, o Corretor ganha mais 25%, totalizando 100% de bônus.

Para Carlos Eduardo Gondim, diretor de Vida e Previdência da Porto Seguro, ações como essa são essenciais para reforçar a importância que o Corretor possui para a companhia. “O trabalho do Corretor de seguros é imprescindível para que os nossos serviços cheguem aos clientes de forma clara e transparente, esclarecendo e identificando a melhor opção de plano para cada indivíduo que deseja contratar um seguro. A campanha é uma iniciativa que busca motivar ainda mais e recompensar os nossos



parceiros Corretores”, explica o executivo.

MAG promove evento para o Corretor

AMAG Seguros realizou um webinar de apoio aos Corretores parceiros e para mostrar as principais técnicas sobre indicações e fechamento.

O evento foi mediado por Miguel Duarte, superintendente Regional, com a participação dos executivos João Manuel Rezende, superintendente Comercial de Salvador, e Waleska Servegnini, superintendente Comercial de Vitória.

João Rezende iniciou o bate-papo frisando a importância de o Corretor estar sempre ciente do seu papel no processo de vendas. “É necessário que esteja bastante claro quem é o especialista em vida e previdência. É preciso se empoderar desse papel.”

Uma das técnicas de fechamento citadas pelos líderes foi a da urgência. O vendedor precisa dominar as necessidades apresentadas pelo cliente, mostrando as soluções que serão utilizadas. Um ponto fundamental é destacar a importância e os benefícios dos serviços.

Com relação às indicações, segundo Waleska Servegnini, tão importante quanto fechar a venda é fazer relacionamento.

Para ela, a recomendação amplia o networking e a possibilidade de fechar novos negócios. “O melhor momento hoje, para se pedir indicação, é justamente no fim da consultoria, pois o cliente já vai estar ciente sobre a empresa. Dessa forma, ele consegue visualizar com clareza as pessoas que ele pode indicar”, opina Servegnini.

CNseg avalia tendências econômicas para 2021

A edição nº 49 da Conjuntura CNseg, publicação produzida pela Confederação Nacional das Seguradoras, fez uma avaliação sobre o que esperar da economia brasileira até o final do ano e apresenta o desempenho dos seguros até maio.

Segundo o texto, no Brasil, os efeitos da segunda onda da Covid-19 foram consideravelmente piores que os da primeira em questão de saúde pública. Entretanto, a mobilidade da população foi menos afetada, o que é atestado por dados de diversas fontes, como o Google Mobility Report.

Assim, a menor adesão às medidas de isolamento, restringindo pouco as atividades econômicas, ajudou o Produto Interno Bruto (PIB) no primeiro trimestre do ano, que cresceu 1,2%.

De acordo com a CNseg, a julgar pelos índices de confiança, após o susto da segunda onda que os fez cair nos primeiros meses do ano, o segundo trimestre deve continuar a ser de recuperação.

A entidade lembra ainda que, mundialmente, a retomada das atividades ocorreu com cadeias de produção ainda desorganizadas, o que resultou em pressões de preços por causa da escassez localizada e pelo aumento de demanda

por commodities, o que pode perdurar por alguns meses, até que a reorganização e reação da oferta melhorem.

A publicação da CNseg avalia que, sob determinadas condições, choques temporários podem reverberar em prazos mais longos, e é contra esses efeitos secundários que as autoridades monetárias, em geral, procuram atuar.

Destaca ainda que o seguro Habitacional foi um dos que menos sentiram os efeitos da pandemia. Em maio, o avanço foi de 13,9%. Já os seguros de Crédito e Garantia tiveram queda pelo terceiro mês consecutivo, com recuo de 13,1% em maio. Mas, no acumulado do ano, o resultado é positivo com leve crescimento de 1,8%.

No caso do Garantia Estendida, houve crescimento expressivo, de quase 150%.

Previdência aberta atinge marca

A previdência aberta atingiu a marca de R\$ 1 trilhão em ativos administrados. A revelação foi feita pelo presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Jorge Pohlmann Nasser, durante o “Panorama do Seguro”, programa do

Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg/SP).

