



Susep recebe sugestões para regulamentar proteção patrimonial mutualista

"Sincor Educa" reforça foco no conhecimento

Clube de Vantagens:

um simples cadastro,
muitos benefícios.



Corretores cadastrados no Grupo Bradesco Seguros têm benefícios **exclusivos** em produtos ou serviços de **diversos segmentos** como: pet, farmácia, moda, eletrônicos e muito mais.



Acesse e
saiba mais.





Previdência & Seguros

Diretoria Efetiva

Diretor Presidente: Ricardo Faria Garrido
Diretor Vice-presidente: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Secretário: Affonso D'Anzicourt e Silva
Diretor 2º Secretário: Mauro Bacherinni dos Santos
Diretor Administrativo e Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Ozir Zimmermann Vieira
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
2º Membro: Emílio Rodrigues Gomes
3º Membro: Fernando Conceição Vieira
4º Membro: Luiz Henrique S. Souza
5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid

Diretorias Especiais

Diretor de Eventos: Ozir Zimmermann Vieira
Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio
Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves
Presidente da Comissão Feminina: Ana Cláudia Fontenelle S. Deveza

Conselho Fiscal

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

Delegados Representantes - Fenacor

1º Nilson Garrido Cardoso
2º Sinval Vieira Filho

Suplente de Delegados - Fenacor

Ana Cláudia Fontenelle Soeiro Deveza

Delegados Regionais

Elis Mantovani
Jonas Marques
Luiz Henrique S. Souza
Marcelo de Almeida Vianna Reid
Roberto Nonato
Robson Albuquerque

Representantes

Adevaldo de Freitas Souza
Ivo Ferreira Leal
Jefferson do Carmo Oliveira
Jorge Luiz de Souza Nascimento

Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica
Tel: (21) 3923-5817

Email: redacao@copeditora.com.br

Diagramação: Erika Filgueiras Silva (erikafilgueirassm@gmail.com)
Fotografias desta edição: arquivo Sincor-RJ, Mirian Fichtner e banco de imagens Storyblocks.

Impressão: Cop Gráfica e Editora

Tel: (21) 2501-2001 – grafica@copeditora.com.br

Nesta edição

CAPA

Já está em consulta pública a minuta de resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que vai regulamentar as operações de proteção patrimonial mutualista. A Susep receberá sugestões e comentários até o dia 1º de outubro. Outras três minutas serão submetidas a consultas, tratando especificamente das cooperativas de seguros, processo administrativo sancionador e regras para operações de proteção patrimonial mutualista dos transportadores de carga. **12**

ENTREVISTA

Nesta edição, a Revista Previdência & Seguros publica entrevista exclusiva com o diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello, que completa, em setembro, seis meses no cargo. O executivo comenta, entre outros assuntos relevantes, os caminhos para transformar a educação financeira dos brasileiros e qual o papel que cabe ao corretor de seguros nesse processo. **6**

MERCADO

O desempenho do mercado de seguros no primeiro semestre voltou a causar apreensão. Segundo dados oficiais da Susep, a arrecadação do setor somou R\$ 206 bilhões de janeiro a junho, o que representou uma queda nominal de 1,67% em relação ao primeiro semestre de 2024. Em termos reais, houve redução de 6,4% da receita do setor. **8**

ESPAÇO DO CORRETOR

O Sincor-RJ deu um passo importante ao lançar o projeto “Cidades Seguras”, que busca aproximar o mercado de seguros da gestão pública para trazer mais proteção, redução de riscos e benefícios diretos à população. O projeto amplia o acesso à proteção, leva benefícios reais para a população e gera novas oportunidades no setor de seguros. **24**

SINCOR EM MOVIMENTO

O “Sincor-RJ em Movimento” teve nova etapa, dia 08 de julho, em Macaé. O encontro contou com a presença de diversas lideranças políticas e empresariais locais, incluindo o prefeito Welberth Rezende, que classificou a atuação do Sincor-RJ na região como “fundamental para o desenvolvimento de Macaé”. **29**

Sincor-RJ ajuda o corretor a se adequar à Lei 15.040/24 - Nova Lei do Mercado de Seguros



Sancionada no final do ano passado, a Lei 15.040/24 – conhecida como o novo “Marco Legal dos Seguros no Brasil” entrará em vigor no próximo dia 11 de dezembro de 2025 e representa um avanço importante para o setor, especialmente para os corretores de seguros, que tem a responsabilidade de orientar seus clientes, e necessitarão ter uma atuação ainda mais profissional, consultiva e transparente, para cumprir os novos dispositivos legais.

A Lei traz novos desafios para a categoria, especialmente em termos de qualificação e conformidade regulatória. Mas, a boa notícia é que vai também ampliar a qualidade dos serviços oferecidos e, conseqüentemente, fortalecer a confiança dos consumidores no setor de seguros.

O Sincor-RJ está atento a esse cenário e tem contribuído com a realização de diversas palestras, treinamentos e orientações em todo estado do Rio de Janeiro, para que o corretor de seguros possa estar devidamente preparado no momento em que a lei entrar efetivamente em vigor.

O objetivo do SINCOR RJ é orientar os corretores de seguros sobre os prováveis reflexos desse aprimoramento da regulamentação, que trará maior segurança e transparência nas operações, mas também estabelecerá normas mais rigorosas para

a atuação da categoria, exigindo maior qualificação profissional e atualização contínua.

Estamos tratando essa questão como prioridade, pois é indispensável que os corretores estejam aptos a oferecer serviços de alta qualidade aos clientes.

Afinal, principalmente em um momento de profunda mudança na regulação do mercado, os corretores de seguros devem cumprir o seu papel de fornecer informações claras e precisas sobre os produtos oferecidos, incluindo riscos, custos e benefícios. Essa proatividade do corretor vai aumentar a confiança do consumidor e melhorar a relação da sociedade com o mercado de seguros.

Vale lembrar que a Lei 15.040/24 também engloba disposições específicas para proteger os direitos dos consumidores de seguros. Assim, cabe ao corretor atuar com diligência para assegurar que os produtos recomendados sejam adequados às reais necessidades dos clientes.

Outro ponto relevante é que a lei enfatiza a necessidade de capacitação contínua para a categoria, que deverá estar sempre atualizada sobre novas tendências, produtos e regulamentações, garantindo um serviço qualificado.

A Lei também reforça a importância da fiscalização e do cumprimento das normas regulatórias. Assim, os corretores de seguros devem estar atentos para evitar práticas irregulares que possam, ainda que involuntariamente, prejudicar os consumidores.

Agindo dessa forma, com total e pleno apoio do Sincor-RJ, o corretor de seguros poderá cumprir com as obrigações legais e contribuir de forma efetiva para o desenvolvimento de um mercado de seguros mais robusto e confiável no Brasil.

VENHAM COM A GENTE!

RICARDO GARRIDO
PRESIDENTE

ICATU

APRESENTA:

CAMPANHA DE VENDAS
*Antonio Carlos
de Almeida Braga*

VIVA O EXTRAORDINÁRIO.

TRÊS PREMIAÇÕES E UMA DELAS PODE SER A SUA.

Viagem internacional Budapeste

Na cidade onde cultura e tradição se encontram, experiências exclusivas aguardam os nossos corretores.



Viagem nacional Rio de Janeiro com Sapucaí

Uma noite mágica no maior espetáculo da terra.



Prêmios Exclusivos

Reconhecimento especial para quem é referência em resultados consistentes.



Só com a Icatu você vive histórias únicas.



Escaneie o QR Code e saiba mais.

Corretor deve apostar no mercado de pessoas jurídicas



Bernardo Castello: o corretor de seguros é o elo humano entre o conhecimento técnico e a realidade das famílias.

Os corretores de seguros devem, cada vez mais, direcionar atenção ao segmento de pessoas jurídicas. A afirmação foi feita pelo diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello, em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros. Segundo ele, o Brasil possui quase oito milhões de empresas ativas, formando um nicho de mercado com enorme potencial de crescimento e que ganha relevância à medida que as empresas reconhecem “a importância de oferecer benefícios que garantam proteção, valorização e bem-estar aos seus colaboradores”.

Veja, abaixo, a entrevista na íntegra:

Previdência & Seguros – Já é possível fazer um balanço inicial sobre essa nova missão assumida, na presidência da Bradesco Vida e Previdência?

Bernardo Castello - Nestes meses à frente da Bradesco Vida e Previdência tenho vivenciado uma jornada intensa e gratificante. Assumir a presidência em um momento de transformação no setor exige atenção constante ao mercado e proximidade com nossos parceiros. Desde o início, mantemos a comunicação direta e contínua com os corretores de seguros, que são fundamentais na missão de ampliar o acesso à proteção e ao planejamento financeiro no país.

Seguimos pensando em iniciativas que possam facilitar e valorizar o trabalho do corretor. Um exemplo disso é o “Teatro de Vendas”, que utiliza simulações de atendimento com diferentes perfis de clientes para aprimorar habilidades práticas de abordagem e argumentação. A troca com os corretores tem sido construtiva e reafirma nosso compromisso com uma relação baseada em escuta ativa, parceria e entrega de valor.

P&S – Ao assumir o posto, o senhor afirmou que buscava abrir caminhos para transformar a educação financeira dos brasileiros. Quais passos o mercado precisa dar para atingir plenamente essa meta? E qual o papel que cabe ao corretor nesse processo? O seguro universal, cuja regulamentação deve sair em breve, tem impacto expressivo para que se possa alcançar essa meta?

BC - A educação financeira é, sem dúvida, um pilar essencial para o futuro da nossa sociedade. Ainda há um grande caminho a ser trilhado para que o brasileiro tenha, desde cedo, acesso a conceitos fundamentais sobre finanças pessoais, proteção e planejamento de longo prazo. O mercado tem um papel relevante nesse avanço, com iniciativas que vão desde o desenvolvimento de produtos mais acessíveis até ações educativas nos diversos canais de relacionamento com o cliente.

Nesse cenário, o corretor de seguros tem um papel central. Ele é o elo humano entre o conhecimento técnico e a realidade das famílias brasileiras. Quando bem-preparado, o corretor atua como um verdadeiro educador financeiro, oferecendo orientações que ajudam na tomada de decisões com responsabilidade e visão de futuro.

A regulamentação do seguro universal pode, sim, ampliar o alcance da proteção para diferentes perfis de clientes. Mas em um contexto de massificação da cultura do seguro, vejo em instrumentos como o pix programado, por exemplo, uma porta de entrada maior para consumidores de produtos como acidentes pessoais, funeral e assistências que possuem um tíquete mais baixo.

P&S – O senhor atribuiu o crescimento significativo da Bradesco Vida e Previdência à força do portfólio de soluções para Pessoas Jurídicas, que atende de maneira estratégica as necessidades de pequenas, médias e grandes empresas. Disse ainda que a intenção era continuar investindo forte em soluções empresariais. Esse foco permanece?

BC - O segmento de Pessoas Jurídicas, principalmente o PME, vem registrando forte crescimento. Continuamos ampliando nosso portfólio com foco em soluções voltadas a empresas de diferentes portes. Um dos destaques recentes é o Seguro de Vida Empresarial Flexível Bradesco MEI, desenvolvido especialmente para microempreendedores individuais, com a possibilidade de estender a cobertura a um funcionário. A proposta é oferecer proteção e planejamento para quem atua de forma independente, com agilidade na contratação.

Continuamos ampliando nosso portfólio com foco em soluções voltadas a empresas de diferentes portes. Os microempreendedores individuais representam uma parcela cada vez mais relevante nesse cenário: o Brasil conta com cerca de 14 milhões de MEIs ativos. Esse contexto reforça a importância de produtos específicos para esse público.

Também aprimoramos produtos já consolidados, como o Empresarial Flexível Pessoa Chave, que agora contempla diretores e oferece cobertura vitalícia em casos de invalidez permanente ou doenças graves, com vigência até os 75 anos. Já o Empresarial Flexível Capital Global foi reforçado para atender pequenas e médias empresas, com opções de contratação em grupo e coberturas ajustáveis.

P&S – Aconselharia os corretores de seguros a também explorarem com mais afinco esse nicho de mercado?

BC - Sim, os corretores de seguros devem, cada vez mais, direcionar atenção ao mercado de seguros para pessoas jurídicas. O Brasil possui quase oito milhões de empresas ativas, excluindo MEIs. Trata-se de um segmento com enorme potencial de crescimento e que ganha relevância à medida que as empresas reconhecem a importância de oferecer benefícios que garantam proteção, valorização e bem-estar aos seus colaboradores.

É também uma oportunidade estratégica. Ao atuar com soluções corporativas, o corretor amplia sua carteira de forma estruturada, fortalece o relacionamento com clientes de perfil empresarial e se posiciona como um consultor de confiança, capaz de oferecer soluções sob medida para as necessidades de cada negócio.

