

“Associações de Proteção Veicular.” Leia logo artigo do corretor Nelson Fontana

“Três a quatro mil Associações de Proteção Veicular (APVs) estão em operação no Brasil, movimentando cerca de R\$ 9 bi ao ano e, a cada dia vemos novas ações questionando ou validando suas operações. Minas Gerais, por exemplo, regulamentou por lei a operação das APVs no Estado, instituindo regras operacionais como a equiparação do cooperado ou associado aos consumidores e obrigando-as a prestar informações sobre o rateio de despesas, aspecto crucial do sistema cooperativista em que as Associações se baseiam - o mutualismo - pelo qual os sinistros e despesas serão rateados entre os associados ou cooperados, o que as diferencia das Seguradoras, que cobram um prêmio e ficam com os lucros ou arcam com os prejuízos sem repassar retroativamente aos contratos em vigor.” Na íntegra, na **página 3.**

Começa em outubro o maior evento de capacitação do mercado de seguros

Começa em 13/10 e vai até dezembro a 3ª edição do Conexão Futuro Seguro. Confira na Pág. 10

Corretoras geram mais de 50% dos novos postos de trabalho no setor de seguros

Os empregos formais estão crescendo no mercado de seguros. Os dados são do Caged. Pág. 10

Super Simples Nacional: limites para corretoras de seguros poderão ser maiores em 2023

Está muito perto de ser aprovado na Câmara PLP 108/21 que aumenta o teto do Simples. Na 11.



Umas&Outras na página 15.



2º CONGREGOR, na página 4.

X Fórum Fenaprevi, na página 6.

JORNAL NACIONAL DE SEGUROS

Rua Jamboáçu, 216

Alto do Ipiranga • 04281 060 • SP/SP

TelFax (11) 5539 5317

e-mail: jns@jns.com.br

Prescrição no Seguro de Vida

Questão bastante polêmica é a prescrição a ser aplicada ao terceiro beneficiário de seguro de vida.

Silvio é segurado em apólice coletiva de seguro de vida, na qual se incluiu a cláusula de cobertura adicional por conjugue e filhos. Sua esposa veio a óbito e ele obviamente passou a ostentar a qualidade de terceiro beneficiário.

Tendo reivindicado a indenização a seguradora negou alegando nos termos do Artigo 206 do Código Civil é fixado em um ano, o prazo prescricional para segurado reivindicar indenização em caso de seguro de vida.

Ocorre que, como já assinalamos acima, por se tratar de terceiro beneficiário, a jurisprudência vem entendendo que o prazo é o decenal, como se verifica adiante.

“SEGURO DE VIDA, TERCEIRO BENEFICIÁRIO.

PRAZO PRESCRICIONAL. Ao terceiro beneficiário não se aplica o prazo prescricional anual, eis que com o segurado não se confunde. Aplicação do prazo decenário genérico.

Precedentes do STJ e deste Tribunal. Prescrição afastada.

Prêmio devido no valor previsto no estatuto social. Dano moral não-configurado. Recusa no pagamento do prêmio que caracteriza mero aborrecimento. Verbete nº 75, da Súmula de

Jurisprudência deste Tribunal. Sucumbência recíproca.

Recurso parcialmente provido”

(2008.001.21374 – APELAÇÃO – DES. CARLOS

EDUARDO PASOS – Julgamento: 07/05/2008 –SEGUNDA CÂMARA CIVEL)

E na 6ª Câmara Cível: ACÓRDÃO APELAÇÃO CIVEL. AÇÃO DE COBRANÇA.

SEGURO DE VIDA. MORTE DO SEGURADO. PRESCRIÇÃO AFASTADA. PRAZO DECENAL. APLICAÇÃO DO ARTIGO 205 DO CÓDIGO CIVIL. MORTE DO SEGURADO. RECUSA NO PAGAMENTO DE INDENIZAÇÃO. AUSÊNCIA DE COBERTURA POR MORTE NATURAL. DANO MORAL, MANUTENÇÃO DA SENTENÇA.

1. Relação de consumo. 2. Tratando-se de ação que envolve terceiro beneficiário que busca a condenação ao pagamento de indenização securitária em decorrência de falecimento do segurado, aplica-se o artigo 205 do Código Civil. 3. Inaplicabilidade do prazo Prescricional anual previsto no artigo 206, § 1º, inciso II do Código Civil, que se destina a regular a cobrança de prestação ou contraprestação pactuada na apólice de seguro firmada entre seguradora e segurado, ou deste contra aquele.

Precedentes do C. STJ.



David Nigri

COM A PALAVRA



Jornal Nacional de Seguros
JNS MEGGA Com e Edit Ltda - ME.

EQUIPE

Nelito Carvalho (in memoriam), Editor responsável: Manoel Carvalho Neto (Mtb 66.995/SP), Editor: Sérgio Carvalho, Equipe: Flávio Carvalho, Marília P. de Carvalho e Gabriel Vighy de Carvalho

COLABORADORES

Aparecido Rocha, Carlos Barros de Moura, César Barreto Padilla, David Nigri, Décio Milnitzky, Eduardo Domingos Bottallo, Fernando Coelho dos Santos, Nelson Fontana, Paulo Leão de Moura Jr., Pedro Augusto Schwab (homenagem póstuma), Ricardo Padilla, Roberto Silva Barbosa e Thiago Fecher.

ENDEREÇO

Rua Jamboáçu, 216 • Alto do Ipiranga • CEP 04281-060 • São Paulo • SP • (11) 5539 5317 • sergio@jns.com.br • Editoração: Bureau Megga Propaganda - Tel (11) 5539 5317 • Periodicidade: mensal • Distribuição: Nacional • Tiragem: 15 mil exemplares • Público-alvo: corretores de seguros, seguradores e prestadores de serviços do mercado de seguros.

REGULAÇÃO

Camila Chabar e Lucas Baruzzi
Sustentabilidade da EY

Circular Susep 666

As consequências da mudança climática não são mais novidade para a rotina das empresas. Com o agravamento dessa emergência nos últimos anos, as perdas físicas e financeiras aumentaram significativamente no Brasil e no mundo para quase todos os setores da economia. No setor de seguros, este cenário é ainda mais latente, uma vez que ele é um dos mais afetados pelo aumento da frequência de eventos climáticos extremos.

Relatório publicado pela Swiss Reinsurance Company, maior resseguradora do mundo, revelou que 2020 foi o quinto ano mais caro para o setor em 40 anos. Outro estudo, de autoria do Swiss Re Institute, apontou que, só em 2021, as perdas decorrentes de catástrofes naturais e cobertas pelas seguradoras atingiram US \$ 105 bilhões, confirmando um padrão anual de aumento na casa dos 6% nas últimas décadas. Cenários semelhantes foram identificados este ano pelo Environmental Working Group ao avaliar os dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

No Brasil, o setor de seguros vem se preparando desde a Rio+20, quando foram criados os Princípios para Sustentabilidade em Seguros, adotados progressivamente por seguradoras brasileiras. Ainda assim, as regulações para a gestão do risco climático vêm se fortalecendo, como é o caso das recentes Resoluções do Banco Central e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

As obrigações da Circular nº 666, publicada em 27 de junho deste ano pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e em vigor desde 1º de agosto, estabelecem a obrigatoriedade da adoção de instrumentos para gestão dos riscos climáticos, sociais e ambientais e estão em linha com anúncios feitos por órgãos reguladores sobre o reporte de informações não-financeiras. São citadas, por exemplo, a proposta da Securities and Exchange Commission (SEC) dos Estados Unidos e, no Brasil, as normas do BC e da CVM, que trazem exigências de divulgação de informações ESG e de mudança do clima.

Hoje, existe um número crescente de seguradoras e resseguradoras que estão descarbonizando suas carteiras e incorporando os eventos climáticos e transições regulatórias em suas decisões de negócio. Pela norma da Susep, as empresas deverão criar processos e controles para identificar, avaliar, mensurar, tratar, monitorar e reportar os riscos aos quais estão expostas. Para isso, deverão ser adotados três instrumentos específicos: política para gestão dos riscos de sustentabilidade, política de sustentabilidade e relatório de sustentabilidade.

A Circular da Susep definiu os tipos de ameaças que podem afetar o setor segurador e inovou ao trazer os riscos de litígio, que podem ser: i) climáticos, referentes às perdas associadas à mudança do clima, às transições a serem promovidas por regulações supervenientes e à adoção de novas tecnologias e às perdas por litígios; ii) ambientais, relacionados à degradação ambiental; iii) e sociais, referente às perdas por violações aos direitos humanos.

As instituições supervisionadas deverão adotar a gestão dos riscos de sustentabilidade. Para tanto, deverão elaborar um estudo de materialidade e classificar os riscos climáticos, ambientais e sociais identificados conforme sua probabilidade e impacto. Devem ser aplicadas também uma gestão que estabeleça limites de concentração desses riscos, bem como sua precificação e subscrição.

Será necessária, ainda, a adoção de uma política de sustentabilidade elaborada mediante consulta às partes interessadas, aprovada pelo órgão de administração máximo e divulgada ao público externo. Tal política deverá orientar sua oferta de produtos e serviços e ser reavaliada a cada três anos. A Circular da Susep impõe deveres aos órgãos de administração, que deverão assegurar o alinhamento da política de sustentabilidade à instituição, a integração entre as políticas e que o corpo diretivo atue em linha com a política de sustentabilidade e promova as correções necessárias.

As instituições deverão elaborar e divulgar, anualmente, um relatório de sustentabilidade que informe sobre as ações tomadas para gestão dos riscos de sustentabilidade. Sob o ponto de vista da governança, esse documento deverá ser aprovado pelos diretores e ter a ciência dos órgãos de administração, comissões e comitês constituídos.

Por fim, a normativa prevê que a Susep adote tabelas a fim de padronizar a apresentação de informações relativas à gestão dos riscos, tais como principais colaboradores, órgãos e unidades envolvidos na gestão de riscos, seus possíveis impactos no curto, médio e longo prazos sobre o modelo de negócio da instituição e a maneira como os riscos são integrados à Estrutura de Gestão de Riscos (EGR).

* Camila Chabar e Lucas Baruzzi são gerentes da área de Sustentabilidade da EY (antiga Ernest Young).

Show do comex brasileiro

De acordo com os números apresentados pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Economia, em agosto de 2022, as exportações brasileiras somaram US\$ 30,84 bilhões e as importações totalizaram US\$ 26,675 bilhões, registrando superávit de US\$ 4,2 bilhões. Tanto as importações como as exportações bateram recorde em agosto, desde o início da série histórica, em 1989. As exportações subiram 18,4% em relação a agosto do ano passado, pelo critério da média diária. As importações, no entanto, aumentaram em ritmo maior: 31,5% na mesma comparação.



Aparecido Rocha

No acumulado do ano, as exportações somam US\$ 225,1 bilhões, e as importações totalizam US\$ 181 bilhões. Com isso, a balança comercial apresenta superávit de US\$ 44,054 bilhões. Isso representa 15,8% a menos que o registrado de janeiro a agosto do ano passado. Apesar do recuo, o saldo é o segundo melhor da história para o período, perdendo apenas para os oito primeiros meses de 2021, quando o superávit tinha fechado em US\$ 52,039 bilhões.

O aumento nas exportações deve-se mais ao aumento dos embarques que dos preços internacionais das mercadorias do que do volume comercializado. Em agosto, o volume de mercadorias exportadas subiu em média 8% na comparação com o mesmo mês do ano passado, enquanto os preços médios aumentaram 5,3%. A desaceleração dos preços foi puxada pelo minério de ferro, cuja cotação caiu 52,6% na mesma comparação, e por produtos semiacabados de ferro ou de aço, cujo preço recuou 14,3%.

Nas importações, a quantidade comprada subiu 14,9%, mas os preços médios aumentaram 20,5%. A alta dos preços foi puxada principalmente por adubos, fertilizantes, petróleo, gás natural, carvão mineral e trigo, itens que ficaram mais caros após o início da guerra entre Rússia e Ucrânia.

Ao comparar o setor agropecuário, o aumento nos preços internacionais pesou mais nas exportações. O volume de mercadorias embarcadas subiu 10,7% em agosto na comparação com o mesmo mês de 2021, enquanto o preço médio subiu 31,3%. Na indústria de transformação, a quantidade exportada subiu 15,7%, com o preço médio aumentando 13,9%.

Na indústria extrativa, que engloba a exportação de minérios e de petróleo, a quantidade exportada caiu 6,6%, enquanto os preços médios recuaram 22% em relação a agosto do ano passado. Embora o preço médio do petróleo bruto tenha subido 28,6% nessa comparação, o preço do minério de ferro caiu 52,6%, puxado pelos lockdowns (confinamentos) na China, que reduziram a demanda internacional.

Os produtos com maior destaque nas exportações agropecuárias foram milho não moído, exceto milho doce (+136,8%), café não torrado (+24,2%) e soja (+16,6%) na agropecuária. O destaque negativo foi a madeira bruta, cujas exportações caíram 54% de agosto do ano passado a agosto deste ano.

Na indústria extrativa, os maiores crescimentos foram registrados nas exportações de óleos minerais brutos (+64,7%), outros minérios e concentrados dos metais de base (+33,7%) e petróleo bruto (+10,6%). Na indústria de transformação, as maiores altas ocorreram nos combustíveis (+76,8%) e automóveis de passageiros (+100,7%).

Quanto às importações, os maiores aumentos foram registrados nos seguintes produtos: cevada não moída (+1.133%), milho não moído (+86%) e trigo e centeio não moídos (+37,8%), na agropecuária; petróleo bruto (+174%) e carvão não aglomerado (+79,6%), na indústria extrativa; e combustíveis (+65,1%) e adubos ou fertilizantes químicos processados (+51,8%) e válvulas de catodo (+65,2%), na indústria de transformação.

