



# Revista Previdência & Seguros



ANO 84 • Nº 695 • MARÇO/ABRIL DE 2024

SINCOR-RJ

**Setor injeta R\$ 650 milhões  
na economia a cada 24 horas**

**Sincor-RJ é coanfitrião do Congresso  
Brasileiro dos Corretores de Seguros**

# Se deu ruim, o seguro tem que ser MUUUUITO bom.

Ofereça o Bradesco Seguro Residencial Sob Medida para seus Clientes e faça bons negócios.



Saiba mais



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.



## Previdência & Seguros

### Diretoria Efetiva

Presidente: Ricardo Faria Garrido

Vice-presidente: Nilo Ferreira da Rocha Filho

Secretário: Affonso D'Anzicourt e Silva

2º Secretário: Mauro Bacherinni dos Santos

Diretor Administrativo e Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite

Diretor Social: Osir Zimmermann Vieira

Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

### Diretoria Suplente

1º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago

2º Membro: Emílio Rodrigues Gomes

3º Membro: Fernando Conceição Vieira

4º Membro: Luiz Henrique

5º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid

### Diretorias Especiais

Diretor de Eventos: Osir Zimmermann Vieira

Diretora de Tecnologia: Iris Ferreira Sampaio

Diretora de Ouvidoria: Vera Lúcia dos Santos Alves

Presidente da Comissão Feminina: Ana Cláudia Fontenelle S. Deveza

### Conselho Fiscal

1º Membro: Pedro Paulo Thimóteo

2º Membro: Marco Antonio Lopes

3º Membro: Rosana de Fátima Fernandes de Souza

### Suplente do Conselho Fiscal

Aldo Rodrigues de Araújo

### Delegados Representantes - Fenacor

1º Nilson Garrido Cardoso

2º Sinval Vieira Filho

### Suplente de Delegados - Fenacor

Ana Cláudia Fontenelle Soeiro Deveza

### Delegacias Regionais

Baixada: (Rua Mal. Floriano 2190/509, Nova Iguaçu)

Niterói e São Gonçalo: Osir Zimmermann Vieira (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

### Delegado Regional

Teresópolis: Adealdo de Freitas Silva

### Representações

Itaboraí: Jorge Luiz Souza do Nascimento • Macaé: Marcelo de Almeida

Vianna Reid • Nilópolis: Ivo Ferreira da Silva Leal • São Gonçalo:

Jefferson do Carmo Oliveira • Três Rios: Jonas Daniel Marques • Volta

Redonda: Luiz Henrique S. Souza

### Redação

Coordenação editorial e redação: Suma Econômica

Tel: (21) 3923-5817

Email: redação@copeditora.com.br

Diagramação: Erika Filgueiras Silva (erikafilgueirasm@gmail.com)

Fotografias desta edição: arquivo Sincor-RJ, Mirian Fichtner e banco de imagens Storyblocks.

Impressão: Cop Gráfica e Editora

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

## Nesta edição

### CAPA

8

Na matéria de capa desta edição, informamos que o mercado de seguros, previdência aberta e capitalização injetou na economia brasileira, no primeiro bimestre, aproximadamente R\$ 39 bilhões, sob a forma de indenizações, premiações e benefícios. Esse valor representa uma notável média diária da ordem de R\$ 650 milhões ou ainda R\$ 27 milhões a cada hora. Segundo a Susep, a arrecadação do setor somou R\$ 68,3 bilhões, representando uma alta de 17,3% em relação aos dois primeiros meses do ano passado. A autarquia informou ainda que os segmentos de seguros de danos e pessoas, excluindo-se o VGBL, tiveram uma arrecadação de R\$ 32,1 bilhões, alta de 12,7%.

### ENTREVISTA

6

Em entrevista exclusiva concedida para a Revista Previdência & Seguros, o presidente do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES, Saint'Clair Pereira Lima, acredita que, em 2024, a receita apurada no ramo Auto não deverá crescer tanto como no ano passado, quando houve aumento de 10% no faturamento com esse tipo de produto. Um dos motivos, segundo ele, está na redução da oferta de crédito para a compra de carros novos.

### MERCADO

12

Avança no Senado o novo "marco do seguro", estabelecido pelo Projeto de Lei 29/17, que trata de princípios, regras, carências, prazos, prescrição e normas específicas para seguro individual ou coletivo e outros temas relacionados ao seguro privado. O texto trará novidades importantes.

### REGULAÇÃO

16

A Susep publicou, em março, o relatório final de Grupo de Trabalho que recomenda aperfeiçoamentos regulatório de produtos e coberturas de seguros capazes de dar suporte e impulso ao Novo Programa de Aceleração do Crescimento (Novo PAC) e à Nova Política Industrial (Neoindustrialização).

### EVENTO

25

O Sincor-RJ é o coanfitrião do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado no Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de outubro, no Centro de Convenções EXPO MAG (mesmo local onde o nosso Sindicato promove o Enconseg). O Sindicato convida os profissionais do estado a se inscreverem nesse grande evento.

# Nove motivos para ser associado do Sincor-RJ



A partir de maio, o Sincor-RJ põe em prática um ambicioso projeto que tem o foco direcionado para o fortalecimento do Corretor de Seguros do Rio de Janeiro, através da oferta de ferramentas, consultorias, apoio, treinamento e assessoramento diários para que ele possa diversificar e incrementar seus negócios, estar adequado e treinado para as inovações tecnológicas e mudanças nas leis e marcos regulatórios e pronto para atender diferentes demandas dos consumidores de todas as idades e faixas de rendas, sejam pessoas físicas ou pequenas, médias e grandes empresas.

Enfim, é um grande investimento no futuro, para que a categoria possa não apenas ampliar sua carteira de clientes, mas também mantê-la com base na oferta de um atendimento personalizado e qualificado, a chamada plena assessoria, que assegura ampla proteção e amparo para as pessoas, famílias e negócios.

É também uma proposta ousada, que engloba, a princípio, nove ações relevantes.

A primeira delas é a volta do atendimento presencial na sede do Sindicato terças, quartas e quintas-feiras.