Com preparo técnico e o nosso suporte, oferecemos ferramentas e condições para que a atuação seja verdadeiramente consultiva, garantindo relacionamento próximo com os clientes, retorno recorrente e sustentável. É um nicho que une propósito, geração de valor e oportunidades.

P&S – Mais recentemente, o senhor revelou que a Bradesco Vida e Previdência seguirá avançando na entrega de soluções cada vez mais completas às necessidades dos parceiros e dos clientes. Como tem sido o diálogo com os corretores de seguros para identificar essas necessidades?

BC - O diálogo com os corretores de seguros tem sido constante e bastante produtivo. Mantemos uma escuta ativa por meio de encontros presenciais, participação em eventos do setor e canais abertos para sugestões e feedbacks. Iniciativas como o Opinião de Valor e o Conexão BVP reforçam esse compromisso, ao criarem espaços estruturados para ouvir, refletir e agir a partir das contribuições dos profissionais que estão na linha de frente com os clientes. Essa proximidade é essencial para entender, com profundidade, as necessidades reais desses profissionais.

A partir dessas trocas, conseguimos identificar pontos de melhoria, como simplificação de processos, aperfeiçoamento de produtos e ajustes em ferramentas de apoio à venda. São insights que nos ajudam a direcionar ações mais efetivas, com foco em resultados práticos e sustentáveis para toda a cadeia. Nosso compromisso é evoluir junto com o corretor, atendendo à realidade do seu dia a dia e investindo em soluções que realmente façam diferença.

P&S – No caso do Rio de Janeiro, qual a estratégia para crescer junto com os corretores de seguros e atender às necessidades dos consumidores locais?

BC - Eu, como carioca, tenho um carinho especial pelo Rio de Janeiro, que, sem dúvidas, é uma praça estratégica para a Bradesco Vida e Previdência. Trata-se de um mercado dinâmico com um corpo de corretores altamente qualificado. Nossa estratégia passa por fortalecer ainda mais essa parceria local, por meio de ações de relacionamento, capacitação e suporte comercial.

Estamos atentos às particularidades da região e buscamos oferecer produtos competitivos, com linguagem acessível e foco nas reais necessidades dos consumidores fluminenses. Acreditamos no crescimento sustentável por meio da valorização do corretor, da presença ativa nos eventos regionais e do investimento contínuo em ferramentas que simplifiquem a jornada de venda. O objetivo é construir soluções alinhadas ao perfil da população local.

P&S – A Bradesco Vida e Previdência, historicamente, tem apoiado ações do Sincor-RJ. Essa aproximação sinaliza a confiança no corretor de seguros?

BC - Essa aproximação com o Sincor-RJ reflete nossa confiança na força e na representatividade do corretor de seguros do Rio de Janeiro. Acreditamos no potencial de crescimento da região, especialmente nas linhas de seguros de pessoas e previdência aberta, que ainda têm muito espaço para avançar.

Nosso papel é apoiar essa jornada com ferramentas práticas, capacitação contínua e soluções que realmente agreguem valor ao trabalho do corretor. Um dos focos atuais é o fortalecimento da formação em planejamento sucessório. Estamos promovendo treinamentos específicos sobre o assunto, com conteúdo técnico aprofundado e voltado à aplicação prática no dia a dia do corretor.

Além disso, seguimos investindo em ações de relacionamento. Esses momentos de troca direta são fundamentais para ouvir o mercado, compartilhar estratégias e reforçar nosso compromisso com a construção conjunta de soluções.

Susep registra queda da arrecadação no 1º semestre



Afetado pelo segmento de previdência aberta – especialmente o VGBL – o mercado de seguros registrou, no primeiro semestre, o primeiro resultado negativo dos últimos anos.

Segundo dados oficiais da Susep, a arrecadação do setor somou R\$ 206 bilhões de janeiro a junho, o que representou uma queda nominal de 1,67% em relação ao primeiro semestre de 2024. Contudo, em termos reais (descontada a inflação), a retração da receita chegou a 6,4%.

O principal fator para esse resultado ruim foi o desempenho dos produtos de acumulação (VGBL, PGBL e planos tradicionais de previdência privada aberta).

Até junho, esses produtos arrecadaram R\$ 82,26 bilhões, com queda nominal de 13,93% e real de 18,08% frente ao seis primeiros meses de 2024.

Destaque negativo para o VGBL, que responde por mais de 90% das contribuições dos produtos de acumulação. De janeiro a junho, esse tipo de plano acumulou pouco mais de R\$ 75 bilhões de contribuições, valor 18,73% menor, em termos reais, que o apurado no primeiro semestre do ano passado.

SEGUROS

Já os seguros de danos e seguros de pessoas (excluindo o VGBL) arrecadaram, juntos, R\$ 106,9 bilhões no período, o que corresponde a um crescimento nominal de 8,09% e real de 2,78% na comparação com os seis primeiros meses de 2024.

Segundo a Susep, nos seguros de pessoas, o destaque foi o seguro de vida, com R\$ 18,1 bilhões arrecadados, avanço de 10,8% em termos nominais e 5,3% em termos reais em relação ao mesmo período de 2024.

No segmento de danos, o seguro auto manteve a maior participação, com 41,4% do total, somando R\$ 28,9 bilhões em prêmios – crescimento de 5,9% em termos nominais e de 0,73% em termos reais.

No caso dos títulos de capitalização, a arrecadação somou R\$ 16,9 bilhões até junho de 2025, com crescimento nominal de 12,1% e real de 6,48% na comparação com 2024.

INDENIZAÇÕES

Ainda de acordo com a Susep, de janeiro a junho, as indenizações, resgates, benefícios e sorteios totalizaram R\$ 131,31 bilhões, representando crescimento nominal de 9,96%.

Esses valores apontam a importância do mercado para a economia e para a sociedade brasileira. Isso porque representam uma soma expressiva que é reinjetada pelo mercado de seguros em diferentes segmentos econômicos – como a indústria automobilística, entre outras – em decorrência direta do processo de pagamento de sinistros e benefícios.

Além disso, também é uma poupança vital para socorrer as pessoas em dificuldades eventuais.

Os mais de R\$ 131 bilhões devolvidos para a sociedade até junho, representam uma média diária de R\$ 725 milhões injetados pelo setor na economia brasileira até junho.

O relatório divulgado pela Susep indica que algo em torno de 60% desses recursos (R\$ 77,9 bilhões) foram referentes a resgates no VGBL, PGBL e planos tradicionais de previdência aberta.

Houve ainda um total de R\$ 40,2 bilhões utilizado no pagamento de indenizações de seguros. Além disso, foram registrados R\$ 13,2 bilhões em resgates e sorteios na capitalização.

Previdência aberta tem captação líquida negativa

No primeiro semestre do ano, a captação líquida dos planos de previdência privada aberta (resultado dos aportes menos os resgates) foi de R\$ 6,4 bilhões. Segundo relatório divulgado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — FenaPrevi, esse valor é 78,8% menor que aquele observado no mesmo período do ano passado.

Já a arrecadação do semestre foi de R\$ 81,9 bilhões, queda de 14,1% na mesma base de comparação.

Em contrapartida, os resgates somaram R\$ 75,5 bilhões, alta de 15,8%.

A FenaPrevi informou que a captação líquida foi negativa em R\$ 3,1 bilhões. O resultado é 170,8% abaixo do registrado em junho de 2024, ou seja, R\$ 7,5 bilhões a menos.

Em junho, os prêmios e contribuições totalizaram R\$ 8,2 bilhões, queda de 44,9% frente ao mesmo mês de 2024, ao passo que os resgates subiram 7,6%, com R\$ 11,4 bilhões.

Segundo o presidente da Federação, Edson Franco, a incidência do IOF no VGBL acarretou a interrupção do fluxo de novas contribuições, tanto pela instabilidade regulatória - em um produto que preza pela estabilidade de regras -, quanto pela incerteza causada pela edição subsequente de decretos e repercussões no âmbito do Legislativo e do Judiciário, produzindo enormes dificuldades operacionais para as empresas do setor.

Ele reafirmou que a FenaPrevi segue convicta de que o IOF no VGBL deveria ser revogado e o produto incentivado por ser o instrumento de proteção previdenciária mais inclusivo do mercado ao atender a todas as modalidades de emprego, “principalmente considerando o contexto demográfico, de envelhecimento da população, as novas relações do mercado de trabalho e os desafios do sistema de previdência pública”.

A FenaPrevi anunciou ainda que o setor já administra R\$ 1,7 trilhão em ativos, fruto do

esforço contínuo das mais de 11 milhões de pessoas que buscam a proteção de longo prazo.

Ao todo, são cerca de 13,6 milhões de planos de previdência aberta no país, dos quais 8,5 milhões (62% do total) são do tipo VGBL — Vida Gerador de Benefício Livre —, 3,1 milhões (23% do total) do tipo PGBL — Plano Gerador de Benefício Livre — e os demais, quase dois milhões, são planos tradicionais.

Ao detalhar o resultado por produto, verifica-se que a arrecadação nos planos VGBL foi de R\$ 7,1 bilhões, uma queda de 48% ao ser comparada com junho do ano passado e representando 86,6% do total registrado no mês.

No semestre o VGBL é responsável por 92% dos prêmios e contribuições acumuladas (R\$ 74,9 bilhões). Os planos PGBL receberam 7% do total aportado (R\$ 5,6 bilhões) enquanto 1,6% da captação bruta total (R\$ 1,3 bilhão) se concentrou em planos tradicionais de previdência privada aberta.



Edson Franco: FenaPrevi segue convicta de que o IOF no VGBL deveria ser revogado e o produto incentivado.

Novo laboratório buscará soluções inovadoras

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o Instituto de Matemática Pura e Aplicada (IMPA) firmaram um acordo de cooperação técnica para a concepção, implantação e operacionalização do Laboratório de Inovação em Seguros (LabSeg), voltado à pesquisa e ao desenvolvimento de soluções inovadoras para o mercado de seguros, com ênfase na aplicação da matemática avançada.

O acordo cria uma sinergia entre as expertises da Susep - na avaliação e supervisão das empresas do setor de seguros - e do IMPA, no desenvolvimento de modelos matemáticos e soluções baseadas em inteligência artificial.

Dessa forma, permitirá a criação de ferramentas inovadoras para aprimoramento da regulação e da supervisão do setor, tornando-as mais eficientes e alinhadas às transformações tecnológicas e às demandas do mercado, além de permitir o enfrentamento de desafios complexos.

O superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, destacou que o LabSeg tem o potencial de fortalecer os mecanismos de proteção ao consumidor e ao investidor, contribuindo para a construção de um sistema regulatório mais resiliente e proativo, alinhado às políticas de inovação e sustentabilidade do país. “Esse impacto positivo poderá se refletir não apenas no fortalecimento da supervisão, mas também na adoção de práticas sustentáveis e tecnológicas pela Susep”, salientou.

Já o diretor de Regulação Prudencial e de Estudos Econômicos da Susep, Airton de Almeida Filho, pontuou que o acordo foi concebido diante da necessidade de desenvolvimento de uma supervisão e uma regulação inovadoras no setor financeiro. “A Susep entende que, para acompanhar a evolução tecnológica da economia, é essencial que os modelos regulatórios sejam dinâmicos e capazes de enfrentar os desafios crescentes trazidos pelo avanço da tecnologia nos últimos anos”, frisou.

Por sua vez, o diretor-geral do IMPA, Marcelo Viana, destacou suas expectativas com relação

ao acordo: “acreditamos muito no potencial de interação entre academia e empresa e no papel da matemática na geração de riqueza e negócios”.

EIXOS

A colaboração entre Susep e IMPA foi estruturada em eixos estratégicos que abrangem: tecnologias de apoio à decisão para regulação e supervisão; tratamento e modelagem de dados; inovação nos processos regulatórios e de supervisão; aplicação de inteligência artificial (IA) para otimização de processos; desenvolvimento de soluções técnicas; e promoção da sustentabilidade no setor de seguros.

O LabSeg contará com a participação ativa de especialistas do IMPA, por meio do IMPATech e do Centro PI, bem como de membros da equipe técnica da Susep.

O laboratório será um ambiente dedicado à inovação no setor de seguros, combinando iniciativas acadêmicas e práticas, permitindo à Susep uma forte integração com o ambiente acadêmico e tecnológico do IMPA.

Com o uso de algoritmos avançados e aprendizado de máquina, a Susep buscará ter uma análise ágil e precisa de grandes volumes de dados, possibilitando a identificação de padrões e tendências de forma mais eficaz, de modo a possibilitar à Autarquia antecipar riscos, aprimorar processos decisórios e implementar respostas rápidas e eficientes diante de crises.