Em relação aos adubos e aos fertilizantes, o crescimento nas importações decorre inteiramente do preço, que subiu 51,8% em agosto na comparação com o mesmo mês do ano passado. O volume importado caiu 22,9% por causa da guerra entre Rússia e Ucrânia.

A projeção do Ministério da Economia para 2022 estima que a balança comercial vai fechar o ano com um saldo positivo de US\$ 81,5 bilhões.

Aparecido Rocha – insurance reviewer

O CORRETOR

Nelson Fontana

nelson@fontana.com.br

Associações de Proteção Veicular

Três a quatro mil Associações de Proteção Veicular estão em operação no Brasil, movimentando cerca de R\$ 9 bilhões ao ano e, a cada dia vemos novas ações questionando ou validando suas operações.

O Governo de Minas Gerais, por exemplo, regulamentou por lei a operação das Associações de Proteção Veicular no Estado, instituindo regras operacionais como a equiparação do cooperado ou associado aos consumidores e obrigando a Associação a prestar informações sobre o rateio de despesas, aspecto crucial do sistema cooperativista em que as Associações se baseiam, ou seja, o mutualismo pelo qual os sinistros e despesas serão rateados entre os associados ou cooperados, o que diferencia tais Associações das Seguradoras Societades Anônimas que cobram um prêmio de seus segurados e ficam com os lucros ou arcam com os prejuízos sem repassar retroativamente aos contratos em vigor.

As Associações de Proteção Veicular podem ser vistas, como exemplo didático apenas, como um condomínio em que os moradores de um prédio fazem contribuições para uma previsão de despesas mais um fundo de reserva, mas os moradores não têm a garantia de que suas contribuições serão suficientes para o pagamento de todas as despesas, se houver um déficit os moradores deverão fazer um rateio extra para cobrir este prejuízo. Havendo um superávit, este deve ser usado em benefício do grupo.

A lei mineira ao regulamentar as Associações aparentemente reconhece que a operação delas é legítima e não representa uma oferta ilegal de seguro. Entende que a Associação não está oferecendo uma apólice de seguro e sim uma participação em um sistema cooperativista de ajuda mútua com rateio de prejuízos de um grupo.

A CNSEG questionou esta lei, entrando com uma ação direta de inconstitucionalidade no STF mas perdeu visto que o STF entendeu que o que estava sendo discutido era a legalidade da operação das Associações de Proteção Veicular e não da lei, em si, num processo em que não se deu chance às Associações de Proteção Veicular de se defenderem.

Em sentido oposto, recentemente, um Juiz Federal (2ª Vara de Chapecó) tomou decisão contrária à operação da Associação de Benefícios do Oeste e Região (ABOR) entendendo que “A exploração de seguro travestida de associação, com publicidade contendo informações visando iludir o público, viola diversos direitos do consumidor, dentre os quais o de proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, à informação adequada quanto a cláusulas que implicarem limitação a seus direitos e contra cláusulas abusivas”. Segundo o juiz, embora seja legalmente possível a constituição de “grupos restritos de ajuda mútua, caracterizados pela autogestão”, a associação “não possui natureza de grupo restrito, visto que nela podem se associar quaisquer interessados, permitindo a comercialização do produto de forma abrangente, inclusive com ampla divulgação, do que se deduz que assume o risco contratado como se fosse uma típica sociedade de seguros”, concluiu. Esta é uma decisão ainda de 1º grau e cabe recurso ao Tribunal Regional Federal da 4ª Região, em Porto Alegre.

O ponto crucial nesta questão é “o falso cooperativismo no Brasil”. A realidade e a teoria no cooperativismo brasileiro tem sido objeto de vários estudos e sabe-se que existem milhares de cooperativas falsas no Brasil. Uma cooperativa congrega um grupo restrito de ajuda mútua, na qual todos os cooperados são iguais (ou classificados), elegendo-se periodicamente alguns associados ou cooperados para a direção. Os resultados financeiros são compartilhados por todos. No entanto, falsas cooperativas são constituídas para operar como empresas, abertas ao público em geral e controladas por grupos que se perpetuam na direção, controlando as eleições para a diretoria e o resultado

financeiro.

Se compararmos estas associações de proteção veicular abertas ao público em geral com cooperativas de produtores de leite, por exemplo, veremos que nestas últimas, todos cooperados vivem da produção de leite e as cooperativas se encarregam do processamento e distribuição do leite produzido. Nestas cooperativas de produtores de leite vemos grupos restritos, identificados, regionalizados, com interesse em participar da gestão e operação da cooperativa visto que ela é essencial na atividade e na vida de cada participante. Já numa cooperativa ou associação de proteção veicular o único elo de ligação entre os associados é a proteção de seus veículos, o que representa uma ligação muito tênue entre os membros. Além disso, como esperar que um associado comum tenha interesse em participar da gestão da Associação se ela apenas proporciona a ele um serviço para seu carro?

Como bem destaca o Juiz de Chapecó em sua sentença, temos que diferenciar duas situações muito distintas. Uma coisa é uma Cooperativa de proteção veicular que reúne dezenas ou centenas de transportadoras de uma região, cada uma com dezenas ou centenas de carretas e caminhões. Tal como nos Clubes de P&I que reúnem armadores, neste caso temos uma associação que reúne um grupo restrito de ajuda mútua, em autogestão. Outra coisa totalmente diferente é uma cooperativa aberta ao público em geral, que oferece ajuda mútua para a proteção de um automóvel particular. Nesta última, uma auditoria certamente comprovará que se trata na verdade de uma empresa que oferece seguro travestido em proteção veicular e que a associação “tem donos” que controlam os resultados financeiros e se beneficiam dos mesmos como se fossem sócios de uma empresa comum, caracterizando a falsa cooperativa.

Na verdade, já vimos uma discussão com pontos similares anteriormente no Mercado de Seguros quando a SUSEP passou a desestimular os Clubes de Seguro de vida, as chamadas apólice classe C de seguro de vida em grupo. Apesar de serem todos contratos garantidos por Seguradoras, as apólices chamadas classe A eram seguros de vida em grupo do tipo “empregados de um mesmo empregador”; as apólices classe B eram grupo de associações profissionais; e as apólices classe C eram apólices abertas ao público em geral, em que o único elo de ligação entre os segurados da apólice e o estipulante era o seguro de vida. A falta de vínculo entre os segurados e destes com o estipulante criado apenas para aquele seguro gerou e ainda gera enormes dificuldades principalmente quando se precisa promover adaptações e mudanças visto que os segurados pensam estar cobertos por um seguro individual e não reconhecem que o estipulante tem poderes de representação do grupo e pode promover mudanças em seu seguro, em seu prejuízo. Desta forma, está corretíssima a decisão do Juiz de Chapecó em coibir Associações de Proteção Veicular abertas ao público travestidas em seguradoras, usando a forma de operação que funciona apenas para grupos já organizados e preexistentes com vínculos entre si e com a entidade que tem poderes de agir como um estipulante.

Concluindo, ambos lados estão errados. Quem se opõe às Associações de Proteção Veicular generaliza e quer coibir até operações em que o sistema de ajuda mútua pode ser uma alternativa construtiva, com comprovada experiência internacional. Aqueles que são a favor das Associações, por outro lado, generalizam pela autorização ampla, estimulando falsas cooperativas ou associações dedicadas à venda de um serviço enganoso e abusivo que, como comprova a experiência que vimos com os seguros de vida em grupo classe C, ilude o consumidor que contrata um serviço sem se aperceber exatamente da natureza de seu contrato.

COM A PALAVRA

X Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência discute com líderes o mercado pós-pandemia

A Fenaprevi realizou em 1º de setembro, em São Paulo, após dois anos de interrupção, a décima edição do Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada. O evento, que reúne a cada dois anos executivos, técnicos e especialistas do segmento, contou com forte adesão do público e discutiu temas como o papel do setor securitário e previdenciário durante a pandemia, bem como os desafios futuros da área, como o aumento da longevidade da população, as mudanças no mercado de trabalho e a adaptação dos produtos às tecnologias atuais. “Para nós - destacou Edson Franco, presidente da Fenaprevi - a volta da realização presencial do Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada é algo simbolicamente muito forte, depois da crise que nosso setor enfrentou. Esta geração de líderes será lembrada no futuro como um grupo que ajudou de modo decisivo a sociedade a resistir um dos períodos mais difíceis da nossa existência, a despeito da segurança jurídica ou qualquer outro fator de proteção para as empresas. Nosso desafio agora é, com muita humildade, aplicar a experiência e adaptabilidade adquiridas para trilharmos um caminho mais seguro para o nosso setor”.



Edson Franco, presidente da Fenaprevi



No centro, Osvaldo do Nascimento (Itaú), Nilton Molina (MAG) e Luiz Carlos Trabuco Cappi (Bradesco)

Na abertura do evento, conduzida por Franco, personalidades consideradas históricas do setor previdenciário trouxeram à memória fatos e pessoas que construíram o mercado ao longo das últimas décadas, sob o tema “A evolução do mercado de vida e previdência”. Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente do Conselho de Administração do Banco Bradesco, Osvaldo do Nascimento, membro do Conselho Curador da Fundação Itaú Unibanco de Educação e Cultura, e Nilton Molina, presidente do Conselho da seguradora MAG foram os participantes da conversa.

Enfrentamento da covid-19

Em seguida, o painel “Os impactos e as lições da pandemia: economia, saúde e comportamento” trouxe os bastidores do enfrentamento da maior crise sanitária do século e como as seguradoras se utilizaram de dados e do apoio da comunidade científica para se estruturarem para essa batalha. Thais Fonseca, doutora em Estatística, Professora do IM/UFRJ e Pesquisadora do Labma/UFRJ, Mauro Veras, médico consultor da Munich RE, Marcelo Neri, dire-

tor da FGV Social e professor da FGV e Margareth Dalcolmo, pneumologista e pesquisadora da Fundação Oswaldo Cruz - FIOCRUZ, trouxeram lições e reflexões, como os impactos sociais da pandemia, da “covid longa” para o setor e a possibilidade de novas epidemias no futuro.

Na conversa, um dos destaques foi o detalhamento do estudo de previsão de mortalidade fomentado pela Fenaprevi e conduzido pela equipe da professora Thais Fonseca, da UFRJ. Com o objetivo de dar mais segurança ao mercado, o estudo cruzou dados locais com o de outros países, considerando variáveis como as políticas de enfrentamento adotadas por cada país e as faixas etárias das carteiras de seguros de vida. O estudo comprovou a eficácia da vacinação para a redução do agravamento da doença e nas internações hospitalares, e relacionou a evolução da vacinação com a queda nos pedidos de indenização por covid.

Mais longevidade

Na segunda parte do evento, o painel “Longevidade e Planejamento - Ajustando as velas aos

ventos: o que fazer para que seu dinheiro não acabe antes de vocês” discutiu, sob diversos pontos de vista, os desafios e oportunidades gerados pelo envelhecimento da população brasileira.

A conversa contou com a participação de Clea Klouri, sócia-fundadora do Data8 Hype 50+, Cláudio Sanches, vice-presidente da Fenaprevi e presidente do Itaú Vida e Previdência, Guilherme Hinrichsen, vice-presidente da Fenaprevi e vice-presidente Regional SP da Icatu Seguros e Marcelo Malanga, diretor da Fenaprevi e CEO da Zurich Santander Seguros. A mediação ficou a cargo de Ângela Beatriz Assis, vice-presidente da Fenaprevi e presidente da Brasilprev. O Vice-presidente sênior de soluções de previdência e renda do Principal Financial Group, Sri Reddy, trouxe uma visão sobre as semelhanças e dicotomias do mercado norte-americano com o mercado local.

Jornada digital e analógica do cliente

O executivo do Principal Financial Group disse que o aumento da longevidade é um desafio para a indústria de previdência não apenas no Brasil, mas

também nos Estados Unidos. Embora a longevidade e o período de uso dos benefícios tenham aumentado nos últimos anos, os valores pagos pelos futuros beneficiários ficaram estáveis. Segundo ele, décadas atrás, a expectativa de vida de alguém que se aposentava nos EUA era de 12 anos a mais. Hoje, está próxima de 20 anos.

A evolução do mercado

A evolução do mercado de Vida e Previdência foi retratada no primeiro painel do X Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, que aconteceu em São Paulo. “Faço parte de uma geração de líderes que, quando confrontados pela pandemia, honraram o propósito do nosso setor”, disse o anfitrião do evento, Edson Franco, presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi).

Franco se refere ao pagamento de mais de R\$ 7 bilhões a mais de 180 mil famílias que tinha seguro de vida e planos de previdência e foram indenizadas por perdas consequentes da Covid-19. “Pandemia é uma cláusula de exclusão dos con-





tratos, mas as seguradoras decidiram fazer frente as indenizações num momento tão devastador para o mundo. Honramos o propósito do nosso setor que é proteger vidas. Defender o interesse dos clientes e da nossa sociedade serve de inspiração contínua para a nossa história”, ressaltou Franco na abertura do evento.

Ele foi o mediador do painel “A evolução do mercado de vida e previdência”, que reuniu ícones como Luiz Carlos Trabuco, presidente do conselho de administração do grupo Bradesco, Osvaldo Nascimento, membro do conselho curador da Fundação Itaú Unibanco de Educação e Cultura, além de Nilton Molina, presidente do conselho do grupo MAG.