O Sindicato também reativou as Consultorias Jurídica, com a orientação de Advogado especialista em Seguros, e a Consultoria Contábil e Tributária, que ajudará o Corretor na orientação e solução de problemas fiscais.

E vem mais por aí. O SINCOR RJ inicia em Maio, com atendimento presencial na sua sede, a Consultoria Técnica, através de conceituado e experiente profissional do mercado de seguros, que vai ajudar os nossos associados na condução e gestão dos seus negócios, inclusive no processo de elaboração e apresentação das propostas e liquidação de eventuais sinistros.

A terceira ação é voltada para jovens Corretores de Seguros. Para esses recém-formados, o Sincor-RJ vai

oferecer isenção da primeira anuidade após a conclusão do curso de formação, para que este novo Corretor possa ingressar no mercado de seguros com total apoio e orientação.

Há ainda a aproximação e acordos com entidades do setor, que trarão benefícios diretos para o Corretor de Seguros.

O primeiro deles é com a Escola de Negócios e Seguros – ENS, com a realização de cursos e palestras, para assegurar aos nossos associados total acesso ao conhecimento e aprimoramento, através de descontos de até 20% nos eventos e treinamentos oferecidos por essa entidade, bem como a parceria para realização de cursos gratuitos na sede do SINCOR RJ.

Já com o Sindicato das Seguradoras está sendo firmada uma parceria voltada para atuação conjunta em temas de grande importância para a categoria e para o mercado.

Estamos também concluindo a negociação, para que o Sindicato possa ter uma assessoria de Comunicação e Marketing, que será de vital importância para dar mais visibilidade às ações do Sincor-RJ e também no relacionamento com a imprensa.

Fechamos também um acordo com a Fenacor para que o Sincor-RJ seja o coanfitrião do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado em outubro, no Rio de Janeiro. Essa parceria vai assegurar condições super especiais para a inscrição de nossos associados no evento.

A sétima ação é o incremento dos encontros comemorativos e festivos, para que possamos ter mais momentos ao lado dos Corretores de Seguros. Em maio, o destaque é a comemoração do “Dia das Mães”, mas outros eventos serão divulgados ao longo do ano.

O SINCOR também convidará os Corretores de Seguros para discussão de temas relevantes na sua Sede. Em Maio teremos o encontro para discussão dos problemas provocados pela situação da Unimed Rio

Por fim, vamos realizar algumas reformas na nossa sede, para que possa estar adequada e moderna para atender e receber melhor os Corretores de Seguros do Rio de Janeiro.

A nossa intenção com essas propostas é que o Corretor de Seguro se sinta acolhido e perceba valor nos serviços e benefícios oferecidos pelo sindicato, e tenha prazer em participar mais da rotina do nosso Sincor-RJ.

Estamos aguardando vocês para conhecerem essa nova era que começa agora!

**RICARDO GARRIDO**  
**PRESIDENTE**



A vida é cheia de surpresas, mas o futuro não precisa ser incerto.

SEGURO DE VIDA E PREVIDÊNCIA PARA A CERTEZA DE UM AMANHÃ MAIS TRANQUILO.



ACESSE PARA SABER MAIS

**MAG**  
SEGUROS

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



# Redução do crédito afeta seguro Auto

Bianca Rocha



**Saint'Clair:** seguradoras têm os produtos e os Corretores, a distribuição. Mais do que sinergia, a relação é simbiótica.

Há quase dois anos na cadeira de presidente do Sindicato das Seguradoras do RJ/ES, Saint'Clair Pereira Lima entende os desafios do mercado fluminense, principalmente no que diz respeito ao seguro de automóvel. Diretor na Bradesco Auto/RE e membro das comissões de automóveis da Susep e da FenSeg, acredita que este ano o prêmio nesse ramo não deverá crescer tanto como em 2023, quando houve aumento de 10% no faturamento com esse tipo de produto.

Um dos motivos, segundo ele, está na redução da oferta de crédito para a compra de carros novos. No Rio de Janeiro, a situação é um pouco mais sensível, devido ao fato de que o estado lidera as estatísticas quanto ao valor de seguro auto. Na análise do presidente do Sindicato das Seguradoras RJ/ES, o preço acima da média está relacionado à frequência de roubos e à queda na recuperação de veículos – fatores que contribuem para a evolução das taxas. Outra preocupação está no avanço das associações de proteção veicular, o que tem exigido ações concretas e uma fiscalização mais eficiente”, afirma nessa entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros.

Saint'Clair reforça que os dois sindicatos (tanto o de seguradoras quanto o Sincor-RJ, dos corretores) são importantes e complementares

no trabalho de desenvolvimento de outros segmentos de seguros, como vida, empresarial, residencial, cyber risks e equipamentos. Especificamente nesses ramos, ele ressalta que há muito espaço para atuação dos corretores, uma vez que são áreas que exigem maior capacitação dos profissionais.

Segundo ele, recentemente, o Sindicato das Seguradoras fez a doação de dois drones à DRFA/Polícia Civil, contribuindo com tecnologia que pode proporcionar operações com menores riscos aos policiais e à população como um todo. O presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, participou da solenidade de entrega dos drones.

**Previdência & Seguros** – Qual foi o resultado apurado pelo mercado do Rio de Janeiro em 2023 e o que espera para 2024?

“Frequência de roubo, bem como a queda na recuperação de veículos, tem contribuído para o agravamento das taxas”

**Saint'Clair Pereira Lima** – Em automóvel tivemos um crescimento em torno de 10% em 2023, parte deste crescimento em função de aumento da tabela Fipe, que teve variação relevante até julho do ano passado. Em 2024, já percebemos uma queda no prêmio médio. Combinado com a redução da oferta de crédito para compra de carros novos, projeto um crescimento mais tímido em relação ao prêmio de 2023.

**P&S** – O Rio lidera as estatísticas quanto ao valor do seguro Auto. Isso ocorre em função da sinistralidade ou há outros fatores relevantes?

**SPL** - A frequência de roubo, bem como a queda na recuperação de veículos, tem contribuído para o agravamento das taxas.

**P&S** - Historicamente, o Sindicato tem tido boa relação com o governo do estado. Há, no momento, algumas demandas ou projetos sendo conversados?