Segundo a Susep, laboratório oferecerá ferramentas para aprimoramento da regulação do setor.

Proteção patrimonial: veja as regras propostas pela Susep



Airton de Almeida: regulamentação incentiva a elevação da qualidade dos produtos por meio do fomento à concorrência.

A Susep receberá, até 1º de outubro, sugestões e comentários sobre a minuta de resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que vai regulamentar as operações de proteção patrimonial mutualista. O texto – que é o primeiro elaborado para regulamentar a Lei Complementar 213/25 – foi construído a partir de sete meses de estudos e debates técnicos conduzidos pela Susep e pelo Grupo de Trabalho instituído em março de 2025.

Em comunicado, a Susep informou que decidiu abrir espaço para que toda a sociedade contribua com a construção dessa regulamentação. “O prazo para envio de sugestões será excepcionalmente de 45 dias. É mais longo do que o usual em consultas públicas. A decisão reflete a relevância e a complexidade do tema, que envolve diversos segmentos e poderá gerar avanços institucionais e econômicos, beneficiando consumidores, participantes dessas operações, o mercado e o desenvolvimento sustentável do país”, explicou a autarquia.

A Susep adiantou ainda que outras três minutas ainda serão submetidas a consultas públicas, tratando especificamente de temas

como cooperativas de seguros, processo administrativo sancionador para todo o mercado supervisionado, e regras específicas para operações de proteção patrimonial mutualista dos transportadores de carga.

CONCORRÊNCIA

Segundo o diretor da Susep, Airton de Almeida Filho, a regulamentação incentivará a elevação da qualidade dos produtos “por meio do fomento à concorrência em ambientes regulados e supervisionados”

Ele listou como ponto positivo da regulamentação a provável ampliação da oferta de instrumentos formais de proteção patrimonial à parcela da população que encontrava dificuldades para acesso a produtos securitários tradicionais.

RATEIO

Um ponto importante do texto estabelece que operação de proteção patrimonial mutualista deverá ter como objeto a garantia de interesse patrimonial de um grupo de pessoas contra riscos predeterminados que sejam repartidos entre os seus integrantes por meio de rateio mutualista de despesas.

A administradora deverá designar um atuário responsável técnico, que será responsável pelo cálculo das provisões e dos rateios; e um diretor responsável junto à Susep pelo acompanhamento, supervisão e cumprimento dos procedimentos atuariais, inclusive pela apuração dos rateios.

O contrato criará vínculos obrigacionais entre os participantes do grupo, incluindo as regras de funcionamento do rateio mutualista de despesas.

Será admitida a assinatura eletrônica no contrato, mas nele deve constar, em negrito e letras maiúsculas, cláusula ou termo no qual o participante declara estar ciente dos riscos aos quais está sujeito, inclusive quanto à possibilidade de elevação substancial nos valores do rateio em decorrência da necessidade de custeio de todas as despesas para a cobertura dos eventos ocorridos no grupo.

Na hipótese de desligamento do grupo, o participante não será mais responsável por rateios decorrentes de apurações posteriores à rescisão do seu contrato.

A administradora não poderá conceder vantagens especiais que importem dispensa ou redução da contribuição para o rateio mutualista de despesas.

O período de rateio não poderá exceder três meses e deverá estar expressamente previsto no contrato.

A apuração do rateio deve ser concluída em até cinco dias após a data-base para cálculo das provisões referentes ao mês de fechamento do período.

Norma prevê “janela” para administradora

A adaptação das associações à nova regulamentação dependerá da celebração de contratos com administradoras autorizadas. Por essa razão, a norma prevê uma “janela” de 60 dias para apresentação de pedidos de autorização por administradoras, com análise prioritária pela Susep, que permite o processamento desses pedidos em lotes organizados de acordo com a capacidade operacional da autarquia.

O texto da minuta propõe ainda restringir a participação acionária direta ou indireta nas administradoras por pessoas que atuem como empregados, gestores ou administradores de associações vinculadas aos grupos sob sua gestão, assim como pelas próprias associações contratantes.

As associações terão o prazo de 18 meses, contado da data de publicação da Resolução,

para se adequarem à nova legislação.

Aquelas que realizaram o cadastramento poderão optar pela cessação de suas atividades no prazo de até 180 dias, decisão que deverá ser formalmente comunicada à Susep.

Cada grupo de proteção patrimonial mutualista deverá ser constituído por, no mínimo, 1.000 participantes ativos.

Excepcionalmente, será admitida a operação de grupos com quantitativo inferior ao previsto, desde que a viabilidade técnica e a sustentabilidade do grupo estejam demonstradas de forma justificável, com base em metodologia aprovada pelo atuário responsável técnico da administradora; e que os participantes sejam formalmente comunicados, de forma clara e destacada, acerca dos riscos associados ao menor número de membros, especialmente quanto à possibilidade de oscilações significativas nos valores de rateio.

LIMITES

Somente poderá ser ofertada proteção patrimonial mutualista para danos patrimoniais de casco de veículos automotores de vias terrestres que, de forma isolada ou combinada, garantam diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo protegido; danos patrimoniais de responsabilidade civil a terceiros, decorrentes de acidentes envolvendo o veículo automotor de via terrestre protegido; e assistências, desde que relacionadas diretamente com os danos patrimoniais garantidos.

As assistências ofertadas por administradoras poderão prever pagamento de valor contratado, reembolso de despesas incorridas ou prestação de serviços, conforme estipulado no contrato de participação.

Será vedada a celebração de proteção patrimonial mutualista em moeda estrangeira.

INVESTIMENTOS

As administradoras não poderão realizar operações com derivativos que gerem a

possibilidade de perda superior ao valor do patrimônio líquido da entidade; ou com derivativos sem garantia da contraparte central da operação.

Não será permitido também aplicar em classes de cotas de fundos de investimentos que possuam exposição a risco de capital ou sem limitação de responsabilidade; ou realizar operações de venda de opção a descoberto.

Será vetada ainda a aplicação de recursos em carteiras administradas por pessoas naturais, bem como em fundos de investimentos cujas carteiras sejam administradas por pessoas naturais.

Novas regras para seguro de vida universal

A Susep concluiu a coleta de sugestões e comentários referentes à minuta de Resolução CNSP que irá estabelecer regras e os critérios para estruturação, comercialização e operacionalização do Seguro de Vida Universal. A iniciativa tem por objetivo substituir a Resolução 344/16, que será revogada.

Essa minuta já havia sido objeto da Consulta Pública, tendo a Susep recebido um total de 28 sugestões, sendo 11 delas acatadas e outras quatro “parcialmente acatadas”.

A minuta, agora, retornou à consulta, tendo em vista que, além das alterações realizadas com base nas sugestões recebidas, também foram aplicadas alterações ao texto original para compatibilização com a Lei 15.040/24 (Marco Legal dos Contratos de Seguros), que entrará em vigor no dia 11 de dezembro.

Segundo a Susep, a nova proposta busca aprimorar a regulamentação vigente, tornando o produto mais compreensível para os segurados, estando alinhada à estratégia da Susep de promover a conscientização da população brasileira sobre a importância do planejamento securitário.

Além disso, há a intenção de se esclarecer o caráter não previdenciário do Seguro de Vida Universal, não devendo ser confundido com um

produto de investimento, o que “permitirá o seu tratamento tributário adequado”.

Outros objetivos incluem aumentar a flexibilidade de sua operação e ajustar certos aspectos técnicos à realidade do mercado nacional.

Ainda de acordo com a Susep, a norma reforça o compromisso da autarquia em “ampliar o acesso ao seguro para um número cada vez maior de pessoas”.

Cobertura para alagamento e inundação

A Susep também consulta o mercado sobre a Análise de Impacto Regulatório (AIR) relativa à cobertura de alagamento e inundação.

O objetivo é analisar o padrão de oferta da cobertura de alagamento e inundação no seguro compreensivo residencial e avaliar alternativas para ampliar sua penetração no mercado brasileiro. “A proposta de submissão da AIR à consulta pública apresenta-se como um instrumento inovador para a autarquia e que abre a possibilidade de participação social antes mesmo da decisão sobre a necessidade de medidas regulatórias”, informou a autarquia, em comunicado.

De acordo com a Susep, o estudo busca apresentar as análises realizadas até o momento e obter o retorno da sociedade sobre as alternativas consideradas e os critérios identificados, possibilitando a participação social antes da decisão final.

O objetivo principal da consulta é colher percepções, críticas e sugestões amplas da sociedade quanto à metodologia utilizada; às dimensões consideradas e seus respectivos pesos; aos possíveis impactos e seus respectivos pesos; e às notas atribuídas para cada alternativa, permitindo que tais contribuições enriqueçam o estudo e subsidiem eventuais medidas futuras.

As sugestões podem ser realizadas por meio do preenchimento de questionário disponível no site da Susep, neste endereço eletrônico com posterior encaminhamento para o e-mail cgeco@susep.gov.br, até o dia 17 de setembro.

Proteção Patrimonial Mutualista: o que os corretores de seguros precisam saber



Com a publicação da Lei Complementar nº 213/2025, mais precisamente no dia 16.01.2025, o setor de seguros passa a contar com regras mais claras sobre o funcionamento das entidades de Proteção Patrimonial mutualista – “antigas associações de proteção veicular”. Esse modelo, diferente das seguradoras tradicionais, vem ganhando atenção — inclusive de corretores de seguros que querem entender seus limites e oportunidades.

Mas, afinal, o que é Proteção Patrimonial Mutualista? Qual a diferença em relação ao seguro convencional? Quais cuidados o corretor deve ter ao se deparar com ofertas desse tipo?

Neste artigo, explicamos tudo de forma simples, objetiva e atualizada com base na nova legislação.

A Proteção Patrimonial Mutualista é uma forma de cobertura entre associados de uma entidade sem fins lucrativos. Em vez de uma apólice de seguro tradicional, os participantes contribuem para um fundo comum, através de um contrato de participação.

Quando alguém sofre uma perda (roubo, incêndio, colisão etc.), o grupo pode ajudá-lo financeiramente, conforme regras previamente definidas; e isso é que se chama de rateio posterior de despesas incorridas.

E nesse contexto, o corretor de seguros ganha relevância fundamental, considerando que está formalmente inserido no texto da Lei Complementar 213/25, como intermediário legalmente autorizado a angariar contratos dessa natureza.

A nova lei estabelece critérios mais claros para que as entidades mutualistas, ou seja, o novo subsistema criado e suas entidades possam operar legalmente, sem invadir o campo das seguradoras reguladas pela Susep. Afinal de contas, não se trata de seguro, mas sim Proteção Patrimonial Mutualista.

O corretor de seguros tem um papel fundamental na orientação do cliente e com a entrada desses novos “players” no ambiente regulado - Susep, é essencial que o corretor saiba diferenciar o seguro tradicional da proteção patrimonial mutualista.

O novo subsistema da Proteção Patrimonial Mutualista não é concorrência desleal — desde que operando dentro da lei. Para o corretor de seguros, é importante conhecer esse modelo, saber explicar ao cliente seus riscos e limitações, garantias, segurança jurídica e previsibilidade.

É preciso que o corretor fique atento, oriente com responsabilidade e continue sendo o elo de confiança entre cliente e os produtos regulamentados e fiscalizados pela Susep.

DEPARTAMENTO JURÍDICO DO SINCOR-RJ

Novas regras para seguro rural



Jessica Bastos: espera-se o aumento gradual da confiança e da adesão ao seguro rural, por parte dos produtores.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou, dia 20 de agosto, a Resolução 55/25, que dispõe sobre as condições contratuais referenciais nos planos de seguro rural submetidos à subvenção econômica do prêmio.

O normativo, que entra em vigor em setembro, abrange a modalidade agrícola, tratando das culturas de soja, milho e trigo.

Segundo a Susep, a iniciativa, prevista no Plano de Regulação da autarquia para os exercícios de 2023/2024, tem como um de seus objetivos principais agilizar o processo de análise e aprovação dos produtos, reduzindo os prazos para concessão da subvenção relacionada ao Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR).

Dessa forma, o uso de condições contratuais referenciais, pretende otimizar o emprego de recursos públicos na subvenção federal, notadamente, por meio de:

- redução de assimetrias de conhecimento entre seguradoras e segurados (produtores rurais) no processo de contratação das apólices de seguro;

- maior agilidade na concessão da subvenção, simplificando a análise de produtos;

- redução do custo regulatório e de supervisão; e

- aumento da qualidade dos clausulados, oferecendo aos segurados mais clareza e previsibilidade a respeito de coberturas, prazos e regulação de sinistros.