Segundo Nasser, o resultado atribuído por ela à “capacidade de inovação e velocidade de adaptação das seguradoras” no momento de crise. Ele lembrou que, no seguro de vida, as companhias indenizaram inclusive as apólices com exclusão para pandemias.

Ele acentuou ainda que os resgates somaram mais de R\$ 41 bilhões apenas nos primeiros meses de 2021. “Mesmo sendo um investimento para o futuro, no momento de emergência as reservas de previdência privada foram extremamente importantes”, comentou.

Nasser avaliou que a indústria foi capaz de reagir à situação de crise e se adaptar rapidamente ao novo cenário econômico “oferecendo uma gama de soluções” que acabou atendendo à novas expectativas e perfis de participantes. “O portfólio de previdência ganhou em opções e ofertas e o consumidor ganhou em flexibilidade e transparência”, enfatizou.

FenaSaúde cria gerência de avaliação

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) criou uma nova área, que será responsável pela análise dos



impactos que as inovações tecnológicas trazem para os planos de saúde.

A Gerência de Avaliação de Tecnologias em Saúde fará estudos sobre os usos, benefícios e riscos de novos exames, procedimentos e medicamentos para quem tem plano de saúde, além do impacto financeiro da possível incorporação de cada item.

De acordo com a Federação, a decisão reforça a importância que o assunto vem tomando dentro do setor, a partir do processo contínuo de atualização do Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde proposto pela ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar); o avanço tecnológico; o desenvolvimento de novos medicamentos, exames e procedimentos; e o aumento de custos decorrente das novas tecnologias, que são cada vez mais caras.

Segundo a entidade, a criação da nova área atende a duas

diretrizes estratégicas da FenaSaúde: Regulação, com prioridade a grandes temas com ampla participação das associadas, e Gestão Interna, com o objetivo de fortalecer tecnicamente a equipe e também intensificar o relacionamento com as associadas.

A nova gerência de Avaliação de Tecnologias em Saúde ficará sob a responsabilidade da farmacêutica Hellen Harumi Miyamoto, que é especialista em Saúde Assistencial, com mestrado em Avaliação de Tecnologias em Saúde pelo Instituto Nacional de Cardiologia.

Inclusão é prioridade para o mercado

O presidente do SindSeg/SP, Rivaldo Leite, destacou o esforço do mercado de seguros para desenvolver produtos que atendam a todas as classes sociais, ao participar da “Maratona da Inovação em Seguros”, promovida pelo JRS.

Segundo ele, o setor deve trabalhar para incluir mais brasileiros e “criar produtos para todas as classes sociais”, como as companhias já estão buscando fazer.

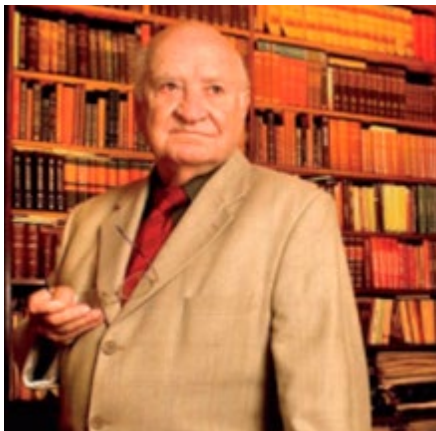
De acordo com o executivo, “é preciso ter mais gente adquirindo apólices” para o setor avançar no PIB e ainda existe um imenso potencial a ser atendido. “O país é enorme e diverso, e a desinformação sobre os seguros continua muito grande”.

Para tanto, além de produtos mais adequados, ele entende ser preciso “falar mais sobre seguros com a população, como vêm fazendo a CNseg, a Fenacor e os sindicatos”.

Rivaldo Leite citou uma inovação em especial que, em sua opinião, pode impulsionar a inclusão no setor. “Os novos meios de pagamento, que dispensam a emissão de boleto, tornam viáveis parcelas com valores mais baixos. Isso abre muitas possibilidades”, exemplificou.