**SPL** - Recentemente fizemos a doação de dois drones à DRFA/Polícia Civil, contribuindo com tecnologia que pode proporcionar operações com menores riscos aos policiais e à população como um todo.

**P&S** - Como avalia o relacionamento com o Sincor-RJ? A sinergia entre os dois sindicatos tem rendido frutos em prol do desenvolvimento do mercado local? De que forma pode ser aprofundado esse relacionamento?

**SPL** - As seguradoras têm os produtos e os corretores a distribuição, mais do que sinergia, a relação é simbiótica. O mercado ainda está engatinhando quando comparado à penetração do seguro em países mais desenvolvidos. Seguros como vida, residencial e empresarial ainda precisam ter a conscientização do risco melhor trabalhada. Ambos os sindicatos são importantíssimos neste desenvolvimento.

**P&S** - O Rio de Janeiro tem, hoje, mais de 13.650 corretores de seguros em atividade. É um número suficiente para atender os consumidores locais ou há espaço para crescer, levando em conta que o mercado de seguros vem consolidando uma tendência de crescimento acelerado nos últimos anos?

**SPL** - Ramos como residencial, empresarial, equipamentos, vida e cyber risks vão exigir especialização, o que de alguma forma abre espaço para ampliar o mercado. Mas acho que o mais importante é trabalharmos em processos de contratação e atendimento que permitam uma maior eficiência operacional por parte dos corretores.

**P&S** - Como vê o papel exercido pelo corretor de seguros? O rápido avanço das inovações tecnológicas pode afetar a categoria?

**SPL** - Acho que afetará de forma positiva, trazendo processos mais leves, com backoffice mais facilitado com desenvolvimento de API's, que permitirão uma gestão mais eficiente, com maior oportunidade de ofertas.

“O mercado ainda está engatinhando quando comparado à penetração do seguro em países mais desenvolvidos”

**P&S** - No ano passado, o Sindicato demonstrou preocupação com o elevado número de carros roubados e não recuperados no Rio de Janeiro, algo em torno de 70%. Como está o cenário atual e o que pode ser feito?

**SPL** - A recuperação continua aquém de outros períodos. A integração entre as polícias e os investimentos na segurança pública é fundamental não só para o seguro, mas para a população como um todo.

**P&S** - Como vê a questão envolvendo as associações de proteção veicular, que têm avançado no Rio de Janeiro?

**SPL** - A regulamentação precisa ser acelerada, assim como as reservas matemáticas, capital de risco, carga tributária. A posição do Sindicato é que precisamos regularizar, equalizar as obrigações das seguradoras e ter uma fiscalização mais eficiente.

**P&S** - E o que vem sendo feito para conter as fraudes contra empresas do setor de seguros, especialmente nos ramos Auto e Saúde?

**SPL** - Investimento forte em Analytics para prevenção à fraude e alguns ajustes nos processos. Na saúde, por exemplo, se não tratarmos as fraudes rapidamente, o setor se tornará inviável no futuro.

# Mercado consolida importância para a economia

O setor de seguros vem consolidando, mês a mês, sua extrema relevância para o crescimento econômico do País. Essa característica fica clara nos relatórios mensais divulgados pela Susep. O mais recente deles indica, por exemplo, que o mercado de seguros, previdência aberta e capitalização injetou na economia brasileira, no primeiro bimestre do ano, aproximadamente R\$ 39 bilhões, sob a forma de indenizações, premiações e benefícios. Esse valor representa uma notável média diária (incluindo finais de semana e feriados) de ordem de R\$ 650 milhões ou ainda R\$ 27 milhões a cada hora.

Segundo a Susep, no mesmo período, a arrecadação do setor supervisionado foi de R\$ 68,3 bilhões, representando uma alta de 17,3% em relação aos dois primeiros meses de 2023.

A autarquia informou ainda que os segmentos de seguros de danos e pessoas, excluindo-se o VGBL, tiveram uma arrecadação de R\$ 32,1 bilhões, alta de 12,7% frente ao mesmo período do ano anterior, quando a arrecadação foi de R\$ 28,5 bilhões.

Já os seguros de danos apresentaram alta de 10,7% na arrecadação de prêmios.

Na linha de negócios do seguro auto, os prêmios atingiram R\$ 8,8 bilhões, valor 4,6% superior ao do primeiro bimestre do ano passado.

Os seguros de pessoas tiveram alta de 23,1%, em comparação ao mesmo período de 2023. Destaque nos produtos de seguros de pessoas durante o período, o VGBL atingiu o montante acumulado de R\$ 29 bilhões, valor que representa um crescimento de 25,5% em relação ao mesmo período de 2023.

## PREVIDÊNCIA

A previdência aberta também vem registrando um avanço acentuado.

Seguindo essa trajetória contínua de crescimento, a arrecadação dos planos de previdência privada aberta superou R\$ 31,2 bilhões no primeiro bimestre. Em comparação ao mesmo período do ano passado, houve crescimento de 23,9%. Os dados são da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

Os resgates somaram R\$ 21,4 bilhões no período, queda de 1,6% na mesma base de comparação.

Descontados os resgates do montante arrecadado, verificou-se o resultado da captação líquida: R\$ 9,8 bilhões no bimestre, com alta de 185,1% em relação ao primeiro bimestre do ano passado.

Ainda de acordo com a FenaPrevi, o resultado do acumulado dos últimos 12 meses (considerando o período terminado em fevereiro de 2024) indica o bom período do setor, que observou crescimento de 11,7% nos prêmios e contribuições, superando os R\$ 176 bilhões.

Já a captação líquida cresceu 48,9%, somando R\$ 49,4 bilhões. Os resgates subiram apenas 1,8%, abaixo da inflação no período, totalizando R\$ 126,8 bilhões nos últimos doze meses.

Os ativos em planos de previdência privada representam cerca de 13% do PIB, superando os R\$ 1,4 trilhão.

## ESPAÇO PARA CRESCER

Atualmente, apenas 10% da população entre 20 e 64 anos do país possui previdência privada aberta.