A resolução também atende ao item 2 do Plano de Regulação para o exercício 2025, que trata da adequação do estoque normativo à Lei 15.040/24, sendo este o primeiro normativo da Susep aprovado já em consonância com a nova Lei, que entrará em vigor no dia 10 dezembro de 2025.

De acordo com a diretora da Susep, Jessica Bastos, a adoção dos referidos clausulados aumentará a qualidade e a clareza na redação dos contratos, contribuindo para reduzir a assimetria de informação entre seguradoras e produtores (segurados). “A partir daí, espera-se o aumento gradual da confiança e da adesão ao seguro rural, por parte dos produtores, o que levará ao aumento da resiliência da atividade, especialmente no contexto dos eventos climáticos extremos”, acentua.

Antes da aprovação da resolução pela diretoria da Susep, o tema foi discutido no âmbito do Grupo de Trabalho “Seguros e Transformação Ecológica”, conduzido pela autarquia em 2024, que contou com a participação de especialistas, segurados, representantes de órgãos de governo e do mercado supervisionado.

Além disso, o tema também foi debatido com integrantes do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), na qualidade de Presidente do Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural (CGSR), que tem a competência para implementar e operacionalizar a subvenção.

A participação do MAPA nos debates foi essencial para a construção do normativo, tendo em vista a sua expertise com relação à atividade agropecuária constante dos planos de seguro e às exigências oriundas de normas do CGSR para administração, operacionalização e fiscalização do PSR.

Por fim, o normativo foi, ainda, discutido com toda a sociedade por meio da realização de consulta pública, tendo sido acatadas várias das sugestões apresentadas.

Educação financeira é tratada como prioridade



Realizado na primeira semana de agosto, evento discutiu “Desafios e Inovação na Educação Securitária”.

A Susep trata como tema prioritário a educação securitária e previdenciária. Para tanto, a autarquia desenvolve iniciativas voltadas a ampliar o conhecimento da sociedade sobre seguros, previdência complementar aberta, capitalização e proteção patrimonial. “O objetivo é fortalecer a cidadania financeira, apoiar a defesa do consumidor e contribuir para o desenvolvimento do mercado supervisionado”, informou o órgão regulador, em comunicado divulgado no dia 21 de agosto.

Nesse contexto, destaca-se o Diálogo Setorial “Desafios e Inovação na Educação Securitária e Previdenciária”, realizado na primeira semana de agosto, na sede da Susep, no Rio de Janeiro.

O encontro contou com as participações do superintendente Alessandro Octaviani e dos

diretores da autarquia, Júlia Normande Lins, Ailton Almeida e Carlos Queiroz, além do Coordenador-Geral de Estudos Econômicos, Paulo Miller, e da Ouvidora da Autarquia, Aline Velozo.

Representantes do Ministério da Previdência Social (MPS) e convidados do setor supervisionado também estiveram presentes.

O evento foi estruturado em três painéis temáticos: caminhos para uma sociedade mais segura e consciente; educação previdenciária: um compromisso do setor com a sociedade; e a educação financeira como instrumento de defesa do consumidor.

A gravação completa está disponível no canal da Susep no YouTube.

COOPERAÇÃO

Outra frente importante é o acordo de cooperação técnica firmada pela Susep com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o Ministério da Previdência Social, o INSS e a Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc).

A iniciativa, denominada “Educação Financeira na Escola”, tem como foco a realização de cursos para professores do ensino fundamental, que estão disponibilizados na plataforma do Sebrae Nacional.

Além disso, a Susep participa do programa “Na Ponta do Lápis”, desenvolvido pelo Ministério da Educação em parceria com os membros do Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF), atualmente presidido pela autarquia.

O programa tem como meta a criação de uma matriz de letramento financeiro para estudantes do ensino fundamental e médio, fortalecendo a inserção da educação financeira no ambiente escolar.

A Susep também mantém o programa “Meu Futuro Seguro”, voltado a levar informação direta à população por meio de publicações no Instagram, no LinkedIn e no site da Susep.

A iniciativa integra o planejamento estratégico da instituição e apresenta, de forma simples

e acessível, as principais características dos produtos supervisionados.

Para a Susep, a educação securitária e previdenciária é essencial para que consumidores compreendam melhor os produtos disponíveis, façam escolhas mais conscientes e exerçam plenamente seus direitos. Com isso, promove-se não apenas a proteção dos cidadãos, mas também o fortalecimento do mercado de seguros, previdência e capitalização no Brasil.

Entidades criticam decreto que aumenta IOF

Em nota distribuída para a imprensa, no final de julho, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) manifestaram a preocupação do mercado com os impactos econômicos decorrentes da manutenção do Decreto-Lei 12.499/25, que aumentou a alíquota do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro (IOF/Câmbio), de 0,38% para 3,5%.

De acordo com as entidades, essa decisão impactará diretamente o custo dos seguros de grandes operações no País, como as grandes obras de infraestrutura, pois estas dependem de resseguro, especialmente no mercado internacional, para a diluição dos riscos.

Para a CNseg, a contratação de seguros com pagamento de indenizações no exterior, como é o caso dos transportes internacionais, também será impactada. “A medida afetará toda a cadeia logística brasileira e o preço final dos produtos exportados, reduzindo assim a competitividade das empresas nacionais. Da mesma maneira, a medida tem potencial para impactar os custos da produção agropecuária, uma vez que uma parte do resseguro dos seguros rurais e agrícolas cedidos aos resseguradores no exterior”, alertou a confederação.

Ainda de acordo com o texto da nota, a medida terá impacto ainda nos contratos de resseguros internacionais celebrados antes da publicação do decreto, alterando um valor previamente acertado entre as partes e aumentando a

percepção de insegurança jurídica do Brasil.

Por fim, a CNseg e a FenSeg acentuaram que seguirão conversando com o Governo Federal e o Congresso Nacional com o objetivo de sensibilizar as autoridades acerca “do impacto negativo não apenas para o setor segurador, mas especialmente para as empresas brasileiras”.

ANS alerta: não há mudança no prazo de atendimento

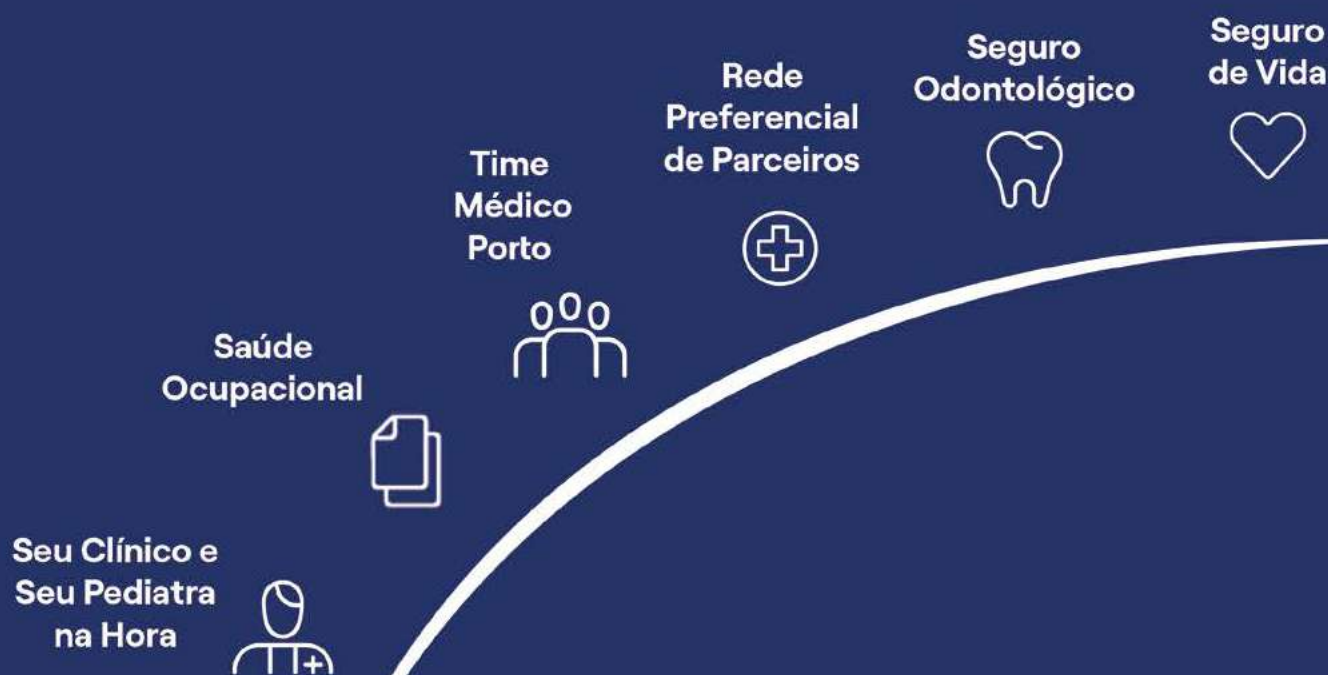
Em nota, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) alertou os beneficiários de planos de saúde sobre informações incorretas que têm circulado, principalmente nas redes sociais, a respeito de supostas mudanças nos prazos máximos para a realização de atendimentos. “Não houve qualquer alteração nesses prazos, que continuam a ser regulamentados pela ANS por meio da Resolução Normativa 566/22”, esclareceu a agência.

Ainda de acordo com a ANS, as mudanças que entraram em vigor no dia 1º de julho, com a vigência da Resolução Normativa 623/24, referem-se às regras de relacionamento entre operadoras e beneficiários, com o objetivo de promover mais agilidade, rastreabilidade e resolutividade nas respostas às solicitações feitas pelos consumidores.

A nova norma estabelece prazos para que as operadoras apresentem respostas conclusivas às demandas dos beneficiários, como autorizações de procedimentos e outras solicitações. “Esses prazos de resposta são diferentes dos prazos máximos para a realização de atendimentos assistenciais, que continuam os mesmos”, pontuou a agência, esclarecendo ainda que a garantia de atendimento diz respeito ao tempo máximo para que o procedimento seja efetivamente realizado, conforme previsto na RN 566/22.

Assim, prazos como consulta com clínico geral em até sete dias úteis ou procedimentos de alta complexidade (PAC) em até 21 dias úteis permanecem inalterados.

Seguro saúde,
a partir de 3 vidas,
com **ecossistema
completo.**



E muito mais!

**O porto seguro para a
saúde da sua empresa.**

Seguro Auto retoma protagonismo



Novos indicadores da carteira revelam crescimento e aperfeiçoamento, garantindo maior adesão de segurados e trazendo benefícios para os corretores de seguros

A realidade brasileira demonstra que 60% da frota de automóveis do país ainda não possui seguro AUTO. Muito se atribui a falta de adesão do brasileiro a um desconhecimento do que representa conforto e segurança deste seguro na vida de um motorista e algumas cláusulas, que anteriormente eram consideradas como impeditivas pelos segurados em potencial.

Boas notícias prometem esquentar o mercado de seguro AUTO este ano. De acordo com a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), o primeiro semestre de 2025 registrou alta de 5% em relação aos seis primeiros meses do ano passado. Foram mais de 1,13 milhão de veículos novos comercializados no período, o que sinaliza como correta a projeção da Fenabreve de encerrar o ano com mais de dois milhões de emplacamentos, o que traz impacto direto na demanda para as seguradoras.

TECNOLOGIA

Além disso, o mercado de seguro AUTO evoluiu, cresceu, se transformou e conseguiu flexibilizar

cláusulas, como, por exemplo, no seguro para veículos mais antigos, anteriormente quase proibitivas, graças a investimentos feitos pelas seguradoras em tecnologia e inovação e com apoio da inteligência artificial, de tal forma que as companhias conseguem precificar o seguro AUTO, de acordo com o comportamento do motorista. São informações e dados importantes para avaliar, com precisão, o perfil de cada segurado para cancelar um seguro adequado ao seu histórico pessoal e de motorista.

Outro exemplo deste avanço, os jovens entre 18 e 25 anos se mostram menos cautelosos e, conseqüentemente, apresentam menor procura pelo seguro AUTO. Porém, na comparação com junho do ano passado, a demanda por seguro para essa faixa etária cresceu 15%, segundo números da CNseg, bem acima dos demais recortes.

A nossa realidade tem demonstrado que o seguro AUTO é um investimento essencial, que garante proteção financeira e tranquilidade em situações adversas enfrentadas pelos motoristas e seus familiares. O seguro ampara os motoristas contra acidentes, roubos e furtos sejam nas grandes cidades ou nas estradas, além de minimizar os impactos financeiros que esses eventos podem causar. Hoje, a maioria das seguradoras garante assistência 24 horas por dia. Um alívio também é poder contar com o carro reserva para o segurado não interromper a sua rotina, além da proteção contra o roubo ou furto do seu automóvel, que cresce exponencialmente em nosso estado. E ainda tem a cobertura de danos a terceiros, entre tantas outras oferecidas pelas seguradoras.