Molina foi o primeiro a falar, e, como sempre, arrancou risadas e aplausos da plateia. Brincadeiras à parte, ele trouxe um tema crucial para o setor de vida e previdência: o pacto intergeracional foi quebrado. Ou seja, nasce menos gente e os velhos não querem morrer. Isso causa um grande problema. O Brasil tem 16 milhões de pessoas com mais de 65 anos. Daqui a 30 anos, serão 60 milhões. O



Dyogo Oliveira (CNseg)

seguro social vai remunerar com uma renda mínima universal. Sendo assim, o setor de seguros é quem vai prover a sociedade com produtos de proteção financeira, como vida e previdência. E este é um grande desafio que depende de todos nós em criarmos condições econômicas e atuariais sustentáveis”, disse.

Trabuco sustentou o argumento, lembrando um pouco da história. “A previdência tem uma trajetória formidável. Gosto de olhar para alguns equívocos do passado, que atrasaram o crescimento do setor”, comentou. Um dos eventos citados foi a correção monetária para a previdência solicitada em 1993 e que só foi aprovada em 1999. “Alguns governos não entenderam bem a função social que ela exerce. Operamos vida e previdência. Temos de ter muita previsibilidade”, comentou.

O executivo, que dedicou 57 anos da sua vida ao setor de seguros, resalta que a inflação é inimiga e dilapidadora da poupança de longo prazo. “Tivemos muitos planos econômicos. Não se pode olhar simplesmente para a taxa de juros. Os ciclos econômicos passam e precisam ser observados pelo setor de vida e previdência, de longo prazo. Um país com previdência e vida robusta tem IDH elevado com mais igualdade social. E se o pacto geracional já se passou, como citou Molina, vivemos o conflito das gerações. Quanto mais os governos gastam com os envelhecidos, mais faltará para as outras gerações”.

Diante do exposto, Nascimento, que presidiu a Anapp, precedida pela atual Fenaprevi e um dos responsáveis pela criação dos planos PGBL e VGBL, citou os principais desafios do setor de previdência e vida para a nova geração de executivos. O primeiro deles, como disse Molina, se refere ao pacto intergeracional, atendendo as necessidades da sociedade que envelhece rapidamente. O segundo é

uma atualização da Lei Complementar 109, que regulamenta as previdências aberta e fechada. Em terceiro, a modernização, por parte da Superintendência de Seguros Privados (Susep), no que se refere a novas tecnologias. “O consumidor compra carro pela internet, mas tem dificuldade em comprar previdência e seguros. Por isso, precisamos de uma revisão no arcabouço legal, sem perder a segurança jurídica”, enfatizou.

Outro avanço primordial é estabilidade nas regras tributárias. “Passaremos por reformas tributárias. Se não tivermos estímulos, o setor enfrentará obstáculos. No segmento de fundos de pensão observamos avanços, mas nosso segmento aberto é preciso desagregar os ativos da empresa do ativo dos participantes e segurados”, recomendou. Completou sua lista a urgência citando a autorregulação do setor, sugerindo união de órgãos reguladores como Susep e Previc, e maior atuação entre Fenaprevi e Abrapp, a associação dos fundos fechados.

Acrescentou a educação financeira, que segundo ele segue em primeiro plano entre as prioridades de todos. “Não só do consumidor, mas também da força de vendas”, alertou. E finalizou com a inovação. “Temos de retomar a discussão de novos produtos, como previdência ligada a saúde, e do Univer sal Life, ainda pouco difundido no Brasil. E, por fim, avançarmos em questões sociais, ambientais e de governança, ou ESG. É preciso investir no crescimento do país e assim deixar de ser o maior detentor da dívida pública com os ativos previdenciários na casa de R\$ 1,2 trilhão”.

CNseg reforça soluções da indústria de seguros para o Brasil em Fórum da Fenaprevi

Um centro de soluções para o país e um “bem superior” para a população. Foi assim que o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, definiu a indústria

de seguros durante o Décimo Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). O evento reuniu executivos, técnicos e especialistas do mercado de seguros para debater os cenários, as mudanças, oportunidades e tendências desse mundo afetado pela pandemia.

Dyogo Oliveira participou do painel “O que esperar para os seguros e a previdência nos próximos anos”. Ele afirmou que está colocando em curso o plano de desenvolvimento do mercado segurador, uma derivação das propostas do setor entregues aos presideciáveis, e que pretende criar um movimento que envolva todos os agentes do mercado em prol da sua evolução.

“Acho que estamos conseguindo passar a mensagem que o mercado de seguros tem soluções. Nós temos soluções para infraestrutura, rede de proteção social, resolver o problema do Uber, poupança para longo prazo etc. Realmente a gente trabalha numa indústria que agrega valor para as pessoas”, disse Dyogo.

O Fórum ainda tratou da evolução do mercado de vida e previdência, que pagou cerca de R\$ 7 bilhões a mais de 180 mil famílias que tinham seguro de vida e planos de previdência e foram indenizadas por perdas consequentes da Covid-19. O anfitrião do evento, Edson Franco, presidente da FenaPrevi, disse que as empresas honraram o propósito do setor, que é proteger vidas. A pandemia é uma cláusula de exclusão dos contratos, mas foi considerada pelas seguradoras.

O encontro acontece a cada dois anos, mas havia sido suspenso em 2020 justamente por causa da disseminação da COVID-19 no Brasil.

Fonte: Fenaprevi



2º Congresso dos Corretores de Seguros do Centro-Oeste e MG recebe principais autoridades do setor

O 2º Congregor – Congresso de Corretores do Centro-Oeste e Minas, reuniu, nos dias 11 e 12 de agosto deste 2022, corretores e executivos das principais seguradoras do País no Complexo do Rio Quente Resorts, em Goiás. A abertura contou com a participação das principais autoridades do setor de seguros no Brasil. Os dirigentes foram recepcionados pelos presidentes dos Sincor's organizadores, Vinicius Porto, presidente do SINCOR-GO, Cristóvão Martins, do SINCOR-MT, Fernando Faracco, do SINCOR-MS, Gustavo Bentes, do SINCOR-MG, e Jackson Prata, do SINCOR-DF. Vinicius Porto, presidente do SINCOR-GO, ao falar aos congressistas, destacou que “a realização do 2º CONGREGOR demonstra a importância da atividade da corretagem de seguros e o comprometimento de todos com um futuro melhor, mais prospero e mais justo para todos.” **Leia a cobertura completa a seguir.** Fonte: Ampli.



Vinicius Porto (Sincor-GO), o anfitrião

Segundo Vinicius, o objetivo do evento é “aprimorar o debate, possibilitar novos olhares e conceitos e novas formas de trabalhar o seguro”, afirmou. “Queremos ampliar a nossa visão para dinâmicas que estão ocorrendo à nossa volta e enfrentar sem vitimismo nossas dificuldades, com a troca de experiências profissionais, novas tecnologias, novas formas e estratégias de negócios”, frisou.

César Moura, representante do governador Ronaldo Caiado, convidou o secretário de Esportes do estado e corretor de seguros Henderson Rodrigues para dar as boas-vindas aos congressistas. “Estamos em um estado cuja gestão é baseada em um tripé, que é a segurança, a saúde e a educação. Estamos experimentando grandes resultados e isso nos deixa muito animados”, afirmou Henderson.

O presidente em Exercício da ENS, Antonio Carlos Costa, destacou que o segmento vive o momento mais interessante nas últimas décadas, especialmente com a digitalização do setor. “Por isso, o mercado necessita de evolução, de educação. Os corretores de seguros necessitam de educação permanente e continuada. Assim, haverá uma evolução extraordinária”, disse. Segundo Antonio Carlos, a ENS lançará no 2º CONGREGOR o curso de Assistente Técnico de Seguros, que vai ajudar muito a atuação das corretoras.

Joaquim Mendanha, presidente do Ibracor, disse que acredita estar o mercado em um momento singular do ponto de vista da autorregulação. “Para tanto, se faz muito importante a representatividade das nossas lideranças, visando a defesa da categoria”, acentuou.

O presidente do Conselho Diretor da CNseg, Roberto Santos, adiantou que a entidade está experimentando um novo modelo de governança e que lançará, em breve, uma campanha de marketing em defesa do setor junto à sociedade. “Precisamos dar visibilidade ao que fazemos e à importância dessa indústria, que precisa ser levada ao patamar de reconhecimento que merece. Devemos ter orgulho do que fazemos, pois entregamos proteção e tranquilidade para a sociedade”, concluiu.



Os organizadores Cristóvão Martins (MT), Fernando Faracco (MS), Gustavo Bentes (MG), Vinicius Porto (GO), e Jackson Prata (DF).

Armando Vergilio, secretário de Estado de Desenvolvimento da Região Metropolitana do DF e presidente licenciado da Fenacor, ao falar aos presentes à plenária, destacou ter certeza que todos sairão do evento com um grande aprendizado. “Temos muito trabalho pela frente nesses dois dias, mas também teremos momentos de grande descontração. Que Deus nos conduza em nossa missão nesses dias”, disse.

O presidente em Exercício da Fenacor, Manuel Dantas, também destacou a importância de o evento estar sendo realizado em Goiás, “celeiro da política e do protagonismo dos corretores de seguros”.

A prefeita de Rio Quente, Ana Paula Lima de Oliveira, deu as boas-vindas aos congressistas e convidou a todos a fazer bom proveito de sua estadia na região que recebe 2 milhões de turistas por ano. O prefeito de Morrinhos, Joaquim Guilherme, fez um rápido panorama do cenário econômico da região, marcada pela força do agronegócio.

Conexão Futuro Seguro 2022

No 2º CONGREGOR, Fenacor lançou a 3ª edição do Conexão Futuro Seguro

O presidente licenciado da Fenacor, Armando Vergilio, fez a apresentação da 3ª edição do Conexão Futuro Seguro, projeto que teve início em 2020, durante a pandemia, e retorna nesse ano, com oito etapas nacionais que serão realizadas de outubro a dezembro. A última delas, em 1º/12, será híbrida, com congresso presencial no Rio de Janeiro. O foco central do evento é a utilização do digital pelo corretor de seguros.

Dentre os temas previstos, estão tecnologia, produtos financeiros e investimentos, certificação digital, produtos saúde e vida, planejamento financeiro e previdência, sustentabilidade, seguro de auto, novo DPVAT, indicadores de mercado, futuro do corretor, autorregulação e marco legal securitização.

“Coloquem esse ciclo de eventos no calendário. Esta será uma oportunidade concreta para realização de grandes negócios. Para continuar sendo protagonista do setor de seguros, precisamos

estar alinhados e atualizados”, frisou Armando.

A primeira edição do Conexão Futuro Seguro ocorreu em 2020 e impactou cerca de 5 mil corretores de seguros. No ano seguinte, 8 mil corretores acompanharam a segunda edição.

Seguradores respondem a perguntas dos presidentes dos Sincor's

Executivos de algumas das principais seguradoras do país responderam a várias perguntas formuladas pelos presidentes dos Sincor's de Goiás, Vinicius Porto; Minas, Gustavo Bentes; Mato Grosso, Cristóvão Martins; Mato Grosso do Sul, Fernando Faracco; e Distrito Federal Jackson Prata.

Gustavo Bentes perguntou ao Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine, Marcelo Gondman, sobre como a seguradora vê o crescimento do mercado de seguros no Brasil, considerando a diferença de perfil econômico da população brasileira comparado a outras nações. “O mercado de seguros brasileiro é pujante. Não devemos nada para nenhum país. Em dois anos de pandemia, o mercado se saiu muito bem e o crédito é de toda a indústria, mas principalmente dos corretores de seguros”, frisou.

Jackson Prata, presidente do Sincor-DF, questionou Alfredo Lalia Neto, presidente da Somo Seguros, sobre as ações da seguradora visando a normalização das assistências, com retorno do fluxo normal de execução por prestadores referenciados, evitando, assim, os reembolsos. De acordo com Alfredo Neto, a Somo reviu contratos e aumentou o custo pago aos prestadores. “Estamos deixando para trás a crise das assistências e temos tido o reconhecimento dessa qualidade do serviço prestado pela companhia”, destacou.

Fernando Faracco fez a pergunta para Roberto Santos, Diretor Presidente da Porto, sobre a expectativa da companhia com o mercado nos próximos anos e a visão da seguradora sobre o papel do Corretor de Seguros no cenário futuro. Roberto Santos acredita que há um espaço imenso para crescimento do setor. “Há espaço para produtos ino-

vadores e para eficiência operacional. Há um desafio a ser enfrentado que é o poder aquisitivo do consumidor, e para isso, é preciso ter eficiência”, diz. “E nesse cenário, o corretor de seguros permanece como protagonista na distribuição de produtos.”

Cristóvão Martins, do Sincor-MT, perguntou ao Diretor Executivo de Varejo da MAG, Marcio Batisutti, sobre as novas tecnologias e o atendimento humano no mercado de seguros. Segundo afirma, a MAG tem colocado na palma da mão do corretor de seguros toda a tecnologia para distribuição dos seguros trabalhados pela companhia. “Tecnologia e inovação faz parte do nosso dia a dia, é a base e tem que ser usada pelo corretor de seguros a seu favor.”

Gustavo Bentes, presidente do Sincor-MG, perguntou a Luciano Lima, Diretor Comercial da SulAmérica, como um novo ou pequeno Corretor de Seguros pode fazer para lidar com o desafio da concorrência de grandes grupos da corretagem, capazes de oferecer diferenciais competitivos, como a aceitação de riscos. “O profissional que não entender o novo momento do mercado, esse sim, acaba. Durante a pandemia, o segurado foi a única categoria que não sofreu prejuízos, porque conta com uma consultoria de excelência. O corretor de seguros, que via a tecnologia como adversário, hoje compreende que ela veio para auxiliá-lo e levá-lo ao sucesso.”