Segundo relatório produzido pela Federação em fevereiro, cerca de 11,1 milhões de pessoas possuíam um plano desta natureza, sendo que 80% na modalidade individual e os demais na coletiva.

Há pouco mais de 14 milhões de planos contratados no Brasil, sendo a grande maioria (8,7 milhões) do Vida Gerador de Benefício Livre – VGBL; outros três milhões são Plano Gerador de Benefício Livre – PGBL, e mais 2,3 milhões são planos Tradicionais.

Apesar de representar 62% dos planos comercializados, o VGBL foi responsável por 93% do total arrecadado em fevereiro de 2024 e o restante dividido em PGBL, que contribuiu com 6% desse total, e os planos tradicionais, com cerca de 1%.

## CAPITALIZAÇÃO

Na capitalização, também há bons motivos para comemoração.

O setor registrou desempenho crescente no país nos dois primeiros meses de 2024.

De acordo com a FenaCap (Federação Nacional de Capitalização), R\$ 4,8 bilhões foram arrecadados entre janeiro e fevereiro, marcando um aumento de 6,4%, em relação ao mesmo período de 2023. Somando resgates e sorteios, foram pagos R\$ 4,7 bilhões à sociedade, totalizando um crescimento de 26,9%, em relação a 2023.

A Região Sudeste continua com a maior participação nessa receita, totalizando R\$ 2,7 bilhões de arrecadação, configurando como o melhor desempenho nacional, com 57,4% do total da arrecadação do período.

Outras duas regiões em destaque são a Sul (17%) e a Nordeste (11%).

Dentre as modalidades, a Tradicional permanece com o melhor resultado, alcançando R\$ 3,5 bilhões em arrecadação. Já os repasses para instituições beneficentes, por meio da Filantropia Premiável, chegaram a R\$ 300 milhões, um importante fomento à preservação das ações de apoio a pessoas em vulnerabilidade social, realizadas por instituições conveniadas em todo o país.

“O ano de 2024 começou muito promissor para o setor. Capitalização tem um potencial de mercado estimado em R\$ 89 bilhões, e todos estão trabalhando para expandir a Capitalização e levar seus benefícios a mais pessoas e empresas no Brasil”, explica Denis Moraes, presidente da FenaCap.

## MERCADO OTIMISTA



Dyogo Oliveira: Nosso maior desafio é aumentar a cobertura de segurados no Brasil.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) trabalha com uma estimativa de crescimento de 11,7% do setor em 2024, levando em conta uma projeção de Produto Interno Bruto de 2,5%.

A projeção foi divulgada durante uma coletiva de imprensa realizada em São Paulo.

Segundo o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, mesmo diante do desenvolvimento do setor é possível aprimorar ainda mais os resultados. “O nosso maior desafio é aumentar a cobertura de segurados no Brasil. Por isso, temos colocado atenção e esforço, para fazer o benefício do seguro chegar a um número cada vez maior de pessoas”, afirmou Oliveira, na ocasião.

A CNseg também estima que o setor tenha uma participação de 6,2% no PIB nacional até o final de 2024.

## SUSEP

A Susep também está otimista, como demonstrou o superintendente da autarquia, Alessandro Octaviani, na primeira edição do “Insurance Mega Trends”, evento da Escola de Negócios e Seguros (ENS), que reuniu personalidades, especialistas, acadêmicos e executivos do setor, para discutir as principais tendências da indústria brasileira de seguros.

Na visão dele, há quatro tendências que apontam para o crescimento do setor, e que estão incluídas no Plano de Regulação de 2023-2024 da Susep.

A primeira tendência refere-se à Política de Transição Ecológica. De acordo com o superintendente da Susep, o mercado pode ser um agente fundamental para que o País atinja um novo patamar civilizatório, em que empresas, governos e consumidores tratem de forma adequada o meio ambiente. “O mercado de seguros pode ser o propulsor da melhor política de transformação ecológica, tanto no nível das garantias que ele ofertará quanto

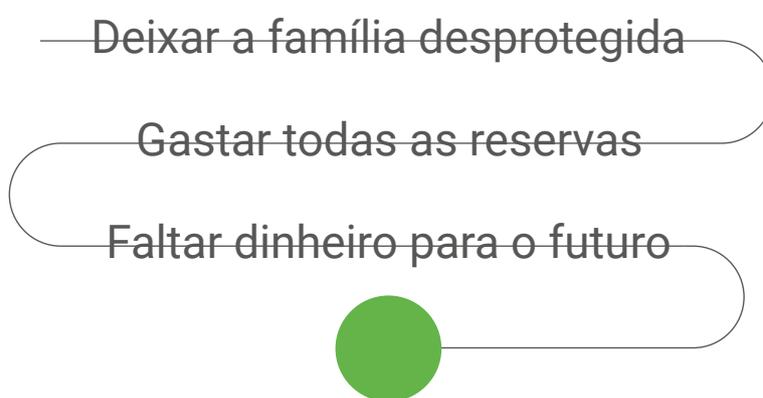
nos desenhos de melhor comportamento econômico que ele incentivará”, comentou.

O segundo eixo é a Política Nacional de Acesso ao Seguro. Octaviani lembrou que são poucas as economias no mundo que têm tanto potencial de crescimento como a do Brasil. “Temos condições de destravar a demanda e, ao mesmo tempo, expandir as ofertas, instalando assim um ciclo virtuoso para todos os participantes do mercado”, frisou, listando como três importantes iniciativas desenhadas pela autarquia nesse sentido a expansão do mercado com novos produtos, a regularização das associações que ofertam produtos análogos ao seguro e aumento da oferta e consumo dos seguros.

Já a terceira tendência delineada pela Susep diz respeito à Política Nacional de Resseguros. “A oferta deste serviço integra um hall de garantia da própria atividade seguradora e é muito importante que o mercado de resseguro seja revisitado para readequação das suas normas”, sublinhou.

Octaviani lembrou ainda que o interesse no resseguro tem dupla finalidade: a oferta de garantia e amenização do risco e a relação da composição de poupança nacional no longo prazo.