O corretor de seguros tem, nesta retomada do protagonismo da carteira, uma excelente oportunidade para reativar a plenitude deste segmento em sua carteira de negócios. Para cada um dos corretores de seguros do Brasil trata-se de uma verdadeira reviravolta na comercialização do produto. Aposto feita, bora angariar novos segurados?

***Luiz Philipe Baeta Neves – presidente da Aconsef-RJ e reitor da Universidade Aconsef**

Seminário discute marco legal dos seguros



Alessandro Octaviani: o desafio é pensar soluções para ampliar a cobertura no Brasil.

Apoiada pelo Sincor-RJ, a 16ª edição do Seminário de Gestão de Riscos e Seguros – Expo ABGR 2025, realizada dias 12 e 13 de agosto, em São Paulo, reuniu alguns dos maiores players e tomadores de decisão com expertise em gerenciamento de riscos e seguros do mercado brasileiro, além de lideranças do setor e dirigentes da Susep.

Foram dois dias de intensos debates, conexões e oportunidades de negócios, com uma programação que se destacou pelo conteúdo técnico e troca de experiências.

Mais de três mil pessoas estiveram presentes. Na programação, 24 painéis temáticos abordaram temas fundamentais para o mercado, como o Marco Legal dos Seguros (Lei 15.040/24), riscos de créditos, cenário do seguro D&O, gestão de ESG, visão global de seguros e resseguros, governança e proteção de dados, entre outros. “Podemos afirmar com certeza que este é um dos maiores eventos que a ABGR já realizou. Temos como base a opinião do público e o feedback das companhias”, declarou o presidente da ABGR, Luiz Otavio Artilheiro.

LEI

Entre os participantes estava o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, que destacou a relevância da Lei 15.040/24 para o mercado, principalmente por reduzir a lacuna de proteção no país. Ele citou como exemplo dessa “carência” a falta de coberturas para boa parte dos danos causados pela tragédia no Rio Grande do Sul. “Do total de R\$ 100 bilhões necessários para reconstruir o estado, apenas R\$ 6 bilhões vieram do setor de seguros. O desafio é pensar soluções para ampliar a cobertura no Brasil”, enfatizou Alessandro Octaviani.

Por sua vez, o advogado Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), que foi um dos autores do anteprojeto que deu origem à Lei 15.040/24, sugeriu que as empresas de grande porte não antecipem renovações de apólice para antes da vigência da norma, em dezembro. “O mercado teve um ano para se adaptar; quem não estiver pronto arcará com prejuízo”, alertou, acrescentando que o novo regime estabelecido pela lei “é mais protetivo para o segurado”.

Para ele, é possível que haja uma corrida dos clientes para antecipar a renovação dos contratos, diante do receio de um aumento expressivo do preço do seguro ou mesmo da recusa de riscos por parte dos resseguradores: “Para esses, é melhor contratar novos programas sob a vigência integral da lei, porque receberão um regime de proteção muito grande. Nenhuma seguradora ou resseguradora vai deixar de vender em razão da nova lei”, salientou.

Já o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, pontuou que a lei traz mudanças operacionais relevantes, principalmente relacionadas às propostas e sinistros. “A seguradora terá um prazo definido para manifestar recusa. Caso contrário, o risco é automaticamente aceito. Essa exigência obriga as companhias a criar canais e fluxos

internos para registrar e processar propostas com agilidade, especialmente em operações complexas”, ponderou.

Evento capacita gestores públicos



Danilo Silveira: a gente convive com o risco todo dia e o seguro é a ferramenta mais adequada de transferência de risco.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) promoveram, dia 19 de agosto, em Brasília, em parceria com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), o “Workshop Seguros Aplicáveis aos Transportes Terrestres”.

Segundo a CNseg, o evento técnico contou com especialistas do setor de seguros e de infraestrutura terrestre para debater sobre seguros aplicáveis a rodovias e ferrovias, suas coberturas e particularidades.

Por sua vez, o diretor da ANTT, Lucas Asfor, revelou que a aplicação de seguros na operação de transportes é indiscutível. “Não precisamos nem discutir sobre a importância do seguro tanto no desenvolvimento da infraestrutura do transporte terrestre, na construção ou na modernização de uma rodovia ou de uma ferrovia. Não há um desenvolvimento sustentável sem a solidez de um contrato ou sem a cobertura de um seguro confiável para todos. Ainda mais para quem vai desembolsar um investimento vultoso, como no setor de infraestrutura, e em ações relacionadas à operação do transporte, tanto de passageiros quanto de cargas”, salientou.

Já o diretor-executivo da FenSeg, Danilo Silveira, frisou que a aplicação de seguros

em obras públicas ou ações que envolvem políticas de transportes no país pode auxiliar na redução de riscos e, certamente, trazer mais segurança para usuários e poder público. “A gente convive com o risco todo dia e o seguro é a ferramenta mais adequada de transferência de risco, para evitar que se tenha problemas. Então, é um produto muito importante e ainda desconhecido. Eu acredito que há uma jornada de disseminar esse conhecimento. A gente começa o diálogo aqui, para seguir evoluindo e debatendo os temas de interesse de ambas as partes”, ressaltou.

Conec 2025 terá foco na transformação digital

Será realizada entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo (SP), a 20ª edição do Congresso de Corretores de Seguros (CONEC). Segundo o Sincor-SP, que organiza o evento, esta edição será dedicada a explorar como a transformação digital, através da Inteligência Artificial, está revolucionando a atuação da categoria.

Não por acaso, o tema central do congresso é “Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”.

A programação oficial do Conec 2025 inclui 29 trilhas de conteúdo, promovidas pelos parceiros do Sincor-SP.

O sindicato informa ainda que a tradicional “Jornada da Transformação” abordará temas essenciais, como a Lei 15.040/24 e suas implicações no Marco Legal do Seguro; Open Insurance, SPOC e APV – desafios e



oportunidades; marketing digital e suas vantagens para o negócio; responsabilidade civil e seu potencial de exploração; reflexos do SPVAT no setor de seguros automotivos, entre outros assuntos. Ao final de cada trilha, os participantes poderão concorrer a sorteios realizados pelos parceiros.

A grade conta ainda com atrações, palestras de especialistas do setor, temas de grande relevância para o futuro da Corretagem de Seguros e uma agenda completa com horários definidos.

Clique aqui para conferir: <https://conec.org.br/#programacao>

Abertas inscrições para o 6º ConsegnNE

A Fenacor anunciou a abertura de inscrições para o 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste (6º ConsegnNE), que será realizado nos dias 13 e 14 de março de 2026, no Centro de Convenções de Salvador (BA), localizado à beira-mar e com uma estrutura completa para receber profissionais de todo o Brasil. De acordo com a federação, associados a qualquer Sincor ou ao IBRACOR terão acesso a condições especiais de desconto na inscrição. Veja neste link: <https://www.consegnne.com.br/>

Segundo o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, o congresso será um verdadeiro

ponto de encontro para quem quer crescer, aprender e fazer parte do futuro do setor. “Estamos preparando um evento inesquecível. Esse é um marco na história dos nossos Congressos. Será, sem dúvida, o maior e mais relevante evento do mercado nessas regiões”, assegurou Vergilio.

A Fenacor participa da organização junto com 13 Sincors do Norte e Nordeste – representando 16 estados –, liderados pelo anfitrião, o Sincor-BA.

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) também apoia a organização e a realização do evento, que terá grandes palestras, salas de negócios, uma feira para muito networking e o lançamento de novidades pelas seguradoras, shows e sorteios de quatro carros, seguindo o modelo de sucesso já adotado no Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

O local do evento fica bem próximo de uma ampla rede hoteleira, que oferece várias opções para os participantes. Boa parte desses hotéis fica a menos de 20 minutos do Centro de Convenções e a 30 minutos do aeroporto.

Haverá transfer dos hotéis para o local do evento: “Salvador foi uma escolha estratégica, por ser um polo turístico pronto pra eventos de grande envergadura, como o nosso Congresso”, salientou Armando Vergilio.



Sincor-RJ lança projeto “Cidades Seguras”



RICARDO GARRIDO: corretores indicados entre os associados do Sincor-RJ irão atender prefeituras e cidadãos.

O Sincor-RJ deu um passo importante ao lançar o projeto “Cidades Seguras”, que busca aproximar o mercado de seguros da gestão pública para trazer mais proteção, redução de riscos e benefícios diretos à população.

Iniciativa do Sincor-RJ em parceria com o SindSeg-RJ/ES, esse projeto amplia o acesso à proteção, leva benefícios reais para a população e gera novas oportunidades no setor de seguros.

E o corretor de seguros é peça-chave nessa transformação.

Segundo o presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, a proposta tem como eixo central “apresentar soluções e experiências positivas que reforcem a cultura de proteção e tragam ganhos reais para o consumidor e para a sociedade como um todo”.

PAPEL SOCIAL

O projeto também fortalece o papel institucional do corretor de seguros. “O corretor é um agente de transformação, que leva proteção e benefícios diretamente ao consumidor, atuando como consultor independente e facilitador do acesso a soluções adequadas”, explica Garrido.

SEGURANÇA PÚBLICA

Embora a segurança pública seja um dos pilares, o projeto vai além: com uso de tecnologia, informação e dados estatísticos, o setor de seguros poderá ajudar a mapear pontos críticos, indicar caminhos de reversão e colaborar na

melhor utilização dos investimentos públicos. “Isso significa obras concluídas, patrimônio público protegido, custos de seguro mais acessíveis e, no fim, mais qualidade de vida para a população”, detalha o presidente.

IMPACTO

Um dos grandes diferenciais da iniciativa é o potencial impacto direto no bolso do consumidor.

Normalmente, a redução de custos no seguro leva em média dois anos para se refletir em análises estatísticas.

Com a parceria entre gestão pública e mercado de seguros, esse prazo pode cair para poucos meses, já que a diminuição do risco impacta imediatamente no preço.

EXPANSÃO

Apesar de estar em fase de implementação em Volta Redonda, ainda não há nada formalizado. “Nosso objetivo é expandir a iniciativa para todos os municípios que aderirem ao projeto com comprometimento. Cada cidade poderá contar com corretores locais, indicados entre os associados do Sincor-RJ, para atender tanto a prefeitura quanto os cidadãos”, reforça Garrido.

Para o presidente do sindicato, o grande legado do “Cidades Seguras” será a aproximação entre os consumidores, a gestão pública e o mercado de seguros. “É muito gratificante poder participar de um projeto que promove resultados concretos, reduz riscos e custos, e ao mesmo tempo amplia a cultura do seguro. Nossa mensagem é clara: quando sociedade, autoridades e empresários se unem, todos ganham”, conclui Ricardo Garrido.

Sindicato oferece curso gratuito sobre IA

O Sincor-RJ anuncia mais uma grande novidade para os corretores de seguros associados. A partir de agora, todos poderão ter acesso a um curso on-line exclusivo e totalmente gratuito sobre Inteligência Artificial (IA).

São quatro módulos práticos mais um bônus para que o associado possa dominar totalmente o assunto, ainda pouco conhecido,

mas determinante para o gerenciamento dos negócios com a utilização desse recurso.

O curso está a cargo de Maria Luiza Mello, que é corretora de seguros, consultora e educadora e, também, associada ao SINCOR RJ.

As aulas são ministradas em vídeos.



No caso das empresas corretoras de seguros associadas é possível também oferecer o curso aos seus funcionários, elevando o seu negócio a um novo patamar de desenvolvimento e competitividade.

Esse é um novo benefício pensado para quem está sempre em busca de evolução.

Mas, atenção: o acesso estará disponível por tempo limitado.

Aproveite agora mesmo. Mais informações no portal do sindicato: www.sincor-rj.org.br ou pelos telefones 21-2233-5900 e 21- 3505-5900 através da equipe de relacionamento associados.

Portal SINCOR EDUCA

O Sincor-RJ tem um compromisso com a formação dos associados.

Através do "SINCOR EDUCA", discutimos, seja por meio de ciclo de conhecimento, cursos, palestras ou workshops, temas que se destacam no mercado de seguros como desafios ou novas oportunidades, permitindo ao corretor ampliar o seu conhecimento e antecipar os temas junto a sua carteira de clientes.

A programação é abrangente e se expande para a Pessoa Jurídica, assegurando que a corretora

de seguros amplie conhecimentos por meio de seus sócios e colaboradores.

Cooperação une Sincor-RJ e ENS

Além do programa de formação profissional, dentro do portal "SINCOR EDUCA", existe uma parceria com a Escola de Negócios e Seguros - ENS.