Para o presidente do Sindseg/SP, outro ponto importante é o fato de o mercado de seguros vir desmentindo “aquela história de que é atrasado”. Na avaliação dele, a pandemia acabou com qualquer dúvida de que “somos todos muito conectados e que as seguradoras estão atentas para diferenciar o que é modismo do que realmente agrega valor à operação e ao cliente”.

Homenagem aos 103 anos de uma lenda



Christóvão de Moura obteve a maior conquista da categoria, quando era presidente do Sincor-RJ

No dia 25 de julho, um profissional que pode ser considerado uma “lenda” do mercado brasileiro e que é conhecido como o “Corretor de Seguros nº 1” do Brasil, completou 103 anos de idade.

Trata-se do ex-presidente do Sincor-RJ, Corretor e advogado, Christóvão de Moura, que tem uma bela história de vida, atuando como uma liderança que lutou incansavelmente por anos até obter grandes conquistas para a categoria.

Essas batalhas perduraram por mais de meio século. Mas, o principal destaque, que consta, sem dúvida, como a maior conquista dos Corretores de Seguros, foi a regulamentação da profissão, através da Lei 4.594/64. “Essa Lei somente existe e está em pleno vigor graças a esse grande líder”, enaltece o atual presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Esse foi o maior presente que a categoria poderia receber naquela terça-feira espremida entre o Natal e o Réveillon, no dia 29 dezembro de 1964.

Foi uma batalha dura que Christóvão de Moura liderou com a garra, a determinação e a persistência que sempre marcaram a sua trajetória de líder da categoria.

Essa é uma das histórias que ele próprio narra no livro “O Corretor de Seguros à Luz do Novo Código Civil”, editado pelo Sincor-RJ, Funenseg (atual Escola de Negócios e Seguros – ENS) e Fenacor, no início dos anos 2000. “Foram necessários oito anos de muita luta, período em que as lideranças da categoria enfrentaram diversas dificuldades”, relembra Moura, na publicação.

Antes dessa lei, os seguros eram comercializados por qualquer pessoa, sem qualquer qualificação específica, o que, evidentemente, colocava em risco iminente o patrimônio e a proteção dos segurados de então.

O curioso é que, para trabalhar como Corretor de Seguros, era necessário ter habilitação no Ministério do Trabalho. Contudo, tal formalidade era cumprida com uma simples anotação na Carteira de Trabalho, mesmo daqueles que, sem ter qualquer conhecimento sobre seguros, vendiam apólices e até recebiam mais que o corretor habilitado.

Na época, as seguradoras utilizavam prepostos para assinar os recibos, mas pagavam as comissões a quem fechava o negócio.

AÇÃO

Isso perdurou até Christóvão de Moura assumir as rédeas do movimento em defesa da

moralidade do mercado de seguros.

Com recursos próprios, – seguiu até Brasília para, como presidente do Sincor-RJ, brigar pela sanção da lei, que, muito além de assegurar uma conquista dos Corretores de Seguros, serve ainda nos dias atuais como um marco fundamental para a plena defesa dos direitos dos consumidores.

Pois, uma das lutas mais intensas naquela época foi exatamente contra a comercialização de seguros pelos bancos. “As apólices ficavam nas gavetas dos gerentes e não chegavam aos segurados”, explicou Christóvão de Moura, no livro editado em comemoração aos 80 anos do Sincor-RJ.

É em consequência direta da incansável atuação de Christóvão de Moura que o primeiro artigo dessa lei representa, até os dias atuais, uma síntese da extrema relevância do corretor de seguros para a sociedade brasileira, ao estabelecer que esse profissional, seja como pessoa física ou jurídica, “é o intermediário legalmente autorizado a angariar e a promover contratos de seguros, admitidos pela legislação vigente, entre as Sociedades de Seguros e as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado”.

Desde então, Christóvão de Moura manteve ativa participação no dia a dia do mercado, colaborando com ações do Sincor-RJ e demais entidades representativas dos corretores de seguros, sempre que necessário.