O quarto eixo é a Política de Cibersegurança, área de interesse crucial para a Susep. “Toda a experiência daquele que contrata no mercado de seguros, de uma ponta a outra, é cada vez mais digitalizada. Esse mundo altamente digitalizado que se interconecta traz grandes riscos, como o de cibersegurança”, disse Octaviani.



**Risque os riscos**  
dos seus clientes  
com a Icatu Seguros.

Ofereça proteção completa para os seus clientes com a maior seguradora independente do país em seguro de vida, previdência e capitalização.

**ICATU**  
SEGUROS

# Novo “Marco do Seguro” pode ficar para 2025



A aprovação do novo “marco do seguro”, estabelecido pelo Projeto de Lei 29/17, deve ficar para o segundo semestre ou mesmo para o próximo ano, até em razão das campanhas para as eleições municipais de outubro. A proposta, aprovada na Comissão de Constituição e Justiça do Senado, no início de abril, está, agora, na Comissão de Assuntos Econômicos, tendo como relator o senador Otto Alencar.

Se não houver mais mudanças no texto, o projeto, que trata de princípios, regras, carências, prazos, prescrição e normas específicas para seguro individual ou coletivo e outros temas relacionados ao seguro privado, trará novidades importantes.

Segundo a agência do Senado, o texto prevê a elaboração de um questionário para avaliar os riscos no momento da contratação do seguro. A seguradora somente poderá alegar que houve omissão por parte do segurado caso ele, mesmo questionado, tenha deixado de prestar alguma informação.

Esse questionário também poderá servir de base para uma eventual perda da indenização pelo cliente por agravamento de risco. De acordo com a proposta, caso seja comprovada a

intenção do segurado de aumentar as chances de sinistro, o cenário será comparado com o conteúdo das respostas do questionário.

## ACEITAÇÃO

O projeto aumenta de 15 para 25 dias o prazo para aceitação tácita de uma proposta de seguro. O objetivo dessa mudança é dar mais tempo para a seguradora analisar se aceita ou recusa uma solicitação.

Após 25 dias, a proposta é considerada aceita.

Haverá ainda uma alteração do prazo da carência para sinistros decorrentes de suicídio, nos seguros de pessoas. O novo prazo aprovado é de dois anos.

## RISCO

Pelo texto em votação, o segurado deverá comunicar à seguradora alguma situação de relevante agravamento de risco. Após esse comunicado, a seguradora terá prazo máximo de 20 dias para adequar o contrato.

Atualmente, esse prazo é de 15 dias.

O contrato não poderá conter cláusula que permita extinção unilateral pela seguradora.

Ainda de acordo com a proposição, aplica-se exclusivamente a lei brasileira aos contratos de seguro celebrados por seguradora autorizada a operar no Brasil.

Isso vale quando o segurado ou proponente tiver residência ou domicílio no país ou quando o bem segurado esteja no território nacional.

A seguradora terá até 30 dias para o pagamento dos sinistros.

Caso precise de documentação complementar para liberar o pagamento, terá cinco dias para solicitar a apresentação ao segurado.

O prazo fica suspenso até que os documentos sejam apresentados, e é retomado a partir da formalização da entrega. Se o prazo expirar, a companhia tem de arcar com juros.

A proposta proíbe a cobrança antecipada de prêmios de seguro.

Outra novidade importante é que o texto em tramitação não exige que a proposta feita pelo segurado seja apresentada de “forma escrita”. Com isso, será permitida a formalização do contrato por meios digitais. Na prática, essa possibilidade, oficializada pelo texto, já vem sendo usada pelas seguradoras.

O texto estabelece ainda uma alteração na vigência do prazo prescricional (intervalo de tempo em que o cliente pode entrar na Justiça contra uma seguradora). Atualmente, esse prazo começa a ser contado na data do sinistro. Pelo projeto, o prazo deverá ter início na data da negativa dada pela companhia.

O projeto prevê a possibilidade de autorização da Susep para isentar a responsabilidade da seguradora cedente no caso de cessão de carteira para outra companhia.

Pelo texto, não haverá necessidade de concordância prévia dos segurados e beneficiários.

Hoje, a seguradora cedente segue respondendo pelos contratos mesmo após o repasse deles a outra companhia.

## Texto traz mudanças para o Corretor

No que se refere mais diretamente ao Corretor de Seguros, o texto estabelece que a proposta de seguro poderá ser feita tanto diretamente pelo segurado ou estipulante ou pela seguradora, quanto por intermédio de seus respectivos representantes. O Corretor de Seguro “poderá representar o proponente na formação do contrato, na forma da lei”.

Na contratação do seguro em favor de terceiro, ainda que decorrente de cumprimento de dever, “não poderá ser suprimida a escolha da seguradora e do corretor de seguro por parte do estipulante”.

E mais: o Corretor será responsável pela efetiva entrega ao destinatário dos documentos e outros dados que lhe forem confiados, “no prazo máximo de cinco dias úteis”.

Além disso, a seguradora será obrigada a entregar ao contratante, no prazo de até 30 dias contados da aceitação, documento probatório do contrato, de que constarão, entre outros elementos, “o nome, a qualificação e o domicílio do Corretor de Seguros que intermediou a contratação do seguro”.

Por fim, caso o projeto seja aprovado sem mais mudanças, irá prescrever, em um ano, contado da ciência do respectivo fato gerador, “a pretensão dos intervenientes corretores de seguro, agentes ou representantes de seguro e estipulantes para a cobrança de suas remunerações”.

## Projeto tem o apoio da Susep

A Susep vê com bons olhos as propostas contidas no PLC 29/17. Em entrevistas para a imprensa, o superintendente da autarquia, Alessandro Octaviani, tem reiterado a relevância da proposta.

Segundo ele, o projeto representa uma mudança institucional vinculada, mais amplamente, a uma Política Nacional de Acesso ao Seguro. “O Brasil tem um enorme mercado potencial de seguro, raramente comparável a qualquer outro mercado do mundo. Somos a 11ª economia do mundo e ficamos com a 7ª posição em ranking de alta no PIB do 2º trimestre de 2023, mas o mercado de seguros é apenas o 19º. A Lei é um dos tantos diplomas normativos que se insere nesse objetivo maior que é proporcionar o acesso e o consumo de seguro no nosso país”, afirmou Octaviani.