Após muitos anos de experiências acumuladas na área de educação no mercado de seguros, a escola e o Sincor-RJ resolveram investir esforços e estabeleceram um projeto de cooperação e inovação.

A parceria inclui descontos de até 40%, com conteúdo alinhado às necessidades do mercado de seguros. Através do programa fidelidade, criado especialmente para associados ao Sincor-RJ, existem vantagens exclusivas, como o sistema de pontuação que se converte em descontos que podem ser utilizados ou transferidos, além da possibilidade de trilhas gratuitas para funcionários das corretoras.

Com a ENS+, cada contribuição ao Sincor se transforma em uma oportunidade de aprimoramento profissional para você.

Se você é sócio e ainda não faz parte do programa fidelidade, entre em contato pelos telefones 21-2233-5900 e 21- 3505-5900 através da equipe de relacionamento associados.

Calendário de eventos

O Sincor-RJ elaborou um calendário de eventos das seguradoras parceiras, abrangendo temas como cursos técnicos, lançamentos de campanhas e produtos, além de indicar quem é quem nessas empresas.

Basta acessar a área exclusiva do associado para ter acesso a todas as informações em um único lugar.

Convênio com o SESC

Corretores de seguros associados ao Sincor-RJ podem desfrutar com os seus dependentes de condições especiais no SESC, tais como o acesso a atividades de lazer, cultura, esportes e educação.

São, ao todo, 46 unidades do SESC espalhadas por todo o estado.

O convênio oferece descontos em hospedagem em unidades do SESC, academias, cursos e muito mais!

Aproveite esta parceria com o maior programa de saúde e bem-estar do Brasil. Mais informações pelos telefones 21-2233-5900 e 21- 3505-5900.

A equipe de relacionamento associados ajudará com os procedimentos para aquisição da carteirinha.

Consultorias Técnica, Jurídica, Fiscal e Tributária

Associados do Sincor-RJ podem contar com a assistência das nossas consultorias em assuntos em que esse tipo de apoio é crucial e custoso.

O atendimento é feito na sede ou virtualmente, adequando-se às agendas necessárias.

O agendamento é rápido e simples, podendo ser realizado pelo site ou telefone, como conveniência.

Para consultas presenciais atendemos terça, quarta e quinta no horário das 13h30 as 16h30, mediante agendamento prévio pela área exclusiva do associado ou pelos telefones 21-2233-5900 e 21- 3505-5900 através da equipe de relacionamento associados.

Condições especiais para cursos

A Fundação FISK oferece descontos ampliados aos dependentes dos associados nas mensalidades dos cursos de inglês, espanhol e informática.

São mais de 80 unidades em todo o estado para atender os corretores de seguros.

Sistema de Gestão

Corretores associados ao Sincor-RJ têm 5% de desconto na mensalidade do Sistema WinBônus, um eficiente assistente de vendas que administra e gerencia informações de corretoras e assessorias de seguros.

Extramed - Plano de Saúde Coletivo SulAmérica

Corretores de seguros associados ao Sincor-RJ têm plano de saúde coletivo por adesão, com diversos benefícios adicionais, incluindo plano odontológico; médico na tela 24 horas; descontos em farmácias; cobertura adicional morte acidental.

Mais informações no portal do sindicato: www.sincor-rj.org.br ou pelos telefones 21-2233-5900 e 21-3505-5900 através da equipe de relacionamento associados.

Seguro de Responsabilidade Civil

Corretores associados ao Sincor RJ têm 15% de desconto no Seguro de Responsabilidade Civil da AKAD Seguros, exclusivo para Pessoa Física e Jurídica.

Aproveite essa condição especial acessando o endereço: <https://www.sincor-rj.org.br/nossos-beneficios>

Hotel em Cabo Frio com descontos especiais

Associados ao Sincor-RJ têm direito a descontos em hospedagem no Malibu Palace Hotel, localizado em Cabo Frio-RJ. Com até 50% de desconto, desfrute de tarifas reduzidas em acomodações de frente para o mar, frente para a piscina, suítes master e muito mais.

Mais informações pelos telefones 21-2233-5900 e 21- 3505-5900.

Descontos em eventos

Associados ao Sincor-RJ possuem descontos exclusivos para eventos como o CONEC e 6º ConsegNNE, entre outros.

Confraternização

O Sincor-RJ sempre comemora com seus associados em datas especiais.

Os últimos encontros reuniram corretores de seguros e seguradoras parceiras para homenagear nossos associados pelo "Dia dos Pais", "Dia das Mães" e "Dia Internacional da Mulher".

O próximo encontro acontecerá para prestigiar os associados pelo "Dia do Corretor de Seguros", em 10 de outubro.

São muitas razões onde o investimento retorna para o associado como conhecimento, lazer, cultura, participação em eventos e muito mais!

Para se associar entre em contato pelos telefones: 21-2233-5900 e 21- 3505-5900. A equipe de relacionamento associados tomará as providências para a sua participação nessa comunidade que só cresce.

SOMOS ESPECIALISTAS EM PROTEGER O FUTURO DE MILHARES DE BRASILEIROS.

Com 190 anos de história,
a MAG Seguros se consolidou como
uma das principais seguradoras do país.

Nossa trajetória de sucesso só foi possível
graças ao compromisso de nossos
parceiros, que, como nós, acreditam em
um futuro mais seguro para todos.

Acesse o site

www.mag.com.br

e conheça as soluções
exclusivas da MAG Seguros



Parceria promove discussões produtivas



Ronaldo Vilela: corretor de seguros tem papel relevante nesse trabalho conjunto.

A parceria entre Sincor-RJ e SindSeg RJ/ES tem gerado resultados positivos para o mercado de seguros e corretores, a partir dos debates que acontecem mensalmente nas Comissões Conjuntas de Trabalho, compostas por representantes das duas entidades. A iniciativa, que abrange as áreas técnicas de Saúde; Automóvel; Vida e Previdência; Ramos Elementares (RE) e Grandes Riscos; e Comunicação e Marketing, tem o objetivo de colocar corretores e seguradores na mesma “mesa”, para discutir o mercado com o olhar e a experiência do consumidor em relação aos produtos e serviços de seguros.

Os temas tratados fazem parte de um plano de trabalho de cada comissão, que é revisto a cada reunião e se desenvolvem à medida em que as discussões avançam. Alguns frutos já puderam ser colhidos desse debate, com propostas apresentadas às federações do setor, que envolvem melhorias de processos para o corretor, seguradoras e, principalmente, para o segurado.

Esse é o caso da Comissão de Vida e Previdência, que produziu proposição encaminhada à FenaPrevi para que as seguradoras associadas possam incluir os corretores em todas as comunicações ao segurado. Outro trabalho desta comissão tem relação com as doenças graves no seguro de vida. Várias seguradoras foram convidadas a participar de reuniões da comissão para discutir a possível apresentação dessa cobertura de maneira a facilitar o entendimento do corretor e do segurado. O resultado desse trabalho será comunicado também à FenaPrevi.

Já a Comissão de Automóvel realizou trabalho relacionado com as várias modalidades mais simplificadas do seguro, que há algum tempo vêm sendo oferecidas ao consumidor. Essa iniciativa rendeu farto material de divulgação nas redes sociais, cumprindo objetivos da Comissão de Comunicação e Marketing, que se encarrega de divulgar as ações e discussões propostas nas reuniões técnicas.

A Comissão de Ramos Elementares e Grandes Riscos vem debatendo seguros obrigatórios, como o seguro de condomínio. Esse trabalho rendeu também inserções nas mídias tradicionais – jornal, rádio e tv – e sociais e pretende envolver as entidades que representam o setor de condomínios, visando ampliar o conhecimento sobre a importância não só de manutenção do seguro, como também da cobertura de riscos existentes nas edificações residenciais e comerciais. A Comissão de Saúde elegeu o tema “fraude”, cujo estudo será objeto de ampla divulgação nas várias mídias de comunicação com a sociedade.

“É muito positivo perceber o engajamento dos participantes e as discussões totalmente alinhadas com o objetivo do projeto. O alto nível dos debates e discussões apresentadas superaram as expectativas e nos trouxeram a certeza de que o projeto está avançando conforme o planejado”, ressalta Ricardo Garrido, presidente do Sincor-RJ.

Para o diretor-executivo do SindSeg RJ/ES, Ronaldo Vilela, o corretor tem papel relevante nesse trabalho conjunto. “É ele quem lida de maneira primária com as questões que se tornam objeto do que é discutido nas comissões. Todas têm desenvolvido um bom trabalho em atenção aos propósitos da parceria: estudar e propor questões relacionadas com procedimentos e processos nas seguradoras que possam garantir ao corretor uma venda mais eficaz e um melhor atendimento ao segurado”, explica.

Garrido compartilha da mesma opinião, dizendo que o benefício para os corretores de seguros é ‘enorme’. “A parceria traz a voz do corretor para uma discussão ampla, e tem como resultado mais simplicidade e qualificação do produto para o seu segurado. Nos encontros tem sido abordados temas de simplificação e adequação de produtos e coberturas, sempre visando levar para o consumidor a experiência positiva com a contratação ou utilização de uma apólice de seguros”.

Texto escrito por Bianca Rocha.

Evento tem palestras e posse de delegado sindical



Welberth Rezende: A Prefeitura acredita na força das parcerias com entidades empresariais sérias e comprometidas, como o Sincor.

O “Sincor-RJ em Movimento” teve nova etapa no Norte do estado, dia 08 de julho, reforçando o compromisso do Sindicato com a presença ativa e representativa em todas as regiões do estado. Desta vez, o encontro foi realizado no Royal Macaé Palace Hotel.

O encontro contou com a presença de representantes de seguradoras parceiras, diversas lideranças políticas e empresariais locais, incluindo o prefeito Welberth Rezende, que destacou a importância de fortalecer parcerias entre o poder público e entidades de classe. “A atuação do Sincor é fundamental para o desenvolvimento de Macaé. A Prefeitura acredita na força das parcerias com entidades empresariais sérias e comprometidas, como o Sincor, que desempenha um papel essencial na defesa e qualificação da categoria dos corretores de seguros”, frisou.

Na ocasião, houve ainda a cerimônia de posse de Marcelo Reid como Delegado Sindical da Região Norte Fluminense.

Para o presidente do Sincor-RJ - Ricardo Garrido, a posse representa um marco de protagonismo. “Macaé é um polo econômico de grande importância para o Estado, e ter um delegado sindical engajado e próximo da categoria vai possibilitar que os corretores tenham mais apoio, capacitação e representatividade. A união é essencial para que possamos conquistar mais benefícios e avançar nas pautas que impactam diretamente a vida do corretor”, afirmou Garrido.

Ele acrescentou que Marcelo Reid é uma referência, por sua trajetória que inspira confiança e sua capacidade de diálogo com o poder público e o mercado. “Isso é essencial para que todos os corretores de seguros da região se sintam representados e valorizados”, enfatizou o presidente do Sincor-RJ.

Por sua vez, Reid ressaltou seu compromisso de estar presente e atuante: “Nosso objetivo é fortalecer a categoria em Macaé, trazendo mais oportunidades de crescimento, conhecimento e parcerias. Quero convidar todos os corretores da região a se aproximarem do Sincor e participarem dessa jornada, pois só unidos conseguimos conquistar ainda mais espaço e reconhecimento”.

Outro ponto de destaque foi a palestra proferida pelo consultor Jurídico do Sincor-RJ e ex-diretor da Susep, Augusto Cardoso, que apresentou reflexões relevantes sobre o mutualismo e os impactos da nova Lei do Mercado de Seguros. “Essa troca de experiências, alinhada às mudanças do setor, fortalece o papel do corretor como agente fundamental no mercado de seguros”, ressaltou Augusto Cardoso.

PRIORIDADE

O “Sincor-RJ em Movimento” promove capacitação, representatividade e crescimento para o corretor de seguros em todo o estado. Afinal, onde o corretor de seguros está, o Sindicato chega junto.

O projeto é tratado como prioridade pela diretoria do Sindicato, uma vez que permite uma maior aproximação da entidade com os corretores de seguros de todo o estado, democratizando o acesso à informação e permitindo que a categoria possa manifestar livremente sua opinião sobre diferentes temas e apresentar propostas, quando desejar.

Antes de Macaé, já houve etapas na Baixada Fluminense, Região Serrana, Sul do estado e Niterói.

Em todos os encontros houve intenso networking e palestras enriquecedoras, que trouxeram informações e dicas para o desenvolvimento profissional do corretor de seguros.