O Diretor Presidente da Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, respondeu a Vinicius Porto, do Sincor-GO, sobre o papel das instituições de representação do mercado. “As instituições são altamente relevantes e não podemos dispensá-las. São elas responsáveis pela conversão de sinergia e de finalidades próprias que o mercado requer.” Ivan Gontijo reforçou a resiliência do mercado de seguros, que, de acordo com ele, tem enfrentado muito bem um novo cenário, potencializado pela pandemia.

Ao final do painel, Maria Filomena Branquinho, ex-presidente do Sincor-MG e anfitriã do 1º CONGREGOR e vice-presidente Administrativo da Fenacor, e Henderson De Paula Rodrigues, 2º Delegado do Sincor-GO junto à Fenacor, foram homenagea-



Assista ao filme
da campanha

Aquele que está ao
seu lado em todos
os momentos.

AMIGO 



É sempre bom ter alguém
por perto com quem se
possa contar.

O Seguro é o amigo certo
nas horas incertas.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708 | Ouvidoria: 0800 701 7000
CNPJ: 33.055.146/0001-93



dos pelos presidentes dos Sincor's organizadores como grandes idealizadores do Congresso Regional Centro-Oeste e Minas Gerais dos Corretores de Seguros. A primeira edição foi em Minas Gerais.

O corretor de seguros é o protagonista do mercado?

Armando Vergílio, presidente licenciado da Fenacor; Joaquim Mendanha, presidente do Ibracor; Antonio Carlos, presidente em exercício da ENS; Roberto Santos, Diretor Presidente da Porto e Presidente do Conselho Diretor da CNseg; e Manuel Dantas, presidente em exercício da Fenacor.

Armando Vergílio, na condição de mediador do debate, fez uma provocação aos participantes do painel relacionada ao tema central do 2º CONGREGCOR. Armando quis saber se os dirigentes consideravam o corretor de seguros protagonistas do mercado. Joaquim Mendanha, presidente do Ibracor, respondeu à questão citando a importância e o tamanho da profissão de corretagem de seguros. "Temos o desafio da autorregulação, que será exercida de forma orientativa e preventiva", disse. "Não tenho dúvida de que o corretor é e continuará sendo protagonista do segmento", acentuou.

Para Antonio Carlos, presidente em exercício da ENS, o corretor de seguros tem se tornado cada vez mais protagonista do mercado pelo perfil de atuar com uma venda consultiva de seguros. "As mudanças ocorrem em uma velocidade muito grande e o cliente não tem como acompanhar. Somente o corretor de seguros consegue fazer esse trabalho com excelência."

"O corretor de seguros é o protagonista da distribuição de seguros no Brasil e vai continuar sendo. Temos uma complexidade enorme de produtos e grande flexibilidade do mercado e é o corretor de seguros quem filtra as informações mais importantes", destacou Roberto Santos, Diretor Presidente da Porto e Presidente do Conselho Diretor da CNseg. "Não é verdade que o corretor encarece o seguro", concluiu.

"Entendemos da autoridade máxima do setor de seguros, que é o segurado. Nossa missão é a solidariedade humana. Estamos próximos do segurado para entender suas demandas e necessidades. Chegamos até aqui com muitos desafios, fomos protagonistas até aqui e vamos continuar sendo", afirmou o presidente da Fenacor, Manuel Matos.

Para Armando Vergílio, "os corretores de seguros e seguradores estão do mesmo lado, não são antagonistas, mas parceiros". Ele destacou a importância de haver mais investimento das companhias no sentido de melhorar a distribuição por parte do corretor de seguros. "Algumas segurado-

ras fazem investimentos altos na venda direta, mostrando que falta a visão estratégica, tão clara e tão simples, de que o corretor de seguros é o mais eficiente e mais barato canal de distribuição", alertou.

Oportunidades, desafios, ferramentas digitais dominam debates nas Salas de Negócios

Dez salas funcionaram simultaneamente, oferecendo, em seis períodos diferentes, oferecendo 60 oportunidades de atualização sobre novos produtos e modalidades de negócios e muito networking.

A Bradesco Seguros apresentou em sua sala assuntos diversificados sobre o leque de produtos comercializados pela companhia. Os executivos da seguradora abordaram os seguros de saúde, odontológico, vida, auto, equipamentos, do agronegócio e residencial, destacando desafios, novas oportunidades, segmentação, tendências, fidelização e o cenário econômico relacionado a cada um dos temas. Pela companhia, comandaram os debates Fábio Miranda Daher, Vítor Magalhães, Julio Moraes, Raquel Cerqueira da Costa, Ricardo Augusto Ferraz de Campos e Júlio César Longo Büll.

Já a Escola de Negócios e Seguros lançou no 2º CONGREGCOR a Capacitação dos Assistentes Técnicos das Corretoras de Seguros, curso voltado ao aprimoramento do corpo técnico das empresas de corretagem. Os detalhes da nova capacitação foram apresentados pelo professor da ENS André Perez. Planejamento Estratégico para Corretores de Seguros, a venda de produtos via LinkedIn e outras novidades também foram abordadas pela ENS em seus painéis ao longo da manhã, com presença, também, dos professores Valéria Chaves e Tarcísio Godoy.

A SulAmérica Seguros trouxe ao 2º CONGREGCOR o grupo de executivos formado por Giuliano Baeta, Head Comercial; Luciano Lima, Diretor Comercial; Marcelo Mascarett, Diretor Comercial; e Sergio Souza, Head Comercial para falar sobre a venda de seguro saúde utilizando das mais inovadoras ferramentas digitais.

A Porto reuniu centenas de corretores de seguros em sua Sala de Negócios. Entre os temas apresentados pela empresa, "Sua empresa no futuro: atuando no presencial, no físico e no digital; Transformando relacionamentos em negócios rentáveis do Consórcio: casos de sucesso; Tendências do mercado; Porto Seguro Bank à serviço dos corretores na fidelização, diversificação e monetização; e Fidelizando e monetizando seus relacionamentos através do cartão de crédito – boas práticas. Sergio Mendonça, Diretor Comercial Centro-Oeste, Sul e MG, Wesley Fabricio, Heads Porto MG e DF, Rivaldo Leite, VP Comercial Porto, Marcos Loução, CEO

Porto Seguro Bank, Wagner Bisi, Gerente Sucursal Goiás; e André Sagatt, Erivelton, e Donizete Head Porto de MT, Regional BH e Interior de Goiás comandaram as apresentações.

Ferramentas digitais para alavancar negócios, Oportunidades de negócios para o corretor ampliar a carteira para todos os públicos, benefícios e incentivos para o corretor fomentar suas vendas e desafios, a importância de ser efetivo na comunicação e presente nas redes sociais; Pilar Bem-Estar: expansão dos seus negócios com soluções financeiras para a saúde e oportunidades para o profissional de seguros do futuro foram as abordagens da MAG Seguros nesta manhã, Andreia Soares de Oliveira Silva, Gerente Corporate de Mercado; Waldemir Couto Fiori Junior, Superintendente Regional de Mercado; Ethienne Araújo Gayer, superintendente comercial; Ronaldo Gama, diretor de Rede; Andréia Silva Araújo, superintendente Regional de Mercado; e Marcio Batistuti, Diretor Executivo de Varejo.

Marco Neves, Diretor Comercial Regional MG-CO da Allianz seguros trabalhou na manhã de hoje o projeto "Aliadoz 2022 – Descubra como turbinar suas vendas", apresentando as variáveis possíveis de atuação dos corretores que fazem a distribuição de seguros da companhia.

Soluções Inteligentes para o seguro de vida foi o tema abordado durante o encontro de Alessandra Bavia, Superintendente Comercial da Centauro-ON Seguros para Viver, com os corretores de seguros presentes no 2º CONGREGCOR. E a Junto Seguros trouxe para o debate a temática "Mercado de Seguro Garantia: mapa de oportunidades e técnicas de venda."

Espaço de exposição a céu aberto no 2º CONGREGCOR

Pela primeira vez em um evento do mercado de seguros, o espaço de exposições das empresas parceiras foi instalado em ambiente aberto. No Rio Quente Resorts, onde ocorre o 2º CONGREGCOR, a feira divide espaço com as belezas naturais do Cerrado, céu aberto, sol de dia e lua cheia à noite.

Consultores abordam formas de empreender com eficiência no mercado de seguros

Os consultores Fernanda Souza e Maurício Tadeu abriram a programação do 2º CONGREGCOR na tarde do segundo dia. Eles ministraram a palestra Empreender com razão e emoção. O tema auxiliou os congressistas a compreender a importância de se identificar os indicadores de negócios, construir um time vencedor e buscar alto índice de satisfação.

"O corretor de seguros, para ser de fato protagonista da sua história, precisa empreender com razão e emoção", frisou Maurício Tadeu. "Vencer na vida e na profissão envolve tanto a razão quanto a emoção. E é isso que nos queremos transmitir a vocês", destacou a consultora Fernanda Souza.

Os consultores apresentaram durante a palestra a ferramenta BPSO, com a qual trabalham, para tornar um time de alta performance. O "B" significa aspectos biológicos; o "P", aspectos psicológicos; o "S" vem de social, que trata dos relacionamentos sociais, fora do ambiente de trabalho; e o "O" traduz os aspectos organizacionais. "Todos eles estão inter-relacionados para se obter mais contentamento e mais produtividade", afirma Fernanda Souza.

De acordo com Maurício Tadeu, o corretor de seguros precisa aprimorar, em um primeiro momento, as competências técnicas. Porém, elas precisam estar associadas com as competências sociais. "O mundo digital está transformando as relações humanas e isso é uma realidade. Precisamos estar preparados para lidar com esse novo contexto."

Fernanda Souza é treinadora, mentora e fundadora da consultoria empresarial FS Intelligence, criadora do método "Saia da garra e venha pra gestão" e autora do livro "O jogo dos campeões". Com mais de 20 anos de experiência em cargos de liderança em grandes corporações, ela se dedica a transformar profissionais e empresários em altos executivos.

O professor e consultor Maurício Tadeu é especialista em gestão e planejamento estratégico e traz em seu currículo experiência de 30 anos na área de vendas. Ele trabalha com o desenvolvimento de competências em gestores e colaboradores.

Os dois palestrantes têm uma sólida relação com os players do mercado de seguros, onde prestam consultoria e contribuem para a solidez dos negócios de corretoras e seguradoras.

Cuiabá será o anfitrião do 3º CONGREGCOR

A capital de Mato Grosso, Cuiabá, receberá o 3º CONGREGCOR, de 2 a 3 de maio de 2024, no Centro de Eventos do Pantanal. O anúncio foi feito no encerramento do evento, no Rio Quente Resorts.

"Nós já estamos trabalhando para receber os colegas corretores e os demais players do mercado em Cuiabá em 2024. Teremos a oportunidade de debater sobre novas oportunidades do setor em um lugar onde a economia avança mais que a média nacional. Será uma satisfação enorme a realização da terceira edição em nossa casa", afirmou Cristóvão Martins, presidente do Sincor-MT.



A feira de seguros foi a céu aberto



O Centro de Convenções permaneceu com sua lotação máxima durante os 2 dias



Fernanda Souza e o Prof. Maurício Tadeu

PRA

ISRAEL

2022



PRA ganhar muitos prêmios!

Estamos na metade da campanha.
Essa é a hora de você turbinar suas vendas
e sair na frente no seu grupo/região!
Tem grandes recompensas esperando por você:
Boa sorte!



Viagem Internacional
PRA Israel



Carros



Viagem Nacional

Acesse o
regulamento



PRA Super
Campeões

SulAmérica

Começa em outubro o maior evento de capacitação do setor de seguros

Começa no dia 13 de outubro e prosseguirá até dezembro a terceira edição do “Conexão Futuro Seguro”, o mais relevante ciclo de eventos do mercado brasileiro em termos de inovação e de capacitação voltado especificamente para as necessidades do Corretor de Seguros.

As etapas virtuais, tratando de temas específicos, começam em outubro.

Todos os temas tratados em cada etapa estarão intrinsecamente interligados e serão “preparatórios” para a grande novidade que será anunciada no evento de encerramento, no dia 1º de dezembro, quando a Fenacor apresentará a Infraestrutura Brasileira de Distribuição de Seguros.

A intenção é oferecer ao Corretor de Seguros as melhores ferramentas, dicas e orientações sobre qualificação, aperfeiçoamento profissional, conhecimento, conteúdo e oportunidades de negócios, para que possam estar atualizados, preparados e contextualizados dentro desse novo cenário, com uma programação de alta qualidade e participação de especialistas conceituados e de executivos das principais seguradoras do País.

Dentre os temas previstos, estão tecnologia, produtos financeiros e investimentos, certificação digital, produtos saúde e vida, planejamento financeiro e previdência, sustentabilidade, seguro de auto, novo DPVAT, indicadores de mercado, futuro do corretor, autorregulação e marco legal da securitização.

O tema central do “Conexão futuro Seguro 2022” é o “DigiCORRETOR – A melhor solução tecnológica com a maior rede de atendimento presencial”.

As inscrições serão abertas em breve.

Corretoras geram mais de 50% dos novos postos de trabalho no setor de seguros

O número de empregos formais diretos no mercado de seguros está crescendo em 2022. De acordo com dados do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), do Ministério do Trabalho e Previdência, no período de janeiro a julho deste ano houve aumento de 4.215 pessoas no número de profissionais com carteira assinada. Segundo os dados do Caged, 70% dos novos postos de trabalho foram preenchidos por mulheres.

Os segmentos do mercado apresentaram comportamentos diferentes. O destaque, mais uma vez, ficou com o segmento dos corretores de seguros, que apresentou saldo de contratação de 2.373 profissionais – mais da metade do total do mercado. Clique aqui para acessar o infográfico.