Na avaliação dele, o Projeto também representa a criação de um microsistema jurídico e traz uma organização específica para determinar pontos que não são passíveis de tratamento em diplomas gerais.

O superintendente da Susep entende que esse aprofundamento proporciona maior clareza e maior certeza aos atos de consumir e de ofertar o seguro. “Queremos que a experiência do consumidor de seguros seja a melhor possível para que, com essa confiança, ele volte a consumir e consuma cada vez mais”, frisou, em comunicado distribuído pela autarquia.

# ANS adia regras para cancelamento de planos



A ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) adiou para 1º de setembro a vigência da Resolução Normativa 593/23, que determina que, em caso de inadimplência, o contrato não pode ser cancelado sem notificação prévia e inequívoca do usuário, sendo ainda admitida a notificação eletrônica. A norma, publicada em 20 de dezembro do ano passado, entraria em vigor a partir de 1º de abril.

Segundo a ANS, o adiamento do prazo ocorreu visando “uma melhor organização das operadoras quanto às novas regras e para a elaboração, pela ANS, de um material que auxilie, de forma rápida e prática, no esclarecimento de dúvidas que possam surgir diante das novidades trazidas pela norma”. A RN 593/23 apenas se aplicará aos contratos que foram celebrados após 1º de janeiro de 1999, ou aos que foram adaptados à lei 9.656/98.

A resolução, que revoga a Súmula Normativa 28/2015, estabelece critérios para a notificação do beneficiário por inadimplência, nos casos de contratos de plano de saúde individual ou familiar, empresário individual contratante de plano coletivo empresarial ou aos beneficiários que pagam o plano coletivo diretamente à operadora. A norma também prevê a utilização de meios eletrônicos para a notificação dos beneficiários.

Em termos práticos, a RN 593/23 determina alguns pontos, entre eles que seja garantida prova inequívoca da notificação do usuário até o quinquagésimo dia do não pagamento; seja concedido prazo de 10 dias, contado da notificação, para quitação do débito, sob pena de exclusão do beneficiário ou a suspensão ou rescisão unilateral; haja o mínimo de duas mensalidades não pagas, consecutivas ou não, no período de 12 meses, para que seja possível a exclusão, a suspensão ou a rescisão unilateral do contrato por inadimplência; e que sejam utilizados de forma irrestrita meios eletrônicos, como e-mail com certificado digital e com confirmação de leitura, mensagem de texto para telefones celulares (SMS), mensagem

em aplicativo de dispositivos móveis que permita a troca de mensagens criptografadas, ligação telefônica gravada, sendo obrigatória a confirmação de dados pelo interlocutor.

A RN também reforça que a exclusão, a suspensão ou a rescisão unilateral do contrato não poderá acontecer ao paciente que esteja internado ou em tratamento médico de doença grave, enquanto não houver a efetiva alta.

## Campanha Saúde sem Fraude mobiliza setor

A campanha Saúde sem Fraude, organizada pela FenaSaúde, completou um ano em abril com resultados expressivos. A iniciativa é destinada a esclarecer, informar e orientar os brasileiros quanto às boas práticas e ao uso adequado e consciente dos planos de saúde.

Em 12 meses, a campanha gerou uma grande mobilização das principais entidades de saúde do país e convocou os beneficiários de planos a reagirem contra práticas fraudulentas. Para isso, foi utilizada uma série de peças de comunicação, como hotsite ([www.saudesemfraude.com.br](http://www.saudesemfraude.com.br)), cartilhas, vídeos e estratégias de relações públicas. Entre os resultados surpreendentes está o número de acesso no hotsite da campanha: quase 500 mil, sendo o link de denúncia clicada cerca de 12 mil vezes.

Em abril, foi lançada ainda a terceira cartilha da série, focada em golpes virtuais, que aumentam a cada ano. Entre os tipos de fraudes em planos de saúde estão falsos boletos, central de atendimento e sites, além de propaganda enganosa.

Para se ter uma ideia do impacto das fraudes no setor, uma pesquisa divulgada pelo Instituto de Estudos da Saúde Suplementar (IESS), realizada pela consultoria Ernst & Young (EY), estimou que as fraudes e desperdícios causaram, em 2022, perdas estimadas entre R\$ 30 bilhões e R\$ 34 bilhões às operadoras de planos de saúde.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Corretores, o que vocês pediram agora é realidade!

Temos um **PLANO AMBULATORIAL!**  
**MEMORIAL 10!**

E agora também  
temos o plano  
**Individual!**

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

**97%**

das necessidades  
dos usuários, de  
acordo com a OMS.

ANS - nº 309222

SAÚDE  
**ASSIM**

# Propostas melhorias para seguros do Novo PAC

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) publicou, no início de março, o relatório final do Grupo de Trabalho “Seguros, Novo PAC e Neoindustrialização”, constituído em setembro de 2023 com o objetivo de discutir e propor recomendações de aperfeiçoamento regulatório de produtos e coberturas de seguros capazes de dar suporte e impulso ao Novo Programa de Aceleração do Crescimento (Novo PAC) e à Nova Política Industrial (Neoindustrialização).

“O seguro é muito importante tanto para a infraestrutura como para as inovações tecnológicas, como um incentivador, como um amenizador das instabilidades. A missão da Susep é fazer com que o seguro seja um instrumento adequado para esse novo ciclo de desenvolvimento do país”, afirmou o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, ao apresentar o relatório.

Octaviani disse que o objetivo do GT foi criar um canal de interlocução, diálogo e busca de consensos entre seguradores, segurados, corretores, outros participantes do mercado, especialistas e autoridades públicas. A reunião de diferentes agentes foi, segundo ele, fundamental para a construção de alternativas capazes de impulsionar o seguro como instrumento de um desenvolvimento econômico nacional que seja vibrante no curto prazo e sustentável no longo prazo.

A atual diretora da Susep e coordenadora do GT, Júlia Normande Lins, falou da importância do diálogo entre os participantes. “Com a experiência que tivemos por meio do GT foi possível perceber a importância da construção de espaços como esse, em que o regulador, antes mesmo de exercer o seu típico papel regulatório, consulta as partes interessadas para entender quais as oportunidades de melhorias em seguros identificadas e quais os caminhos que podem ser traçados a partir daí.”