A intenção é oferecer um debate e troca de experiências sobre assuntos da atualidade, e de extremo interesse para a categoria, incluindo a Lei 15.040/24 (conhecida como novo Marco Legal dos Contratos de Seguros no Brasil) e a Lei Complementar 213/25, que disciplina as operações das associações de proteção patrimonial mutualista.

Os encontros são totalmente gratuitos. O objetivo é provocar uma transformação na categoria, levando informação e conhecimento que podem abrir as portas para alavancar os negócios e ampliar a carteira de clientes dos corretores de seguros.

Educação continuada no Sincor-RJ



Sérgio Ricardo: Vejo os profissionais animados e interessados nos temas e no aprendizado.

A capacitação está a todo vapor no Sincor-RJ. Com o programa “Sincor Educa”, o sindicato tem oferecido uma série de palestras, talk shows, seminários, workshops e cursos de curta e média duração para os corretores de seguros do estado do Rio. A iniciativa tem o objetivo de levar educação continuada para a categoria, preenchendo lacunas históricas de conhecimento, qualificação e aprimoramento profissional dos associados (pessoas físicas, jurídicas e funcionários de corretoras).

Desde novembro de 2024, os corretores estão tendo acesso a diversos conteúdos educativos que melhoram o dia a dia da profissão. Já foram oferecidos diversos cursos aos corretores, como os de Planos de Saúde e Odontológicos, Seguros de Automóveis, Seguros de Condomínios etc. ao longo do ano. Mais recentemente, em 22 de julho, foi realizado um curso sobre Seguros Residenciais, e em 19 de agosto, outro sobre Sinistros de Seguros Patrimoniais.

Há um limite de 100 pessoas para assistir ao vivo, pela plataforma Zoom Meetings, mas o conteúdo se mantém na área logada do site do Sincor RJ, para aqueles que não conseguiram vaga, com link para as gravações, material didático e certificado.

“Quando lançamos as inscrições, os corretores correm para garantir seu lugar porque a troca ao vivo é sempre boa. Está sendo muito interessante esse movimento. Vejo os profissionais animados e interessados nos temas e no aprendizado. Os cursos realmente são bastante concorridos. E como tudo fica disponível, depois da transmissão ao vivo, na área logada do site do Sincor-RJ, conseguimos alcançar um número maior de corretores, ofertando conhecimento a todos os associados”, disse o assessor técnico do Sincor-RJ, Sérgio Ricardo de Magalhães

Souza, que também coordena cursos de graduação e pós-graduação em várias universidades.

Segundo ele, o programa “Sincor Educa” desempenha um papel fundamental na representação e no fortalecimento da categoria. “É uma iniciativa que abrange desde conteúdos básicos até temas avançados, garantindo que os profissionais estejam sempre atualizados com temas latentes e importantes, além de novidades, como mudanças regulatórias, novos produtos de seguros, capitalização, previdência, saúde suplementar e odontologia suplementar. Abordamos as tendências e as melhores práticas do mercado”.

O programa também disponibiliza alguns conteúdos cuja licença de distribuição foi garantida pelo Sincor-RJ. Na plataforma do sindicato estão com acesso liberado para os profissionais associados cursos sobre produtividade, com os temas “IA para Corretores de Seguros” e bem por aí a “Imersão Digital para Corretores de Seguros”.

No segundo semestre deste ano estão previstos alguns cursos importantes, entre eles o de Gestão de Corretora de Seguros, fundamental para o dia a dia e o de Gerenciamento de Riscos em Seguros, para que os corretores entendam como usar ferramentas de gerenciamento de riscos, para que possam ajudar clientes a contratarem seguros com mais assertividade e segurança.

“Nossos cursos são muito práticos. O objetivo é oferecer conhecimento técnico e gerencial para que os corretores possam atuar com excelência no mercado.”, afirmou Sérgio Ricardo, que cita também outras ações já realizadas por meio do programa, como workshops sobre estratégia de vendas, atendimento ao cliente e marketing digital, talk shows com seguradoras e operadoras de saúde suplementar, e palestras.

Programa promoveu talk shows

No primeiro semestre, o “Sincor Educa” promoveu talk shows sobre alguns temas relacionados ao mercado. Um deles foi sobre seguro de automóvel, que teve a presença de cinco representantes de grandes seguradoras – Allianz Seguros, Bradesco Seguros, HDI, Porto Seguro e Tokio Marine, no dia 15 de maio. Os executivos se apresentaram e responderam a perguntas de associados do Sincor-RJ que estiveram presentes no auditório do Sindicato e, também, no formato on-line, com transmissão pelo Youtube.

O diferencial do talk show organizado pelo Sincor-RJ é justamente a possibilidade de engajar todos os corretores do estado do Rio, seja presencialmente ou de forma virtual, unindo profissionais e executivos relevantes do mercado. O evento conta com um aparato tecnológico específico para que seja híbrido, além de equipamentos de gravação para os corretores associados poderem assistir quando e onde quiserem.

“Essas iniciativas garantem atualização profissional e mantêm os profissionais informados sobre as mudanças regulatórias, tendências e inovações do setor. Além disso, promove networking e troca de experiências, através de eventos de capacitação que facilitem também a interação entre corretores, especialistas e instituições do ramo”, destaca Sergio Ricardo.

PARCERIAS

O programa “Sincor Educa” também inclui parcerias, como a que foi realizada com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), que oferece conteúdos gratuitos ou com descontos exclusivos para associados. A

redução de preço pode chegar a 40%, o que reforça o compromisso do Sincor-RJ com a educação acessível e de qualidade, frisou Sergio Ricardo. Como associado ao sindicato, ao se inscrever no programa, o corretor garante um desconto de 20% em todos os cursos. Além disso, ao confirmar sua quitação de anuidade, o associado recebe 1.500 pontos anualmente pelo Programa de Fidelidade, que podem ser trocados por descontos de até 20% nos cursos da ENS.

Os corretores interessados podem acompanhar a agenda de novidades do “Sincor Educa” através do site ou pelas redes sociais do Sincor-RJ. As inscrições para os cursos e eventos são divulgadas periodicamente. “O “Sincor Educa” é uma iniciativa valiosa para corretores de seguros que desejam se manter competitivos e bem-informados em um mercado em constante evolução. Ao investir em educação e capacitação, o Sincor-RJ não só fortalece a categoria, mas também contribui para um setor de seguros mais ético, eficiente e alinhado às necessidades dos clientes”, finalizou Sergio Ricardo.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.



**Quando sua profissão
te expõe a riscos,
você precisa estar
bem amparado.**

JUNTOS A CADA PASSO *do seu negócio*

**E&O e D&O?
A AXA Tem.**

As soluções certas para
proteger o patrimônio
dos seus clientes.

**10
anos**
AXA NO BRASIL

Sincor-RJ promove homenagem ao “Dia dos Pais”



No final do evento, houve tempo ainda para a tradicional foto na bela área externa do restaurante.

O Sincor-RJ promoveu, em 15 de agosto, no restaurante Assador Rio's, mais uma edição do tradicional almoço especial em homenagem ao “Dia dos Pais”.

Exclusivo para corretores de seguros associados ao Sincor-RJ, em dia com as suas mensalidades associativas, o evento foi um momento de celebração, muita emoção e conexão entre homens que transformam o mercado com sua força e determinação.

Mais de 200 corretores de seguros participaram da confraternização, que foi marcada por reencontros, homenagens e muita emoção.

Durante o evento, foram prestadas homenagens especiais aos associados mais antigos, Ivo Ferreira Leal e Paulo Perrone, ambos com mais de 40 anos de associação e dedicação à entidade. “Eu me associei logo após receber a carteira de corretor de seguros. Criei dois filhos com o dinheiro ganho como corretor. É a melhor profissão do mundo”, salientou Ivo Leal.

Também foi homenageado o corretor de seguros e delegado sindical Jonas Marques, que há mais de 20 anos dedica seu tempo e experiência ao serviço voluntário em prol da categoria.

O momento mais emocionante foi quando os participantes receberam um poema exclusivo sobre a paternidade e a proteção, além de uma dinâmica em que escreveram cartões para suas famílias.

Também foi exibido um vídeo – preparado com muito cuidado e carinho por Cíntia Arruda – com fotos enviadas pelos próprios corretores, reforçando que o maior legado que um corretor de seguros pode deixar é o cuidado e a proteção da sua família.

Houve ainda depoimentos emocionantes de corretores de seguros que se sentiram representados e acolhidos. Muitos participantes relataram que esse foi um dos encontros mais significativos já realizados pelo Sindicato, gerando reconhecimento e gratidão.

A diretoria do Sincor-RJ esteve presente e destacou as ações em andamento em prol da categoria, reforçando a importância de manter os laços de união e valorização profissional.

Na oportunidade, o presidente do sindicato, Ricardo Garrido, fez um balanço sobre as ações, programas, cursos e treinamentos que a entidade vem realizando para capacitar e ajudar o corretor de seguros a enfrentar e vencer os desafios que surgem a todo o momento no cenário atual do mercado.

Ele convidou, inclusive, os presentes a participarem das comissões criadas conjuntamente pelo Sincor-RJ e o Sindicato das Seguradoras com o objetivo de discutir e apresentar sugestões para as principais questões do mercado.

No final, foram realizados sorteios de vários brindes e houve tempo ainda para a foto

tradicional na bela área externa do restaurante, tendo ao fundo o Pão de Açúcar.

CVG-RJ elege diretoria e Conselho Consultivo

A nova diretoria do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) foi eleita dia 09 de julho. A posse festiva está marcada para 10 setembro, junto com a entrega da premiação "Oscar do Seguro".

A presidente é Sonia Marra, a primeira mulher a ocupar o cargo em 59 anos de atividades da instituição.

Também foram eleitos os membros do novo Conselho Consultivo, que será presidido por Ademir Marins, que também é diretor do Sincor-RJ. Já Enio Miraglia será o secretário do Conselho.

METAS

Uma das propostas da nova gestão, sob o comando de Sonia Marra, é dar continuidade à revitalização da sede iniciada na gestão anterior para entregar um ambiente mais moderno e atrativo ao mercado.

Constam ainda da lista de propostas a reavaliação de ações das mídias sociais, atualização e desenvolvimento de novas ferramentas; reafirmação do vínculo com as beneméritas atuais e angariar novas parcerias; intensificação dos cursos e palestras promovidos em conjunto com as seguradoras, assessorias, corretoras e parceiros do mercado; e a parceria com a Escola Negócios e Seguros (ENS) para a criação do podcast "CVG Em Foco", dentre muitas outras ações.

Sem seguro, governo paga a conta dos desastres

Ao participar do seminário "Diálogos da Infraestrutura: O Novo Seguro Garantia com Cláusula de Retomada", realizado pela Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (ABDIB), dia 14 de agosto, em São Paulo, o presidente da Confederação

Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, afirmou que o Brasil "tem uma lacuna absurda de proteção de seguro".

Segundo ele, há três grandes gargalos que limitam o desenvolvimento do país: a baixa cobertura securitária, a insuficiência de investimentos em infraestrutura e a restrição de recursos públicos.

Oliveira pontuou ainda que apenas 15% das residências brasileiras possuem seguro, percentual muito inferior ao de países como a França, onde a taxa chega a 97%.

O cenário também é preocupante na área de infraestrutura, na qual o investimento é equivalente a 2% do PIB, menos da metade do necessário, e o valor anual de depreciação das estruturas supera o montante investido. "Isso impede que sejamos competitivos com países altamente eficientes, que contam infraestrutura muito melhor", ressaltou o presidente da CNseg.

Para ele, a cobertura securitária da infraestrutura nacional é "praticamente zero".

Oliveira citou, como exemplo, a hipótese de um aeroporto ser alagado por uma enchente, como ocorreu no Rio Grande do Sul, em 2024: "a obrigação do concessionário é zero e, sem seguro, essa conta vai toda para o governo".

Para ele, a segurança é elemento central para destravar investimentos, aumentar a eficiência e proteger o patrimônio público e privado.

O presidente da CNseg também lembrou que o país dispõe de um sistema financeiro robusto, com capacidade de crédito interno, e que o setor de seguros conta com R\$ 2 trilhões em reservas, que poderiam ser direcionados para viabilizar projetos.

No entanto, a falta de soluções econômicas e de alocação adequada de riscos impede avanços. "O PIB per capita do Brasil em 2024, descontada a inflação, foi o mesmo de 2013. Em dólar, caiu 30% no período. Precisamos reconstruir o tecido econômico-financeiro capaz de fazer o país crescer", concluiu.

ICP-Brasil: segurança máxima na era digital

Com base na Lei nº 14.063/2020, a certificação digital ICP-Brasil se consolida como a ferramenta de maior segurança jurídica nos serviços eletrônicos, mesmo diante da popularização de soluções como o gov.br.