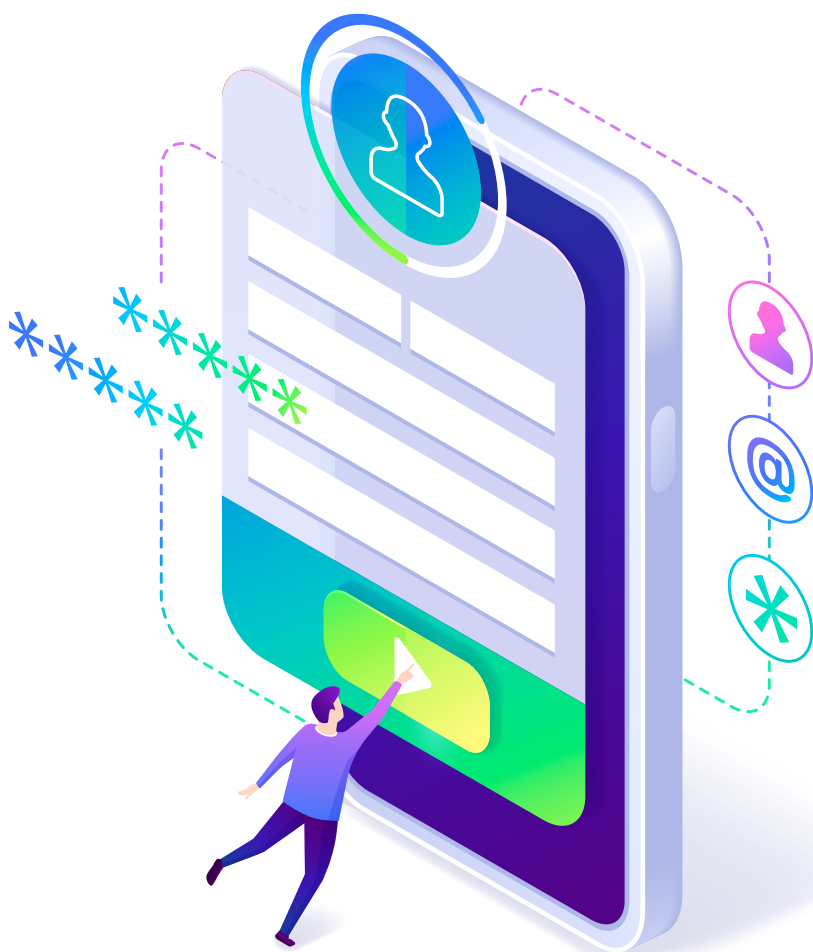
Um verdadeiro e inigualável líder.

Susep causa confusão e depois agradece ao Corretor

Após causar muita confusão, com mensagem eletrônica enviada a diversos Corretores de Seguros indicando a existência de pendências nos cadastros (negada por muitos daqueles que receberam o comunicado) e ameaçando, inclusive, suspender o registro profissional de quem não providenciasse a medida, a Susep publicou aviso em seu site agradecendo “a colaboração de todos” e informando que, até o dia 26 de agosto, foram atualizadas 52,54% das pendências existentes no Sistema de Registro de Corretores – pessoa física e jurídica. “O balanço demonstra a prontidão e colaboração de todos os profissionais na busca da atualização, após comunicação da Autarquia”, acrescenta o comunicado.

No texto, a Susep reitera a relevância de o Corretor de Seguros atualizar o seu cadastro toda vez que houver alteração das suas informações, conforme o Manual de Orientação do Sistema de Registro de Corretores, “principalmente o seu endereço eletrônico”.

Além disso, a autarquia explica que mantém área exclusiva para



orientação dos Corretores em seu site e que “segue à disposição para esclarecer qualquer questão dos profissionais”, através do email corretores@susep.gov.br.

Segundo a Susep, para conferir a atualização de seus dados, o Corretor de Seguros deve acessar

o site <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/>, fazer o login e clicar em: acessar minha conta.

O processo pode ser feito também diretamente no aplicativo (app) “Corretores SUSEP”, disponível gratuitamente para os sistemas Android e iOS.