## Eixos temáticos

Para melhor organização das atividades, o GT foi dividido em sete subgrupos, com eixos temáticos definidos conforme agrupamento dos eixos do Novo PAC e das missões da Neoindustrialização: Transportes; Água e Energia; Infraestrutura Urbana e Social; Agroindústria, Inovação e Sustentabilidade; Complexo Industrial de Saúde; Defesa Nacional e Soberania; e Transformação Digital na Indústria.

As atividades do GT foram organizadas para acontecer em três fases. Na primeira,

o objetivo seria identificar os seguros e mapear as oportunidades de melhorias relacionadas aos seguros aptos a suportar os ciclos de investimentos do Novo PAC e da Neoindustrialização. Já a segunda fase teve como objetivo realizar a interlocução aprofundada entre as entidades e especialistas envolvidos para a avaliação das oportunidades de melhorias identificadas. Por fim, o objetivo da terceira fase era consolidar as contribuições sobre as oportunidades de melhorias identificadas em todos os instrumentos que foram objeto de discussão no GT, em documento a ser avaliado pelo Conselho Diretor da Susep.

Todos os membros do GT receberam inicialmente um questionário, com as seguintes perguntas: 1) Listar, por ordem de importância, os três seguros mais relevantes para a sua respectiva atividade econômica ou para o eixo temático objeto do subgrupo, se for o caso; 2) Existem oportunidades de melhorias identificadas com relação a esses seguros?; 3) Qual o resultado que se pretende alcançar com o tratamento do tema? 4) Observações adicionais.

Segundo o relatório final, foram recebidas 55 contribuições dos membros convidados, que definiram os cinco seguros considerados mais relevantes para o Grupo de Trabalho: seguro garantia, riscos operacionais/nomeados, responsabilidade civil/geral, transporte e riscos de engenharia.

O GT também definiu os planos de ação para seis temas. São eles: Oportunidades de melhorias para o Seguro Garantia; Outros temas relacionados a oportunidades de melhoria nos seguros que envolvem os setores objeto do subgrupo; Contribuições para o arcabouço regulatório relativo aos Seguros de Responsabilidade Civil dos Transportadores de Carga, após sanção da Lei n. 14.599/2023; Soluções para a capacitação de entidades públicas e privadas em seguros; Seguro e governança cibernética – requisitos mínimos do contrato de seguro; Discussão sobre regras e cláusulas referenciais para seguros rurais amparados por subvenção.

“Para os trabalhos desenvolvidos pela Susep, pretende-se que as oportunidades de melhorias identificadas pelo GT possam subsidiar as futuras análises e alterações regulatórias, nos limites legais de atuação da autarquia, de modo a colaborar para o adequado desenvolvimento do país”, concluiu Octaviani.

O MELHOR INCENTIVO  
DO ANO COMEÇOU  
E AGORA COM

**+GRUPOS**  
**+CHANCES**  
**+PRÊMIOS**  
**+POSSIBILIDADES**



**SOU**

**VOCÊ**  
**2024**



Chegou o seu momento  
de brilhar e aumentar  
as suas vendas para  
ganhar ainda mais.

**Você pode ganhar uma  
viagem com acompanhante,  
R\$ 10.000,00 em dinheiro,  
moto 0 Km, notebooks e  
até mesmo um carro.**

Participe!  
[centraldocorretorcapemisa.com.br](http://centraldocorretorcapemisa.com.br)



 **CAPEMISA**  
SEGURADORA

# PGBL e VGBL têm nova regulamentação



Julia Lins: Circulares contribuem para o crescimento do mercado de anuidades e modernização dos seus produtos.

A Susep publicou, dia 15 de abril, com vigência imediata, as Circulares 698/24 e 699/24, que estabelecem novas regras e critérios complementares de funcionamento e de operação da cobertura por sobrevivência oferecida em planos de previdência complementar aberta e em planos de seguro de pessoas, respectivamente.

De acordo com a autarquia, as novas circulares regulamentam e tem por objetivo complementar dispositivos das Resoluções 463/24 e 464/24 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), recentemente aprovadas, que fixaram o novo marco regulatório sobre a matéria.

Dentre as principais novidades, destacam-se:

Inclusão da definição do conceito de “ciclo de renda”;

Previsão da opção de o segurado contratar renda vitalícia nos planos indicados nas Resoluções;

Inclusão da faculdade do participante fazer aportes, no período inicial de adesão a plano com cláusula de Opt Out; e

Tratamento da nova pertinência temática trazida pelo “Fundo ou Plano Exclusivo Familiar” relativamente à Resolução do VGBL.

Com a publicação das Circulares 698/24 e 699/24, a Susep finaliza a consolidação de seus

normativos que tratavam da cobertura por sobrevivência oferecida em planos de previdência complementar aberta e em planos de seguro de pessoas, com a consequente revogação de outras seis circulares, cujos conteúdos foram ajustados e incorporados às novas circulares, trazendo maior simplificação regulatória para o mercado.

De acordo com a diretora da Susep, Julia Normande Lins, “a atualização e consolidação da regulamentação específica proposta por essas circulares contribuirá para o crescimento do mercado de anuidades e modernização dos seus produtos, bem como para o aumento e o estímulo da consciência e da poupança previdenciária”.

Além de promoverem uma revisão geral dos normativos que disciplinavam o assunto, as novas normas garantem uma adequação da regulamentação infralegal às Leis 14.652/23, 14.754/23 e 14.803/23.

## Susep altera processos de autorização

Publicada no dia 15 de abril, a Circular 700/24 da Susep estabelece novos procedimentos relacionados à instrução dos processos de autorização analisados pela autarquia.

O normativo seguiu as diretrizes da Resolução 422/21 do CNSP e teve como foco a simplificação de procedimentos.