O segmento de saúde suplementar – onde estão as empresas de planos de saúde e de seguro-saúde – foi responsável pelo aumento de 980 postos de trabalho no período. Por último, no segmento de seguros, previdência complementar e resseguro, no período o aumento foi de 862 novos empregos diretos.

Esse crescimento, no entanto, representa apenas 50% do necessário para que o nível de emprego retorne aos patamares de 2019. Conforme artigo da Conhecer Seguros, as seguradoras, empresas de previdência complementar e resseguradoras reduziram o contingente de profissionais contratados diretamente, com vínculo de emprego, em

1.532 pessoas, no período 2021-2022.

Fonte: Ministério do Trabalho e Previdência, Painel de Informações do Caged

CCS-SP elege por aclamação nova diretoria para o biênio 2022/2024

Na Assembleia de Eleição, o mentor eleito Álvaro Fonseca adiantou que uma das metas de sua gestão será ampliar as participações feminina e de jovens corretores no quadro associativo.

Em clima informal e descontraído, a Assembleia de Eleição de diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) para a gestão 2022/2024 reuniu associados em coquetel realizado na noite de 13 de setembro, no Circulo Italiano. Na ocasião, Álvaro Fonseca foi aclamado mentor, juntamente com os demais membros de sua chapa, que foi a única registrada no prazo regimental.

Durante a assembleia, presidida por Luiz Ioles, presidente da Credicor, e secretariada por Mara Borges Suto, associada do CCS-SP, o atual mentor Evaldir Barboza de Paula comentou a sua participação nas diretorias da entidade nos últimos dez anos. “O Clube é minha paixão e me dediquei de corpo e alma ao trabalho. É gratificante reconhecer no Álvaro a continuidade, pois sinto como se estivesse entregando um filho para ele”, disse.

O novo mentor ressaltou a qualificação de sua diretoria e a importância do CCS-SP. “O Clube ocupa posição de destaque no mercado, tanto que as principais lideranças saíram de seus quadros, caso do superintendente da Susep, Alexandre Camillo, e do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, ambos ex-mentores, além do presidente em exercício da Fenacor, Manuel Matos, associado. São membros do Clube dirigindo o mercado e isso nos enche de orgulho”, disse.

Álvaro Fonseca adiantou algumas de suas metas, destacando como uma das prioridades a maior participação feminina do quadro associativo e de jovens corretores. “O desafio é trazer gente nova. As mulheres correspondem a 48% da força de trabalho no seguro e o Clube precisa da inteligência e capacidade delas”, disse. Em seguida, ele agradeceu o trabalho do mentor Evaldir Barboza e a oportunidade de ter atuado com ele na diretoria.

Nova sede

Evaldir Barboza submeteu à assembleia a aprovação da nova sede do CCS-SP, instalada nas dependências da Vila Velha Corretora de Seguros, na Praça da República. Ele exibiu no telão fotos do local e informou que a sede é composta por uma sala de reunião, sala de estar e copa, distribuídos em cerca de 60m². “Agora, o Clube tem novo endereço”, celebrou.

Sincor-RS se despede de Albino Pansera (1932-2022)

O Sincor-RS comunica, com muito pesar, o falecimento do seu associado ALBINO PANSERA, um Corretor de Seguros que muito honrou e colaborou para a construção e manutenção do Sindicato do Rio Grande do Sul.

Albino foi um grande apoiador de diversos projetos sociais, tendo inclusive criado uma Casa de Apoio à crianças carentes na comunidade Guajuviras. Ele manifestou seu desejo de que, em seu funeral, em lugar de flores, as homenagens fossem

transformadas em doações à Casa de Apoio Associação Lar Professora Nancy que fundou e para a qual se dedicou.

Fundador da Pansera Corretora de Seguros, de Canoas, transmitiu para os filhos Ricardo, Roberto e Rogério a paixão pela Corretagem de Seguros e pelo atendimento atencioso aos clientes.

Idealizador das delegacias regionais

Albino Pansera era voluntário no Sindicato e sugeriu ao então presidente Sérgio Petzhold a criação de Delegacias Regionais, para que os Profissionais Corretores atuantes fora da capital tivessem uma interface com a entidade.

A diretoria aceitou a ideia e começou a expandir a ação do Sincor-RS para todo o estado. A primeira Delegacia foi a de Canoas, onde residia Albino, tendo-o como titular, onde foi voluntário por doze anos.

Albino, juntamente com outros diretores do Sincor-RS, saíram de Porto Alegre às sextas-feiras após o almoço e iam para diversas cidades do interior, em reuniões que terminavam muitas vezes quase meia-noite, e voltavam após para a capital. Tudo pela missão de divulgar o Sindicato dos Corretores em todo o estado e criar novas Delegacias.

Por seu esforço na capilarização do Sincor-RS no Interior, passou a ser chamado de “Pai das Delegacias”

Hoje, graças ao pioneirismo de Albino Pansera, o Sincor-RS possui 11 delegacias regionais.

Em 1998, Albino Pansera também foi um dos fundadores da Cooperativa de Crédito Mútuo dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul, a Credicor-RS, que em 2021 uniu-se à Credseguro e atua fortemente hoje nos estados do Rio Grande do Sul e Goiás.

Por todo o seu grande legado e voluntariado, as entidades agradecem a ele e aos seus familiares que, igualmente, muito contribuem para o desenvolvimento da irmandade entre os Profissionais Corretores de Seguros no estado do Rio Grande do Sul.

Sindsegne firma convênio com SESC-PE concedendo benefícios a securitários

O Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegne) acaba de firmar uma parceria com o Serviço Social do Comércio – SESC, entidade mantida pelos empresários do comércio de bens, serviços e turismo que tem como missão proporcionar a melhoria da qualidade de vida dos seus trabalhadores e familiares. Com o convênio, todos os profissionais ligados às seguradoras associadas ao Sindsegne poderão usufruir de benefícios oferecidos pela entidade.

“O SESC presta um serviço de referência em diversas áreas, como saúde, hotelaria, gastronomia, esportes, educação, entre outros, e agora todos os funcionários das nossas associadas poderão se beneficiar desses serviços nas unidades do SESC em Pernambuco, sem pagamento de mensalidades, e com descontos nas atividades”, adianta Emerita Lyra, diretora executiva do Sindsegne.

Emerita Lyra afirma ainda que a ideia do sindicato é levar o convênio também para outros estados de sua região sindical, que compreende, além de Pernambuco, Alagoas, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí, Maranhão, Pará, Amazonas, Acre, Roraima, Amapá e Rondônia. “Nesses demais

estados, os nossos associados já podem ter acesso aos serviços prestados pelo SESC. Estamos agora buscando a parceria para conceder descontos também nessas localidades. Esperamos ter novidades em breve”, completa a diretora executiva.

Os agentes do setor que quiserem mais informações sobre os benefícios ofertados por meio da parceria com o SESC-PE podem tirar dúvidas pelo e-mail sindsegne@sindsegne.com.br.

CSP-MG e FenaSaúde: faltam cinco dias para o Seminário Saúde Suplementar

Evento gratuito acontece no dia 20 de setembro, no auditório do SindSeg MG/GO/MT/DF, em Belo Horizonte

“Considero uma oportunidade ímpar debater ‘O impacto da pandemia e as recentes mudanças nos seguros e planos de saúde’, no Seminário Saúde Suplementar, que o Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG) está realizando”, afirma o superintendente de Estudos e Projetos Especiais da FenaSaúde, Sandro Leal, palestrante do evento.

O seminário é gratuito e acontece no dia 20 de setembro, na sede do SindSeg MG/GO/MT/DF, que fica na Av. Afonso Pena, 726, 2º andar, Centro, em Belo Horizonte. Os participantes serão recepcionados às 8h30 com um café da manhã. Haverá transmissão pelo canal do YouTube do CSP-MG.

Entre os pontos de sua apresentação, o executivo destaca que “vai chamar a atenção para as recentes medidas adotadas em torno do Rol da ANS, a atuação das operadoras durante a pandemia e as propostas da FenaSaúde para promover mais acesso à saúde privada”.

Após a exposição do superintendente da FenaSaúde, ocorre um debate com a participação do presidente do Clube, João Paulo Mello, da diretora Social, Elaine Patente Godinho, além dos presidentes do SindSeg, Marco Antônio Neves, e do Sincor-MG, Gustavo Bentes. A mediação é feita pelo consultor e diretor Tesoureiro do Clube, Maurício Tadeu Barros Moraes.

“Vaquinha virtual” apoia reeleição do deputado Lucas, o representante dos seguros

O mercado une forças para apoiar a reeleição do deputado Lucas Vergilio, autor de mais de 10 projetos de grande relevância para o setor, além de atuar em diversas ações que minimizaram os efeitos negativos de normas aprovadas pela da Susep, na época comandada por Solange Vieira. Entre outras medidas, foi criada uma “vaquinha virtual” para apoiar a candidatura, sendo que a adesão pode ser feita no link: <https://eleicao-2022-lucas-de-cast.finance.de/>.

Elite Parlamentar

A atuação firme, forte e intransigente de Lucas Vergilio na defesa do mercado e dos Corretores de Seguros levou o parlamentar a se destacar na Câmara, sendo, inclusive, apontado como novo integrante da “Elite Parlamentar do Brasil”, através de estudo que identifica as principais lideranças do Congresso Nacional.

Em outubro deste ano, ele tentará a reeleição para o terceiro mandato como o legítimo representante do Corretor de Seguros e de todo o mercado no Congresso.

Simple Nacional: limites para corretoras poderão ser maiores em 2023

Uma boa notícia para os Corretores de Seguros. Está muito perto de ser aprovado na Câmara o Projeto de Lei Complementar (PLP) 108/21, que aumenta o teto de enquadramento no Simple Nacional e do Microempreendedor Individual (MEI). Os novos valores levam em conta a inflação oficial (IPCA) acumulada desde dezembro de 2006 até março/22.

A proposta já foi aprovada no Senado e na Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania da Câmara dos Deputados. Restará agora apenas passar pelo plenário da Câmara.

De acordo com o texto aprovado, o limite de faturamento anual para empresas de pequeno porte, como é o caso de boa parte das Corretoras de Seguros que aderiram ao Simple, sobe de R\$ 4,8 milhões para R\$ 8.694.804,31. No caso do MEI, os valores aumentam de R\$ 81 mil para R\$ 144.913,41. Para microempresa, o limite avança de R\$ 360 mil para R\$ 869.480,43.

Se aprovados, os novos valores deverão vigorar a partir de 2023 e serão atualizados anualmente pela inflação.

Entenda como ficará o Seguro DPVAT em 2023

O Seguro DPVAT vai continuar a não ser obrigatório em 2023, assim como aconteceu em 2021 e 2022. Segundo informações do site Garagem 360, o produto que é utilizado para indenizar vítimas de acidentes de trânsito, entre 2020 e o ano passado, a Caixa Econômica Federal foi definida como a nova responsável pelo Seguro DPVAT, que até então era administrado pela seguradora Líder.

Porém, quando a Caixa Econômica assumiu a responsabilidade de gerir as indenizações, foi descoberto um caixa bilionário, que desde então é usado para pagar as vítimas de acidentes. Dessa forma, em 2021 e 2022 o pagamento do DPVAT os motoristas brasileiros não tiveram a obrigatoriedade de pagar o valor anual do tributo e no ano que vem permanecerá não sendo obrigatório.

Sem nova arrecadação, a tendência é que esses recursos sejam consumidos com o pagamento das indenizações por acidentes de trânsito ao longo do tempo. Com essa nova decisão, o SUS, o Sistema Único de Saúde será impactado, há desvantagens, uma vez que 45% do valor que era arrecadado era destinado ao serviço.

Fonte: CQCS | Luana Neiva

Susep lança novo site no portal gov.br

O site da Susep (Superintendência de Seguros Privados) agora integra o portal gov.br, e as informações sobre a autarquia e os dados do mercado de seguros passam a ser encontradas em gov.br/susep.

O gov.br é um projeto de unificação dos canais digitais do governo federal, reunindo, em um só lugar, serviços para o cidadão e informações sobre a atuação de todas as áreas do governo.

Integrados, os sites do Governo tornam o portal gov.br a entrada única para as páginas institucionais da administração federal, oferecendo ao cidadão um canal direto e rápido de relacionamento com os órgãos federais.

Com a migração, o site da Susep ganha modernidade e facilidade de navegação, seguindo a mesma identidade visual das demais páginas de órgãos do governo, trazendo representatividade e identificação à Susep como órgão público federal.

Para entender aumento de preços na carteira auto

O Grupo de trabalho criado para tratar dos problemas na assistência 24 horas, integrado por representantes da Fenacor e da FenSeg, ampliou sua atuação para buscar soluções referentes a outras questões relevantes, como o aumento do preço médio do seguro de automóveis em diversas regiões do País e a terceirização, pelas seguradoras, dos serviços de vistoria prévia e regulação de sinistros.

Sobre o aumento dos preços do seguro, após solicitação dos representantes da Fenacor no grupo de trabalho, a FenSeg apresentou as razões que justificam tais reajustes.

A federação lembrou que a variação de preços atinge os mais diversos setores na economia brasileira, incluindo o mercado de seguros. “A precificação do Seguro Auto é pautada em bases técnicas atuariais, tendo como princípio o mutualismo.

Além disso, ela sofre forte interferência das oscilações de valores dos bens segurados, dos custos de reparação e dos valores de mão de obra especializada, ou seja, de toda uma cadeia na qual o automóvel está inserido”, informou a FenSeg.

Livre Concorrência

A Federação acrescentou que, no Seguro Auto, como nos demais segmentos, a prática da livre concorrência oferece ao cliente a liberdade de decidir o melhor preço de acordo com a sua necessidade.