ICP-Brasil: atendimento multicanal aprimora a experiência do usuário

Por: **Rafael Caprarole**



No último mês, o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação - ITI iniciou a realização de eventos preparatórios para o Certfórum, fórum de Certificação Digital promovido anualmente pelo órgão. Nesta primeira etapa, realizada de forma online, foi colocado em pauta o debate sobre o primeiro ano de experiência com o atendimento aos titulares de certificados digitais por videoconferência.

No primeiro semestre de 2021, cerca de 20% a 30% das emissões de certificados digitais foram realizadas através de videoconferência, de acordo com números divulgados pelo ITI. Este índice confirma a aceitabilidade que os clientes da Certificação Digital tiveram com esta nova modalidade de atendimento. "A videoconferência foi implantada com total sucesso, tanto que foi observado, mês a mês, recorde de emissão de certificados digitais na ICP-Brasil", destacou Carlos Fortner, Diretor-Presidente do ITI à época, durante a apresentação.

"A evolução vem acontecendo dia a dia. O atendimento por videoconferência é mais um canal que a ICP-Brasil está oferecendo aos clientes. Então, não tenho dúvidas de que o cliente tem mais opções, consequentemente ficará mais satisfeito, e o contato com a emissão do certificado digital será muito mais positivo", destacou Leonardo Gonçalves, diretor de Relações Institucionais da Certisign. Com a implantação da possibilidade de atendimento de forma remota, por videoconferência, os clientes passaram a ter à sua disposição uma multiplicidade de canais de atendimento, garantindo uma melhor experiência aos usuários de certificados digitais ICP-Brasil. "Na implantação deste processo de videoconferência, é importante destacar a parceria que tivemos com as Autoridades de Registro, em especial, na particularidade da nossa operação onde 100% dos nossos atendimentos acontecem nos nossos parceiros", complementou.

Desde sua implementação, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira - ICP-Brasil teve seus procedimentos e normativos revisados constantemente, com o objetivo de mantê-los atualizados com as inovações e desenvolvimento da sociedade, mantendo a cadeia de confiança da infraestrutura e a segurança dos titulares de certificados digitais. Um exemplo recente disso foi a rápida

implementação do atendimento por videoconferência, para emissão do certificado digital ICP-Brasil tanto para clientes ainda não identificados na base da ICP-Brasil (a chamada emissão primária), quanto para clientes que já são titulares de outros certificados digitais.

A criação da possibilidade de que a etapa de validação fosse realizada de forma remota, através de videoconferência, foi um importante avanço normativo para que os atendimentos aos clientes da Certificação Digital pudessem ser mantidos durante o período de pandemia, atendendo ao aumento da demanda por certificados digitais devido ao processo de digitalização de novos serviços e aplicações. Vale lembrar, no entanto, que a implementação da videoconferência com segurança para o titular do certificado digital só foi possível devido ao preparo dos Agentes de Registro e a outros aprimoramentos normativos, como os reforços de segurança pessoal e lógica e a implementação do sistema biométrico, por exemplo.

Entre e contato com a AC Sincor Rio e conheça mais sobre a Certificação Digital e como a atuação neste mercado também pode alavancar os negócios da sua Corretora de Seguros.

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

ACSINCORRIO

CERTISIGN
A sua identidade na rede

Entre em contato conosco:
www.acsincorrio.com.br
contato@acsincorrio.com.br
11 2305-6641 | 11 2305-6651

ACSINCORRIO

O corretor de seguros e a sua responsabilidade civil

Neste artigo abordaremos a responsabilidade civil do corretor de seguros no desempenho de sua profissão. Por se tratar de atividade regulada e altamente especializada, é dever do corretor de seguros se manter atualizado, sob pena de em não o fazendo, incorrer em falha na prestação de seus serviços e atrair eventual responsabilização.

Não é demais referir que profissão de corretor de seguros, assim como a advocacia, depende de prévia habilitação de registro junto a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), autarquia federal responsável pela autorização, controle e fiscalização dos mercados de seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguros no Brasil; nesse sentido é o que dispõe o Art. 123 do Decreto Lei nº 73/1966, assim como o Art. 2º da Lei nº 4.594/1964.