Em um país cada vez mais digital, a segurança nas transações eletrônicas se tornou prioridade. Nesse cenário, a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil) permanece como o padrão mais elevado de confiança e validade jurídica, especialmente em processos que exigem autenticidade comprovada e integridade documental.

Com a promulgação da Lei nº 14.063/2020, o Brasil passou a reconhecer três níveis de assinatura eletrônica: simples, avançada e qualificada. Entre elas, apenas a assinatura qualificada — realizada com certificado digital ICP-Brasil — possui presunção legal de veracidade, dispensando comprovações adicionais e sendo aceita em qualquer instância, pública ou privada.

Enquanto a plataforma gov.br ampliou o acesso a serviços digitais com soluções práticas e

inclusivas, a ICP-Brasil segue como a escolha certa para transações críticas, como atos societários, documentos jurídicos, registros em cartório e operações financeiras. As duas soluções coexistem e se complementam, atendendo a diferentes níveis de exigência.

Para os corretores de seguros, por exemplo, a certificação digital ICP-Brasil já é uma aliada no dia a dia profissional, oferecendo agilidade, segurança e reconhecimento automático em diversos processos com seguradoras, clientes e órgãos reguladores.

Mais do que uma tecnologia, a ICP-Brasil representa confiança, validade legal plena e compromisso com a segurança da informação. Em um mundo digital em constante transformação, ela continua sendo o caminho mais seguro para quem não pode correr riscos.

Se você deseja fazer parte desse mercado e ampliar as oportunidades do seu negócio, torne-se uma Autoridade de Registro vinculada à AC SINCOR RIO. Para saber mais, entre em contato pelo e-mail contato@acsincorrio.com.br.



ESTÁ NO AR A CAMPANHA **TOKIO ACELERA!**



A campanha que turбина seus resultados já começou e vai rolar até o dia 30/09. Com a Tokio Acelera, vender Auto Individual rende muito mais!

Por que participar?



As vantagens certas para você acelerar
Não há ranking: todos têm a mesma chance de ganhar!

Apuração mensal: você não precisa esperar o final da campanha para receber. Seu pagamento será mensal, de acordo com a sua produção.

Conheça a Fórmula do Acelerar:

O QUE VOCÊ PRECISA FAZER:

Meta
% Crescimento

+

Prêmio Emitido
Líquido Mínimo

E O QUE VOCÊ GANHA:

1% do total do
Prêmio Emitido
Líquido

ou

Comissão
extra mínima

O VALOR MAIS **VANTAJOSO** ENTRE OS DOIS.

Bora acelerar, Corretor!

Acesse o Portal do Corretor em tokiomarine.com.br, veja o regulamento e acompanhe seu desempenho.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

 tokiomarine.com.br

 [Tokio Marine Seguradora](#)

 [/TokioMarineSeguradora](#)

 [tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Automóvel - SUSEP 15414.100335/2004-74. Consulte as condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Agosto/2025.

COP30 vai ressignificar o papel do setor

O mercado de seguros vai ressignificar seu papel durante a COP30, trazendo um testemunho global a respeito dos impactos da mudança climática. A afirmação foi feita pelo presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Dyogo Oliveira, durante a apresentação da “Casa do Seguro” para um grupo de deputados que esteve em Belém (PA), dia 18 de agosto, para acompanhar as obras de infraestrutura da cidade.

A “Casa do Seguro” é o espaço que a entidade está construindo, na capital paraense, para a COP30.

Oliveira e o diretor de Relações Institucionais da CNSeg, Esteves Colnago, detalharam, na ocasião, o passo a passo do projeto da “Casa do Seguro”, cuja estrutura básica ainda encontra-se em obras, com previsão de conclusão na primeira semana de novembro.

Para o presidente da CNSeg, a crise climática já está presente no dia a dia de todos, e o setor tem se colocado muito dentro desse debate como um testemunho da realidade e dos impactos econômicos, “mas também do impacto em vidas e em sofrimento humano que as mudanças climáticas trazem”.

Ele ressaltou ainda que as mudanças climáticas têm duas perversidades que exigem uma atenção maior da sociedade.

A primeira é que ela impacta mais os países pobres, que foram aqueles que menos deram causa às mudanças climáticas. E dentro desse grupo de nações, afetam também os mais pobres dos países mais pobres. “Portanto, é um sistema que precisa de todo o envolvimento da sociedade para que a gente possa reverter esses impactos e possa compensar essas populações com ações concretas de políticas públicas e iniciativas diversas. Porque exatamente as pessoas que têm a menor contribuição para as mudanças climáticas são as que vão pagar o preço mais caro”, afirmou.

Axa no combate à violência contra a mulher



Alexandre Campos: contribuir para a construção de um mundo onde a mulher viva plenamente, sem riscos, é um pilar essencial.

A AXA no Brasil, alinhada ao compromisso global do grupo com a igualdade de gênero e a proteção de pessoas, reafirma seu engajamento no “Agosto Lilás” - mês de conscientização sobre o enfrentamento à violência contra a mulher - e destaca como o mercado de seguros pode ser parte ativa dessa transformação.

Um exemplo é a “Assistência Maria”, serviço oferecido no Seguro de Vida Coletivo e no Seguro de Acidentes Pessoais, que cria uma rede de suporte para seguradas em situação de risco.

O benefício permite que a vítima tenha uma série de recursos para acionar em caso de qualquer ameaça à sua integridade física, emocional ou psicológica. “Contribuir para a construção de um mundo onde a mulher possa viver plenamente, sem riscos à sua existência só por ser mulher, é um pilar essencial da nossa estratégia ASG. Isso se reflete não apenas nas nossas políticas internas de equidade, mas também em soluções concretas para clientes, como a Assistência Maria. Nosso compromisso é garantir a segurança, o respeito e o bem-estar de todas as mulheres”, afirma Alexandre Campos, Vice-Presidente de RH, Jurídico, Compliance e ASG da AXA no Brasil.

Bradesco Saúde registra crescimento no Rio

A Bradesco Saúde registrou avanços significativos na base de segurados do segmento de pequenas e médias empresas (PMEs) em diferentes regiões do país no primeiro semestre de 2025.

O resultado positivo foi impulsionado por estratégias de fortalecimento comercial, ampliação de parcerias com corretores de seguros e ações voltadas para o Seguro de Pequenos Grupos (SPG), que contempla empresas de 3 a 199 vidas.

O Rio de Janeiro apresentou aumento de 11,3% na base de segurados no segmento SPG, impulsionado pela abertura de pequenos negócios e pelos indicadores de emprego do estado.

Dados da Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (Jucerja) mostram que mais de 36 mil novos negócios foram abertos entre janeiro e maio nas cidades fluminenses, alta de 20% em relação ao mesmo período de 2024.

No mesmo intervalo, o estado gerou cerca de 45 mil novos empregos formais, segundo o Novo Caged.

Segundo Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde, ter um plano de saúde é um dos três principais desejos do brasileiro, após as conquistas da casa própria e da educação. “Momentos de aquecimento de indicadores de emprego e renda favorecem a contratação de benefícios corporativos por parte de empresas que buscam reter talentos e ampliar sua competitividade. Além disso, a Bradesco Saúde é considerada uma empresa sólida e querida pelos cariocas, por isso, só temos a comemorar”, destacou.

Podcast da CAPEMISA chega ao 10º episódio

A regulação de sinistros no Seguro de Vida pode parecer algo distante para muita gente,

mas não deveria ser. Por isso, o assunto foi o ponto de partida do novo episódio do PodCap, o podcast da CAPEMISA, que chega à 10ª edição com uma conversa leve, informativa e acessível sobre um tema fundamental para quem já tem ou pretende contratar esse tipo de produto.

O bate-papo teve a participação da Gerente de Regulação de Sinistros da CAPEMISA, Fernanda Tavares, que compartilhou sua experiência na área e explicou, de forma clara, o que está por trás desse processo: quem atua nessa etapa, como garantir uma análise ágil e transparente, quais documentos são exigidos e por que é essencial deixar a família informada sobre a existência e os detalhes do seguro.

Fernanda explicou, por exemplo, que na CAPEMISA a agilidade no pagamento das indenizações é uma prioridade. Enquanto a regulamentação do setor prevê um prazo de até 30 dias para a quitação dos sinistros, a Companhia alcança uma média de apenas 1,7 dia para efetuar 83% dos pagamentos, contados a partir do recebimento da documentação completa. Esse desempenho, viabilizado por processos otimizados, tecnologia e inteligência artificial, reflete o compromisso de estar próximo do Cliente no momento em que ele mais precisa, garantindo o cumprimento rápido do que foi contratado e, muitas vezes, atendendo demandas urgentes das famílias beneficiárias.

“Quando ocorre um imprevisto, é a área de regulação que cuida de toda a documentação e garante que tudo seja feito conforme as condições previstas em contrato. Estamos ali para prestar um suporte, e não para dificultar”, explica Fernanda.

O episódio também buscou desmistificar o processo de regulação de sinistros. Segundo a Gerente, é comum que as pessoas associem o setor à burocracia ou a negativas de cobertura, mas esse cenário vem mudando com mais informação, processos digitais e um olhar mais humano para os momentos

delicados que envolvem a perda de um ente querido, por exemplo.

Porto Serviço expande atuação

Em um movimento estratégico para fortalecer sua atuação em todo o Brasil, a Porto Serviço, empresa do Grupo Porto, acaba de completar a cobertura de sua rede de prestadores de serviços no Rio de Janeiro e outras quatro capitais estratégicas: São Paulo, Belo Horizonte, Florianópolis e Belém.

Os serviços estão disponíveis também para quem ainda não é cliente Porto e podem ser contratados com o apoio de um corretor de seguros parceiro, pelo site da companhia, via WhatsApp (11) 3003-9303 ou pelo App Porto.

Essa ação faz parte de uma força-tarefa que visa oferecer 11 novos serviços via B2C – até pra quem ainda não é cliente Porto. “O objetivo com esse movimento é posicionar a Porto Serviço no mercado de serviços B2C, proporcionando um atendimento de excelência em todo o Brasil, com uma rede de prestadores altamente capacitados e preparados para as necessidades locais”, comenta Marcelo Sebastião, diretor da Porto Serviço.

O investimento nessas primeiras cinco capitais destaca a Porto Serviço como um agente transformador na indústria, gerando oportunidades de emprego e colaborando para o desenvolvimento das regiões. “Em breve chegaremos a outras capitais que, assim como essas, têm papel estratégico no crescimento da Porto Serviço, além de serem mercados com grande potencial de expansão. Investir nessas regiões nos ajuda a reforçar nosso cuidado com os clientes, levando serviços de conveniência a cada vez mais pessoas, independentemente de terem ou não os seguros da Porto”, comenta Luiz Nunes, diretor de negócios digitais e B2C da Porto Serviço.

CNseg suspende “Prêmio de Inovação”

A CNseg decidiu não realizar a edição 2025 do “Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização”.

De acordo com a entidade, a decisão tem como objetivo viabilizar um amplo processo de revisão do prêmio, aperfeiçoando seus critérios de avaliação e atualizando seu conceito e formato. Entendemos a necessidade de refletir as aceleradas transformações vivenciadas pelo mercado de seguros.

A intenção é que o prêmio seja retomado futuramente com uma proposta renovada e dinâmica, capaz de valorizar ainda mais as inovações que fortalecem a competitividade, a eficiência e a relevância social e econômica do setor.

Susep conquista “Selo SIASS”

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) acaba de conquistar o “Selo SIASS” – Categoria Ouro - na frente temática “Gestão de Riscos e Agravos”, concedido pelo Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGI).

A certificação foi homologada por meio da Portaria 5.597/25, publicada em 14 de julho, no Diário Oficial da União.

O “Selo SIASS” é concedido às unidades do Subsistema Integrado de Atenção à Saúde do Servidor Público Federal (SIASS) que se destacam nas ações de promoção, prevenção e acompanhamento da saúde dos servidores públicos federais, no âmbito da Política de Atenção à Saúde e Segurança do Trabalho (PASS).

A escolha inteligente para o corretor.
O plano certo para o cliente.

Você vende e o cliente agradece.
Com a ASSIM, expectativa e
realidade caminham juntas.

Cadastre-se agora na melhor
plataforma de vendas
online e aumente
suas conversões!



Se tem um plano que entrega tudo o que o corretor precisa para vender
com segurança, é o **ASSIM**.

- Rede própria estruturada
- Melhor custo-benefício para o cliente
- Processo de venda simples e rápido
- Entrevista online sem dor de cabeça
- Abrangência que alcança diversos municípios
- App premiado para corretor e beneficiário
- Pós-venda que realmente funciona
- Plataforma digital de vendas 100% prática
- 37 anos de credibilidade e confiança



Saiba mais!



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



ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**