Mas, a despeito da precificação ser livre, as seguradoras devem observar as normas da Susep, além de respeitar o Código de Defesa do Consumidor e, principalmente, das legislações e regulamentações específicas do setor.

Nesse contexto, a FenSeg citou a Circular 639/21 da Susep, em vigor desde 09 de agosto do ano passado, que dispõe sobre as regras e os critérios para operação de seguros do grupo automóvel. Essa publicação flexibilizou a norma ao permitir a comercialização de novos produtos, além da manutenção e evolução dos existentes.

De acordo com a FenSeg, outros fatores que também têm impactado na variação do preço do seguro auto são os seguintes:

Redução de preços na pandemia

Nesse período, a redução de risco levou à queda no preço do seguro. Já com a volta à dinâmica anterior, a tendência foi um retorno ao patamar de valores cobrados antes.

Abastecimento de peças

Com a crise internacional, associada primeiramente à pandemia de Covid-19 e, desde março de 2022, à Guerra na Ucrânia, tem faltado insumos para os fabricantes produzirem as peças de reposição. Essa situação causou aumento no preço das peças, por causa da falta de muitas delas, variação que é repassada para o preço do seguro.

Aumento do roubo e do furto

Veículos estão sendo roubados e furtados, com frequência crescente, com o objetivo do desmanche para revenda de peças, por canais irregulares.

Índice de recuperação de veículos – por se tornarem alvos dos desmanches para venda de peças, a recuperação de automóveis tem se revelado um desafio cada dia maior.

Outros fatores

Assim como no roubo e furto, outras frequências (colisão, assistência etc.) também retornaram a índices iguais ou superiores a 2019 (pré-pandemia).

Por fim, a FenSeg enfatizou que todos esses fatores podem influenciar, de alguma forma, “no aumento ou mesmo na redução dos preços do seguro auto praticados pelas seguradoras”.

ENS lança certificação para assistente técnico de seguros

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) acaba de lançar um novo produto que visa aprimorar os serviços prestados por funcionários de corretoras de seguros. Trata-se do Exame de Certificação de Assistente Técnico de Seguros.

O objetivo é qualificar profissionais que atuam direta ou indiretamente nos procedimentos operacionais das corretoras de seguros, contribuindo para o aperfeiçoamento do serviço junto ao consumidor final, na consulta e venda de produtos.

As inscrições podem ser realizadas até 31 de dezembro e o investimento é de R\$ 100,00. Colaboradores de corretoras associadas aos Sincors parceiros da ENS têm desconto de 25%.

Como se preparar?

Para os candidatos que desejam aumentar as chances de aprovação no Exame, a ENS criou o Curso Preparatório para a Certificação de Assistente Técnico de Seguros, que inclui material didático composto por apostilas e videoaulas gravadas.

As aulas abrangem sete temas: Teoria Geral do Seguro, Atendimento ao Consumidor, Código de Defesa do Consumidor, Prevenção à Lavagem de Dinheiro, Lei Geral de Proteção de Dados, Operações de Seguros e Procedimentos Operacionais para Corretoras de Seguros.

Com investimento de R\$ 250,00, o preparatório tem duração de três meses e será oferecido na modalidade online. Colaboradores de corretoras associadas aos Sincors parceiros da ENS têm desconto de 100%.

Urgente: Setor de resseguro demanda especialistas

A abertura do mercado de resseguros no Brasil teve início em 2007, com a aprovação da lei complementar 126/07. A legislação trouxe mudanças consideráveis para este setor e o consolidou como um segmento com campo de trabalho atrativo.

Dentre os benefícios gerados por este cenário destacam-se a expansão das atividades e o aumento do número de resseguradoras que operam no País, hoje por volta de 140 empresas.

Quinze anos após a abertura, o setor encontra-se consolidado, mas continua passando por mudanças desafiadoras, muitas delas atreladas às tendências macroeconômicas negativas ocasionadas pela guerra entre Rússia e Ucrânia e pelas catástrofes ambientais, que atingiram US\$ 111 bilhões em 2021, 33% acima do valor de 2020, segundo estudo da Swiss Re.

Demanda por profissionais

Na opinião do especialista em Seguros, Resseguro, Subscrição de Riscos e Gerenciamento de Risco, Luiz Macoto Sakamoto, os desafios desta transição também são influenciados pelo mercado de seguros. “O setor de seguros está sofrendo várias alterações e o setor de resseguro, que dá proteção

às operações das seguradoras, tem o desafio de prover esta proteção”.

Atuação como gestor em resseguro

Macoto explica que a pós-graduação foi desenvolvida com o intuito de preencher esse gargalo por profissionais capacitados, e destaca as áreas que mais carecem de especialistas. “Por certo a subscrição de riscos, tanto por contratos automáticos quanto por contratos facultativos, é uma área que necessita de visão holística do processo de seguros e de resseguros”.

Segundo o docente, o curso abrange todos os tipos de contratos de resseguro. “O foco é na operação, na subscrição e na parte jurídica, assim como nos players e suas funções específicas deste mercado, e nos principais ramos que necessitam da proteção do resseguro”.

O curso é dividido em quatro módulos: Introdução ao Resseguro; Práticas de Resseguro; Aspectos Jurídicos do Contrato de Resseguro; e Especificidades do Resseguro por Segmento ou Carteiras.

O início das aulas está previsto para 13 de setembro, visite o site da ENS e conheça a pós em Gestão de Resseguro.

CVM flexibiliza exigências de publicações legais

Medida representa primeira iniciativa da Autarquia de regulamentação do Marco Legal das Startups

Comissão de Valores Mobiliários (CVM) edita hoje, 1º/9/22, a Resolução CVM 166, que trata, pontualmente, da possibilidade, prevista no art. 294-A, IV, da Lei 6.404/76, de modulação da forma de realização das publicações legais por companhias abertas de menor porte. A medida representa a primeira iniciativa de regulamentação do denominado “Marco Legal das Startups”.

A norma faculta às companhias abertas com receita bruta inferior a R\$500 milhões, inclusive as securitizadoras, realizarem as publicações por meio dos sistemas Empresas.NET ou Fundos.NET, que já são utilizados por tais companhias, sem necessidade de taxas ou custos adicionais, e são capazes de assegurar a data de divulgação das informações, a imutabilidade de seu conteúdo e que as informações de fato provêm das companhias a que dizem respeito.

Por se tratar de faculdade e por envolver rotinas e sistemas já adotados pelas companhias abertas, a alteração normativa possui caráter limitado e, por isso, não foi submetida a consulta pública, em linha com tratamento dado ao tema pela Resolução CVM 67. Considerando ainda o caráter de redução exigências, com vistas à diminuição de ônus regulatório, não houve a necessidade de realização de análise de impacto regulatório, em consonância com a mesma Resolução CVM 67 e com o Decreto 10.411.

“A nova regra apresenta modernização importante, que vai flexibilizar e desonerar as companhias e o ambiente de negócios. Trata-se de uma flexibilização que gera redução de custos.

Adicionalmente, a medida representa a tão aguardada regulamentação específica da CVM no âmbito do denominado Marco Legal das Startups, que conferiu à Autarquia a possibilidade de dispensar formalidades específicas, com o objetivo de facilitar o acesso ao mercado de capitais brasileiro e incentivar o ecossistema de empreendedorismo”, disse João Pedro Nascimento, Presidente da CVM.

A Resolução CVM 166 entra em vigor em 3/10.

Bradesco Saúde é destaque no Prêmio Melhores e Maiores da Exame

As Maiores de cada categoria são avaliadas pela evolução dos indicadores financeiros

A Bradesco Saúde ficou em 1º lugar no ranking 'Maiores Operadoras de Planos de Saúde' da 49ª edição do Prêmio Melhores e Maiores da Exame. Os vencedores foram anunciados na noite da última segunda-feira, 12 de setembro.

A lista das maiores leva em conta os indicadores financeiros das empresas relativos ao ano de 2021, em diversos segmentos. Para a definição dos vencedores, a Exame conta com a parceria do Ib-mec, responsável pela metodologia da premiação. Para a análise mais ampla e criteriosa possível, um comitê de especialistas escolhido pela direção da publicação validou os dados das companhias participantes.

“É uma grande satisfação recebermos o prêmio de maior operadora de planos de saúde no ranking de maiores da Exame. Sobretudo neste momento em que a sociedade está cada vez mais consciente sobre a importância de proteger o maior patrimônio de todos nós: a saúde. O desempenho que a Bradesco Saúde vem apresentando reflete a resposta positiva do mercado à nossa estratégia de levar o seguro a cada vez mais pessoas, e ao compromisso que temos de proporcionar uma experiência cada vez mais completa aos nossos milhões de segurados”, destaca Manoel Peres, diretor-presidente do Grupo Bradesco Saúde.

MAG Seguros lança a campanha Orgulho de Ser Corretor 2022

Foi dada a largada para uma importante ação de reconhecimento e valorização dos corretores parceiros da MAG Seguros: o Orgulho de Ser Corretor MAG 2022. A iniciativa é voltada para reconhecer os profissionais que são referência na seguradora segundo os próprios corretores, que podem se candidatar para serem votados pelos pares.

Para participar, os corretores precisam ter pelo menos seis meses de atuação de parceria com a seguradora, IMAP acima de 75% e ser um corretor cadastrado e ativo na MAG Seguros na data do lançamento da campanha, em 15 de agosto.

“A ação deste ano acontece em três etapas. A primeira é a candidatura, em que o corretor envia um vídeo de apresentação para a organização da campanha. Na sequência, são escolhidos até 3 candidatos por unidade de negócio da MAG. Depois, acontece o momento eleitoral e o debate, em que os corretores se apresentam e trocam ideias a fim de serem escolhidos”, explica Luciana Rosa, gerente de Gestão de Talentos Comerciais.

O resultado final sai em 07 de outubro, e os corretores eleitos levam para casa um certificado e um kit de presentes exclusivo, ainda a ser revelado.

Tokio Marine é eleita a melhor empresa para trabalhar entre as grandes de SP

A Tokio Marine Seguradora conquistou pela terceira vez o 1º lugar no ranking regional (Região Metropolitana de São Paulo) do Great Place to Work®

Brasil. O prêmio reforça a importância das práticas de gestão de pessoas adotadas durante o período de isolamento imposto pela pandemia: apoio médico, palestras on-line, sessões de ergonomia, plataforma de cursos no ambiente digital, upgrade nos planos de saúde e odontológico e a flexibilização para o uso dos benefícios de refeição e alimentação, entre vários outros.

Em 2021, a Companhia conquistou a segunda colocação no ranking nacional divulgado pelo GP-TW, além de ter sido reconhecida como a Melhor Seguradora para Trabalhar no ranking de Instituições Financeiras e a Melhor Empresa para se Trabalhar em São Paulo, pela edição regional. A empresa também figurou em posições de destaque no GPTW Mulher, Étnico-Racial e 50+. A listagem é promovida pelo Instituto Great Place To Work em parceria com a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-SP).

Instituto SulAmérica lança movimento pela promoção da saúde emocional

Reforçando a mensagem de que saúde emocional importa e é um direito de todas as pessoas, campanha planeja impactar 5 mil vidas por meio do acesso gratuito a consultas psicológicas e cursos de prevenção do suicídio.

Em um momento de piora das condições de saúde emocional da população brasileira, o Instituto SulAmérica propõe o movimento #BemAmarelo, uma mobilização social pelo cuidado da saúde emocional como forma de prevenção ao suicídio – não apenas no Setembro Amarelo, quando a causa ganha mais visibilidade nos meios de comunicação, mas em todos os meses do ano. Além do foco em conscientização, a campanha terá iniciativas de impacto social até o fim do ano para ampliar o acesso de pessoas em situação de vulnerabilidade social a informações e serviços de cuidado.

“Ao mesmo tempo em que vemos dados alarmantes em relação à saúde mental dos brasileiros, especialmente no pós-pandemia, ainda há, infelizmente, um grande estigma na sociedade em relação aos transtornos emocionais. Precisamos combater esse preconceito para empoderar e conectar quem mais precisa, com a ajuda necessária. Por meio da campanha #BemAmarelo, queremos divulgar a mensagem de que a saúde mental importa e é um direito de todas as pessoas”, afirma Luiz Pires, diretor executivo do Instituto SulAmérica.

Dentre as ações programadas, está a divulgação de um guia educativo sobre saúde emocional, com versão acessível produzida pela Fundação Dorina Nowill para Cegos, além de um teste online desenvolvido pela OMS para detecção de sofrimento emocional. De acordo com o resultado da avaliação, serão oferecidos diversos serviços de cuidado, como o acesso gratuito a uma plataforma de teleconsultas com médicos e psicólogos durante seis meses, numa parceria com a startup de telemedicina Docway, e a um curso sobre prevenção do suicídio ministrado pelo Instituto Vita Alere. Todos esses conteúdos e serviços poderão ser acessados no site da campanha.

Outra iniciativa será o lançamento, ainda neste mês, do edital Cuidar de Quem Cuida, voltado a Organizações da Sociedade Civil (OSCs), para oferta de um pacote de apoio em saúde emocional para os colaboradores, voluntários e líderes comunitários

dessas entidades. O pacote incluirá uma oportunidade de letramento para multiplicadores e o acesso gratuito às teleconsultas por seis meses. Ao todo, o Instituto planeja beneficiar 5 mil vidas diretamente por meio das consultas e dos letramentos oferecidos na campanha #BemAmarelo.

Na frente de comunicação, será incentivado o diálogo sobre saúde emocional nas redes sociais, usando a hashtag da campanha, e por meio de parcerias com influenciadores digitais periféricos escolhidos com a agência Digital Favela, além de fomento ao trabalho jornalístico de veículos periféricos como Agência Mural, Alma Preta, Periferia em Movimento e Nós Mulheres da Periferia em séries especiais sobre o tema.