O corretor de seguros possui papel fundamental na comercialização e ampliação do mercado de seguros, sendo intermediário independente, que negocia contratos de seguro para pessoas que procuram proteção ao seu patrimônio, saúde ou vida, entre outros ramos, prestando assessoria técnica altamente especializada ao cliente na avaliação de seus riscos, a natureza do seguro e a seleção da companhia seguradora que lhe ofereça as melhores condições de proteção, atendimento e custos, sem, contudo, assumir os riscos em relação ao seguro contratado.

A responsabilidade do corretor de seguros está prevista em diversos diplomas legais, entre eles o Art. 20 da Lei 4.594/1964, os Artigos 126 e 127 do Decreto Lei nº 73/1966. Além destas previsões específicas, há inevitável aplicação do Código de Proteção e Defesa do Consumidor à atuação da atividade desenvolvida pelo corretor de seguros enquanto prestador de serviços ao cliente, segurado.

Não há como afastar a incidência da legislação consumerista da atividade desenvolvida pelo corretor, mormente em função da previsão contida no Art. 3º e no Art. 14º do referido diploma legal.

Muito embora o corretor de seguros, como prestador de serviços, possa, eventualmente, ser responsabilizado, a sua responsabilidade é de natureza subjetiva, ou seja, deve-se comprovar a culpa para atração de sua responsabilidade.

É preciso, ainda, diferenciar a natureza jurídica da obrigação referente à prestação dos serviços do corretor de seguros que, diferentemente das Companhias seguradoras - em que a responsabilidade é de resultado - a responsabilidade na atividade de intermediação realizada pelo corretor de seguros é de meio, ou seja, o profissional se obriga a empreender sua atividade, sem garantir, todavia, o resultado esperado.

O Código Civil de 2002 também cuida do tema da responsabilidade civil do corretor em seu Art. 723 - **"Art. 723. O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio. (Redação dada pela Lei nº 12.236, de 2010). Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência. (Incluído pela Lei nº 12.236, de 2010).**

Deve o corretor atuar, então, com prudência e diligência ao executar a atividade de intermediação, prestando todas as informações sobre o andamento dos negócios, a segurança e o risco, bem como deve ficar atento às alterações de valores e demais fatores que possam influir na celebração e no resultado do negócio. Dessa forma, a responsabilidade do corretor de seguros se inicia antes mesmo da celebração do contrato, ou seja, emerge desde a fase pré-contratual e vigora por toda a vigência da apólice.

A parte da responsabilidade civil, o corretor de seguros ainda poderá ser responsabilizado administrativamente, perante a SUSEP - Superintendência de Seguros Privados - pela qual o



Augusto Coelho Cardoso

corretor que deixar de cumprir as leis, regulamentos e resoluções ou que causar, dolosa ou culposamente, prejuízos às seguradoras ou aos segurados, se sujeitará à multa, suspensão temporária do exercício da profissão e, até mesmo, ao cancelamento do registro perante a SUSEP, órgão a quem compete aplicar as referidas penalidades após regular processo administrativo, garantidos a ampla defesa e o contraditório, ao teor do que disciplina o inciso LV do Art. 5º da CRFB/1988.

Por todo o exposto, o corretor deve ser visto como um profissional altamente qualificado; escolhido pelo segurado e detentor de conhecimentos técnicos específicos e necessários para a correta defesa e representação dos interesses do segurado, assessorando-o e orientando-o desde a negociação até a efetiva contratação do seguro e permanecendo responsável perante o segurado durante toda a vigência da apólice de seguro contratada.

Em vista de tamanha responsabilidade e grande complexidade no desempenho de suas atividades, é prudente que o corretor de seguros possua uma apólice de responsabilidade civil que lhe garanta proteção e ao mesmo tempo ofereça segurança ao seu cliente; não se pode conceber que a velha máxima: "Em casa de ferreiro o espeto é de pau", possa prevalecer dentre tão distintos e qualificados profissionais.

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

E-mail de contato: augustocardosoadv@sincor-rj.org.br

#vamojunto

PRIVACY

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

HDI
SEGUROS

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br



CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**