Hoje, há mais pessoas no Brasil com diagnóstico de depressão (11,3%) do que com diabetes (9,1%), segundo levantamento recente do Ministério da Saúde (Vigitel 2021). Além disso, de acordo com a OMS, o Brasil é o país mais ansioso do mundo, com mais de 9% da população com transtorno de ansiedade. O cenário é ainda mais preocupante ao olhar para grupos em situação de vulnerabilidade social, para os quais a taxa de ansiedade atinge 36% dos adultos moradores de comunidades, segundo pesquisa do Instituto Locomotiva para Gerando Falcões.

Fundado em abril de 2022, o Instituto SulAmérica é uma organização sem fins lucrativos que tem como objetivo possibilitar o acesso de pessoas em situação de vulnerabilidade social a informações e serviços de cuidado da Saúde Integral. Inicialmente, atuará com foco na promoção da saúde emocional, combatendo o estigma e o preconceito, gerando conhecimento técnico e facilitando o acesso à prevenção, ao diagnóstico e ao tratamento. O Instituto é embaixador oficial da iniciativa #MenteEmFoco, da Rede Brasil do Pacto Global da ONU, que convida empresas e instituições a adotarem compromissos concretos pela saúde da mente. Para mais informações, acesse o site do Instituto.

Sompo Seguros e Grupo yba apresentam novidades a corretores associados

Parceria alcançou 68,4% de evolução nas vendas até julho nas regiões do Interior do Estado de São Paulo e Uberaba (MG), atendidas pelas 15 corretoras de seguros que integram o grupo

A Sompo Seguros S.A., subsidiária da Sompo Internacional, empresa responsável pelas operações de seguro e resseguro do Grupo Sompo Holdings fora do Japão, e o Grupo yba, realizaram uma live para destacar a evolução das operações e apresentar aos representantes das 15 corretoras de seguros associadas ao grupo as estratégias e perspectivas de negócios da seguradora após o anúncio do acordo de venda da linha de produtos de Varejo para a HDI, anunciado em maio deste ano.

“O Grupo yba é um parceiro de primeira ordem da Sompo Seguros. A atuação das corretoras de seguros associadas contribui com a forte distribuição dos nossos produtos e consultoria qualificada aos segurados no Interior do Estado de São Paulo e na região de Uberaba (MG). Nossa operação junto ao grupo cresceu substancialmente em 2022 e, nesse encontro, ressaltamos que nossa perspectiva é de que os negócios em conjunto evoluam ainda mais nos próximos anos”, destaca Rogério Santos, diretor Comercial para Região São Paulo Metropolitana

Expandida e Sul do Brasil da Sompo Seguros.

“O Grupo yba alcançou um crescimento de cerca de 28% no período de janeiro a julho deste ano. Já a Sompo Seguros é a seguradora líder entre as nossas parceiras, com um índice de 68,4% de aumento em Prêmios de Seguros nesse mesmo período. Nessa live, tivemos a oportunidade de ressaltar o comprometimento entre as duas partes e esclarecer para os corretores de seguros associados as oportunidades de negócios que essa parceria pode trazer no futuro”, considera Carlos Alberto da Silva, idealizador do Grupo yba e proprietário da Karseg Corretora de Seguros, de Avaré (SP).

Até o mês de julho de 2022, o Grupo yba se consolidou como um dos principais parceiros da Sompo Seguros na sua área de abrangência. Nas cidades de atuação do Grupo yba, houve alta demanda e os índices de crescimento da parceria por ramo de negócio foram os seguintes: Automóvel Individual (146,3%), Auto Frota (85%), Transporte (96,2%), Ramos Elementares Corporativos (Empresarial, Garantia, Riscos Nomeados e Operacionais, Engenharia etc.: 32,4%), Vida e Prestamista (24,2%), Máquinas e Equipamentos Agrícolas e Industriais (20,2%) e Ramos Elementares Massificados (Empresarial PME, Residencial e Condomínio: 6,4%).

Em 2023, o Grupo yba completa 10 anos no mercado e deve atingir R\$ 350 milhões em Prêmios de Seguros e mais de 100 mil clientes atendidos.

Porto Empresa apresenta novidades em garantias: Pix, placas solares...

Novas garantias para vagas elétricas, placas solares, além da exclusiva cobertura para pix

O Porto Empresa foi reformulado com o objetivo de se manter atualizado às tendências de mercado e necessidades dos clientes. Agora, a cobertura de Arrastão, disponível para comércios e serviços também irá garantir transferência via pix involuntário por coação em situações previstas na proteção. Inédita no mercado segurador, a cobertura para pix tem o propósito de proporcionar tranquilidade aos estabelecimentos mais suscetíveis a esse tipo de situação.

Para acompanhar as tendências voltadas ao meio ambiente, também passaram a ser amparados pelo Porto Empresa, as vagas para carregamento dos veículos elétricos e placas solares que estiverem diretamente ligadas à estrutura do imóvel segurado.

Confira a seguir o que Antonio Santos, gerente de Ramos Elementares da Porto Seguros, explica sobre as novidades do seguro empresarial.

Pix na cobertura de Subtração de Valores e Bens de Clientes - Arrastão

Segundo o Banco Central, diariamente, são realizadas cerca de 55 milhões de transações via pix. Esse meio de pagamento tem facilitado muitos processos, mas também alerta para os riscos de assaltos. “Devido ao novo formato de transferências ser mais suscetível, nós ampliamos a cobertura de Subtração de Valores e Bens com o objetivo de amparar os clientes que estejam no estabelecimento em um possível evento de arrastão no qual sejam coagidos a fazer um pix” conta Antonio Santos.

Segundo o gerente, a nova cobertura está disponível para alguns segmentos incluindo hotéis e

Proteção completa para Condomínios Residenciais e Comerciais?



Flexibilidade
de pagamento em
até 10x sem juros.



Cotação + Simples:
Cote em poucos cliques
e visualize as informações
em uma única tela.



LMI de até R\$ 200 milhões
e aceitação para condomínios
verticais e horizontais.



Coberturas personalizadas
e Assistência 24h sob medida
para cada necessidade.

A TOKIO MARINE RESOLVE Seguro Condomínio

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



ESCANEIE E CONFIRA.



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

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

pousadas, e a seguradora garantirá transferência com limite de mil reais por cliente e até R \$ 15 mil por evento.

Cobertura para vagas elétricas

Segundo a Associação Brasileira de Veículos Elétricos (ABVE), o Brasil registrou aumento de 78% nas vendas de veículos híbridos e elétricos no período entre janeiro e abril de 2022, que demonstra uma grande mudança estrutural para as áreas urbanas. A expectativa do setor é que haja uma tendência de adaptação de lugares públicos e estabelecimentos para receber esse tipo de veículo.

O Porto Empresa está se adaptando ao novo mercado e passou a oferecer uma cobertura específica para vagas destinadas aos carros híbridos e elétricos, que forneçam o equipamento adequado para o carregamento desses veículos. Com a vaga respeitando as normas técnicas determinadas, estarão amparados os danos estruturais à própria vaga e, contratando a cobertura de RC Guarda de Veículos de Terceiros - Simples ou Ampla, veículos de terceiros também estarão protegidos em caso incêndios", explica Antonio.

Cobertura para placas solares

A energia através de placas solares ajuda na preservação do meio ambiente, além de proporcionar para a empresa economia com o gasto mensal de energia. Contudo, o investimento é alto para a aplicação desse recurso. Por isso, é tão fundamental a proteção para as placas em possíveis imprevistos. Agora, os clientes Porto Empresa podem contar com o amparo para as placas solares e equipamentos de aquecimentos, com valor máximo de R \$ 100 mil em indenização, nas coberturas de incêndio e vendaval e danos elétricos.

Grupo Sabemi completa 49 anos com novo posicionamento em seguros

Movimento é resultado do realinhamento do modelo de negócio da companhia

Neste mês de setembro, o Grupo Sabemi, uma das principais empresas do Brasil no ramo de seguro de pessoas, previdências e serviços financeiros, completa seus 49 anos anunciando um novo posicionamento para a área de seguros. O esforço consolida o movimento de realinhamento do modelo de negócio da companhia que, desde o início de 2022, conta com áreas específicas para os negócios de seguros e serviços financeiros. Em ambas, o desafio é buscar a consolidação da marca no mercado nacional por meio do desenvolvimento de soluções cada vez melhores e mais modernas para os clientes e parceiros Sabemi, bem como do fortalecimento e da ampliação dos canais de distribuição.

No caso específico da área de seguros, a meta também é diversificar o portfólio de produtos e serviços, criando e intensificando novos negócios nos mais variados formatos. É neste sentido que a empresa está reforçando a sua posição como seguradora e o posicionamento institucional da marca - "Com jeito de quem sabe fazer"-, que vai conversar com o mercado corretor, seguradoras, redes varejistas e operadores de plataformas digitais. "Queremos comunicar ao mercado os benefícios de um sistema integrador e que centraliza soluções, a entrega de resultados customizados que respondem aos desejos das empresas e a vinculação às iniciativas para o futuro a partir da experiência de quase 50 anos de atuação neste segmento", explica o diretor exe-

cutivo de Seguros, Rodrigo Pecoraro.

O novo posicionamento vem acompanhado pelo bom desempenho da área de seguros no último ano. O volume de prêmios novos no primeiro semestre de 2022 aumentou sete vezes na comparação com o mesmo período de 2021. De janeiro a maio deste ano, houve aumento de 10,3% no mercado de seguros de acidentes pessoais em relação aos primeiros cinco meses do ano passado. De acordo com Pecoraro, a Sabemi está em franca expansão para o atingimento dos objetivos. "Nossos resultados corroboram que estamos no caminho para cumprir o desafio de consolidar a nossa marca no mercado nacional", afirma o diretor executivo de Seguros.

Jeito Sabemi

A Sabemi Seguradora está alinhada com as principais tendências do mercado de seguros, como a diminuição da burocracia, o autosserviço e a inovação em cobrança. Quanto à primeira tendência (menos burocracia), a empresa já oferece soluções digitais que facilitam a contratação de seguros, além de assistências como telemedicina e descontos via aplicativo, entre outros. No que se refere à segunda (autosserviço), a Sabemi Seguradora já conta com modalidades de autocontratação e comunicação de sinistros via site. E, em relação à terceira tendência (inovação em cobrança), a companhia já disponibiliza pagamentos via Pix, cartão de crédito e débito em conta. "A Sabemi Seguradora está alinhada aos movimentos de mercado, e é justamente isso que pretendemos comunicar com este novo posicionamento, reforçando os nossos principais diferenciais como simplicidade, eficiência, agilidade, tecnologia e facilidade na contratação, pagamento e jornada", explica Pecoraro.

O mote do novo posicionamento da Sabemi Seguradora - "Com jeito de quem sabe fazer" - coloca em evidência a experiência e a expertise desenvolvidas pela empresa ao longo de quase cinco décadas de atuação no mercado de seguros. "A Sabemi é referência oferecendo soluções em seguro de pessoas e, nos últimos 49 anos, estabeleceu um jeito próprio de fazer negócios e de atender os seus clientes e parceiros", ressalta a supervisora de Marketing, Mayra Baggiotto.

A campanha também virá acompanhada de novidades em relação aos produtos e serviços oferecidos. Desde julho, além de serviços já consolidados como a telemedicina e as assistências a veículo, pet e residencial, os segurados da Sabemi contam com a oferta de medicamentos e genéricos dentro das apólices. Outras novidades, como os seguros de acidentes pessoais nas modalidades eventos e passageiros, já estão no portfólio para crescimento em 2023.

Ituran é a mais nova parceira da Lojacorr: novas soluções para o corretor

Novidade é resultado da busca constante da Rede para complementar portfólio de soluções e atingir novos mercados para o corretor parceiros

A Rede Lojacorr, na busca por novas soluções para o corretor de seguros, concretizou recentemente a parceria com a Ituran visando ampliar a oferta de produtos e serviços aos corretores de seguros parceiros. Além de o corretor contar agora com 45 seguradoras parceiras da maior rede de corretoras de seguros independentes do país, também pode ter acesso a mais de 600 produtos.

De acordo com Bruna Rafaela Schewinski de Souza, gerente de Mercado da Rede Lojacorr, a parceria com Ituran é mais uma possibilidade de os corretores atenderem seus clientes e, principalmente, diante deste cenário econômico atual. "Aquele segurado que anteriormente não conseguiu contratar um seguro compreensivo para seu veículo, com a Ituran pode iniciar com o rastreador. A nova parceira possui modalidades mais completas que incluem esse dispositivo em algumas opções de cobertura e flexibilizam o atendimento para mais nichos de clientes", explica. Bruna reforça ainda que a Rede busca constantemente essas parcerias como uma facilidade para o corretor. "Nossa atuação consiste em sempre apoiar o corretor a ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor, de acordo com suas necessidades atuais e dentro das suas possibilidades", afirma.

Quanto às condições, na parceria estão incluídos diversos pacotes de serviços adicionais como o carro reserva, seguro autopeça, reparo rápido+martelinho, proteção de acessórios, proteção para buracos, entre outros serviços. Além disso, o cliente Ituran, conseguirá fazer o parcelamento do seu seguro em até 12x sem juros e instalação gratuita em toda rede autorizada".

A Ituran é uma multinacional de origem israelense com sedes em Israel, Brasil, Argentina, Estados Unidos, Colômbia, Equador e México que possui ações negociadas na Bolsa de valores NASDAQ (ITRN). A empresa já está no Brasil há mais de 20 anos com mais de 700 mil clientes e com mais de 100 mil veículos recuperados, o equivalente a um patrimônio aproximado de R\$ 4,5 bilhões. Pioneira

no conceito rastreador com seguro com lançamento do produto Ituran com Seguro há mais de 10 anos e com parcerias com as seguradoras HDI, Liberty, MAPFRE e Tokio Marine.

Segundo o Euclides Naliato, diretor Comercial do Canal Corretores e Assessorias da Ituran Brasil, a parceria com a Lojacorr vem para estabelecer mais opções no mercado. "A parceria com a Lojacorr, iniciada em julho, é uma grande oportunidade para todos os corretores da Rede ofertarem aos seus clientes o produto Ituran com Seguro, que tem como principal objetivo a formação de uma nova carteira de negócios e mais receitas para as corretoras de seguros", afirma.

Icatu patrocina o Conecta Imobi 2022, maior evento imobiliário da Latam

A Icatu é patrocinadora da 9ª Edição do Conecta Imobi, considerado o maior evento imobiliário da América Latina. O encontro, que está de volta ao formato presencial, será realizado entre os dias 21 e 22 de setembro, no Expo Transamérica, em São Paulo, e reunirá os principais players do mercado para abordar as tendências deste setor.

A companhia, que já é a 4ª maior seguradora do país em Capitalização considerando reservas, está atenta às novas modalidades do mercado e tem investido no Icatu Garantia de Aluguel, título de capitalização que substitui o fiador ou seguro-caução nos contratos imobiliários de locação de imóveis. Uma das inovações pioneiras implementadas pela empresa é a possibilidade de parcelamento em

50 anos, de gente para gente

Em 12 de março de 1972, o empresário Sérgio Suslik Wais fundou o Gente Grupo Executivo de Seguros Ltda, que administrou durante 12 anos a Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais no Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Seu objetivo era atuar como seguradora independente, mas tinha como obstáculo o cerceamento do mercado, que operava por meio de concessões de cartas patente.

"O fim do sistema de cartas patentes tem uma importância muito grande, pois permitiu ao mercado uma oxigenação, criou o cenário que temos hoje, em que novos empresários podem vir a investir seus recursos e fazer com que a atividade de seguros se desenvolva, gerando novas riquezas para o país, mais empregos, e benefícios ao consumidor, podendo baixar custos e prestar um melhor atendimento", explica Sérgio Wais, que sempre se utiliza de um mesmo ideário em suas postagens: "Lutamos pela Livre Iniciativa e pela Livre Concorrência para TODOS".

A constituição da Gente Seguradora S.A. foi oficializada em 8 de abril de 1983, pela Portaria Ministerial nº 215, de 28/11/84. Hoje é uma instituição reconhecida no mercado segurador pela sua solidez e ética, conquistadas essas alcançadas ao longo dos 50 anos de atuação, e consolidadas em sucursais estrategicamente instaladas nas principais capitais do País.



Sérgio Wais, presidente da Gente, recebe homenagem de Sérgio Carvalho, do JNS

até 18 vezes no cartão de crédito, proporcionando maior acessibilidade ao produto. Para os clientes que não possuem limite suficiente ou não queiram comprometer o saldo do cartão de crédito, é possível incluir o cartão de terceiros para adquirir o título.

"Acreditamos no parcelamento como uma importante inovação para incentivar o Icatu Garantia de Aluguel. Esse novo formato facilita o pagamento para os inquilinos que antes tinham que pagar o valor do título à vista, o que muitas vezes era um dificultador, por ser uma quantia que nem todos têm disponibilidade imediata. Desta forma, reforçamos nosso propósito em democratizar o acesso aos produtos de proteção e planejamento financeiro, com facilidade e comodidade na hora da contratação", comenta Marcelo Oliveira, diretor de Capitalização da Icatu.

A Icatu marca presença no evento com um stand, onde estará à disposição durante todo o congresso para receber os participantes e apresentar o produto Icatu Garantia de Aluguel, abordando as vantagens para imobiliárias e corretores, locadores e locatários.

Para incentivar a oferta do produto, até 31 de outubro, a seguradora está realizando a campanha "Garantia Premiada", voltada às imobiliárias parceiras que comercializam o título, na qual poderão concorrer a uma série de prêmios. Para participar, basta fazer o cadastro na plataforma: www.icatugarantiapremiada.com.br e registrar as vendas. Vale lembrar que vendas realizadas no cartão de crédito rendem pontos extras.

Unimed do Brasil investe em ação de incentivo ao uso do cartão virtual

Com objetivo de incentivar sua rede credenciada e seus beneficiários a avançarem em direção à evolução tecnológica do mercado, a Unimed do Brasil lança, neste mês de setembro, uma campanha de marketing que visa a promover uma mudança de comportamento em todo o Sistema.

A ação estimula a adoção do Cartão Virtual Unimed e será direcionada tanto para a rede credenciada quanto para beneficiários. As mensagens reforçam atributos como o ganho de agilidade, segurança, redução de custos administrativos e o caráter sustentável da solução que, ao ser adotada, evitará o consumo de cerca de 90 toneladas de plástico por ano.

"Temos o compromisso de oferecer segurança e confiança para todas as pessoas que se relacionam com o Sistema Unimed. Com a adoção da carteirinha virtual, conseguiremos integrar e simplificar nossos processos e sistemas com foco no cliente, de forma mais descomplicada e ágil, oferecendo a eles o cuidado e a experiência que desejam.", afirma o diretor de Desenvolvimento de Mercado da Unimed do Brasil, Rubens Carlos de Oliveira Jr.

Entre as vantagens da medida também estão a rapidez na geração dos cartões, permitindo que novos beneficiários usufruam dos serviços logo após a sua inclusão no plano, e a redução de fraudes com a utilização indevida do documento.

Campanha em duas frentes

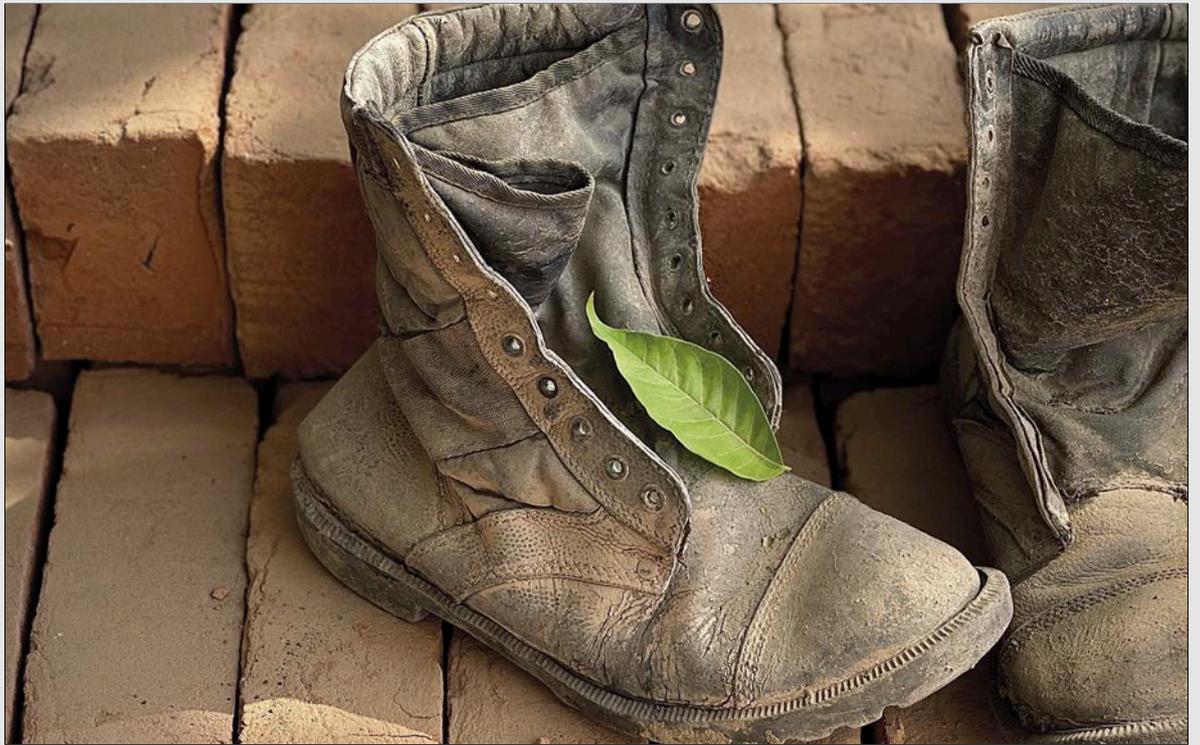
As peças da campanha de incentivo ao uso da carteirinha virtual do Sistema Unimed serão veiculadas via e-mail marketing, cards no WhatsApp e posts nas redes sociais e serão direcionadas em duas frentes: uma com foco na rede credenciada e outra nos beneficiários.

A campanha voltada aos beneficiários adota a expressão "tá na mão", em alusão à facilidade e à agilidade que a inovação oferece, uma vez que basta acessar o celular para consultar as informações de todos os dependentes em um só lugar. As mensagens reforçam ainda o caráter sustentável do projeto.

Já a frente direcionada à rede credenciada reforça a praticidade do Cartão Virtual Unimed, que possibilita mais credibilidade, eficiência e agilidade nos processos do dia a dia, bem como a segurança dos dados do paciente. Além disso, a ação também pontua o caráter sustentável da medida.

CURTAS

Com a colaboração indispensável de corretores e seguradores. Envie a sua piada para jns@jns.com.br !



RARAS PIADAS CUBANAS

(eu perco os amigos mas não perco a piada!)

Em Cuba, um menino chega da escola faminto e pergunta à sua mãe:

- Mamãe, o que vamos comer?
- Nada, filhinho.

O menino vê o papagaio e diz:

- Nem papagaio com arroz?
- Não temos arroz, filhinho.
- E papagaio assado?
- Não temos gás.
- Assa na churrasqueira elétrica!
- Não temos eletricidade, filho.
- Que tal papagaio frito?
- Não temos óleo, querido.

Grita o papagaio:

- VIVA FIDEL!!! VIVA FIDEL!!!

Uma professora cubana mostra aos alunos um retrato do presidente Bush, e pergunta à classe:

- De quem é este retrato?

Silêncio absoluto....

- Eu vou ajudá-los. É por culpa deste senhor que nós estamos passando fome.

- Ah, professora! É que sem a barba e o uniforme não dava para reconhecer!

Fidel está fazendo um de seus famosos discursos:

- E a partir de agora teremos de fazer mais sacrifícios!

Diz alguém na multidão:

- Trabalharemos o dobro!

Fidel continua...

- E temos de entender que haverá menos alimentos!

Diz a mesma voz:

- Trabalharemos o triplo!
- E as dificuldades vão aumentar!

Completa a mesma voz:

- Trabalharemos o quádruplo!

Nesse momento, Fidel pergunta ao chefe de segurança:

- Quem é esse sujeito que vai trabalhar tanto?

- O coveiro; mi comandante.

O governo revolucionário vai tomar todas as providências para que nenhum cubano vá para a cama sem comer:

Vai recolher todas as camas...

O pai cubano pergunta ao filho pequeno:

- O que você quer ser quando crescer?

- O que você quer ser quando crescer?

- Estrangeiro, paps.

Putin foi a Cuba e ficou impressionado com o número de pessoas usando sapatos com solas furadas, rasgados em cima, etc. Estranhou que, depois de passados 40 anos de melhoras, as pessoas ainda estavam com sapatos rasgados e maltratados. Perguntou a Fidel a razão disso. Fidel, indignado, respondeu com uma pergunta:

- E na Rússia, não é a mesma coisa? Vai me dizer que lá todo mundo tem sapato novo?

Putin disse a Fidel que fosse à Rússia para conferir. E se ele encontrasse um cidadão qualquer com sapatos furados, tinha a permissão para matar essa pessoa.

Fidel tomou um avião e se mandou para Moscou. Quando desembarcou, a

primeira pessoa que viu estava com sapatos rasgados e furados, que pareciam ter pertencido ao avô. Não titubeou. Tirou a pistola e matou o sujeito.

Afinal, tinha permissão de seu colega Putin para fazer isso. No dia seguinte as manchetes dos jornais Soviéticos estampavam esta manchete:

ПРЕЗИДЕНТ БУШ ВАШ посла Кубы в аэропорту.

(PRESIDENTE DE CUBA MATA SEU EMBaixADOR NO AEROPORTO.)

Fidel Castro morre e chega no céu, mas não estava na lista. Assim, São Pedro o manda ao inferno. Quando chega lá, o diabo em pessoa o recebe e diz:

- Olá, Fidel, seja bem-vindo. Eu estava à sua espera. Aqui você vai se sentir em casa.

- Obrigado, Satanás, mas estive primeiro no céu e esqueci minhas malas lá em cima, na portaria.

- Não se preocupe. Vou enviar dois diabinhos para pegar suas coisas.

Os dois diabinhos chegam às portas do céu, mas as encontram fechadas, porque São Pedro tinha saído para almoçar. Um dos diabinhos diz ao outro:

- Olha, é melhor pularmos o muro. Aí pegamos as malas sem ninguém nos perturbar.

Os dois diabinhos começam a escalar o muro; mas, dois anjinhos passavam por ali, e ao verem os diabinhos, um comenta com o outro: - Não faz nem dez minutos que Fidel está no inferno, e já temos refugiados!

DESCONTOS



INSURETECH
CONNECT



Inscrição no ITC
de U\$ ~~1895~~ por **U\$ 1195**
(desconto de 700 dólares)



Programa CQCS ITC
Experience
de R\$ ~~1.700~~ por **R\$ 1.360***
(20% de desconto)

**Apenas para quem participou de alguma edição anterior*

Mais informações | cqcsexperience.com.br

20 a 22 de set. de 2022 • Mandalay Bay / Las Vegas