Segundo a Susep, os objetivos principais que nortearam a elaboração da nova norma foram:

organizar e sistematizar procedimentos, prazos e documentação aplicáveis aos processos envolvendo entidades supervisionadas, corretoras de resseguros e resseguradores estrangeiros, visando a padronizar e conferir celeridade às análises conduzidas pela área de negócios;

regulamentar procedimentos, prazos e documentação relativos aos atos que devem ser submetidos à autorização prévia, homologação ou comunicados à Susep;

regulamentar a entrevista técnica;

regulamentar novos procedimentos aplicáveis aos resseguradores estrangeiros, tais como a

mudança de sede, além de flexibilizar a regra de atualização cadastral;

regulamentar novos procedimentos estabelecidos do CNSP, tais como a conversão de escritório de representação próprio ou terceirizado, e o rito processual simplificado para conversão da autorização temporária em definitiva, no caso das empresas pertencentes ao Sandbox regulatório; e

organizar e simplificar a documentação exigida nos processos de autorização.

De acordo com a diretora da Susep, Jéssica Bastos, “espera-se que a melhor sistematização dos conteúdos facilite a jornada dos usuários, mitigando o risco de falhas de instrução que aumentam o tempo e os custos de tramitação dos processos de autorizações.”

Dentre os objetivos da norma, destaca-se a regulamentação do rito processual simplificado para conversão da autorização temporária em definitiva, no caso das empresas pertencentes ao Sandbox regulatório.

Tal regramento incentiva que as empresas que participam do referido programa busquem sua autorização definitiva para atuar no mercado, como forma de fomento à inovação, estímulo da concorrência e desenvolvimento do mercado.

A Circular 700/24, além de simplificar os procedimentos de autorizações, ainda consolidou as regras sobre o assunto que foram publicadas pela autarquia nos últimos vinte anos e que, até então, estavam previstas em nove circulares, dez cartas-circulares e uma instrução. Tal medida facilita a compreensão normativa e cumpre com o que determina o art. 7º do Decreto 10.139/19 ao racionalizar o estoque regulatório.

### **Norma estabelece Política de Remuneração**

A Susep estabelecerá nova política de remuneração das seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalização e resseguradores locais.

A autarquia realizou, entre março e início de abril, uma consulta pública com base em minuta de Resolução do CNSP que dispõe sobre o tema.

De acordo com o diretor da Susep, Airton de Almeida Filho, a remuneração, em especial a

variável, fornece poderosos incentivos para a atuação de qualquer profissional, sendo usada para alinhar seus interesses pessoais com os da organização, de modo a aumentar sua eficiência e produtividade. ” Entretanto, se os critérios que determinam esta remuneração não forem corretamente estabelecidos, ela pode inadvertidamente surtir o efeito contrário, como aconteceu na crise financeira internacional de 2008”, acentuou.

Dessa forma, nos últimos anos, ficou evidenciada a necessidade de ações concretas por parte dos reguladores e supervisores do sistema financeiro com relação à Política de Remuneração.

A futura resolução do CNSP regulamentará de forma adequada a Política de Remuneração.

O Coordenador-Geral de Regulação Prudencial da Susep, César da Rocha Neves, explica que “a autarquia optou por uma proposta de regulamentação abrangente sobre o tema, abarcando, além dos administradores, os diretores não estatutários, funcionários-chaves nas funções de controle e funcionários cuja atuação possa ter impacto material sobre a exposição da supervisionada a riscos. Por outro lado, a autarquia excluiu da proposta normativa o segmento S4, por este possuir empresas de menor porte”.



Jéssica Bastos: Melhor sistematização dos conteúdos facilita a jornada dos usuários, mitigando o risco de falhas de instrução.

# Desafios do Open Insurance no Brasil: Rumo à Inovação e Proteção do Consumidor

O setor de seguros no Brasil está passando por uma transformação significativa com a implementação do conceito de Open Insurance. Esse novo modelo promete revolucionar a forma como os serviços de seguros são oferecidos, possibilitando maior concorrência, inovação e, acima de tudo, mais benefícios para os consumidores. No entanto, essa transição não vem sem seus próprios desafios. Neste artigo, exploraremos os principais obstáculos que o Open Insurance enfrenta no Brasil e como eles podem ser superados para alcançar seus objetivos.

## 1. Regulamentação e Compliance:

Um dos maiores desafios para a implementação bem-sucedida do Open Insurance é a questão regulatória. O ambiente regulatório precisa ser claro e aberto o suficiente para permitir a entrada de novos players e a interoperabilidade entre diferentes plataformas e sistemas. Isso requer uma colaboração estreita entre reguladores, empresas de seguros e outros stakeholders para desenvolver padrões e diretrizes claras que garantam a segurança e a privacidade dos dados dos consumidores, ao mesmo tempo em que promovem a concorrência e a inovação.

## 2. Interoperabilidade e Padronização de Dados:

Outro desafio fundamental é garantir a interoperabilidade e a padronização de dados entre as diferentes empresas e sistemas no ecossistema do Open Insurance. Isso é essencial para garantir uma experiência perfeita para o consumidor, onde eles possam acessar e compartilhar seus dados com facilidade entre diferentes seguradoras e prestadores de serviços. Além disso, a padronização de dados também é crucial para garantir a segurança e a integridade das informações do cliente.

## 3. Segurança da Informação:

Com a abertura de dados no Open Insurance, surge a preocupação com a segurança da informação. É essencial implementar medidas robustas de segurança cibernética para proteger os dados sensíveis dos consumidores contra ameaças como ataques de hackers e violações de privacidade. Isso requer investimentos significativos em tecnologias de segurança de

ponta, bem como a adoção de melhores práticas de segurança em toda a cadeia de valor do setor de seguros.

## 4. Educação do Consumidor:

Um desafio adicional é educar os consumidores sobre os benefícios e as possibilidades do Open Insurance. Muitos consumidores podem não estar cientes das novas oportunidades que o Open Insurance oferece, como a portabilidade de dados, a personalização de produtos e serviços e uma maior transparência nos processos de seguros. Portanto, é crucial investir em campanhas de conscientização e educação para garantir que os consumidores possam fazer escolhas informadas e aproveitar ao máximo as vantagens do Open Insurance.

## 5. Resistência à Mudança:

Por fim, um dos maiores desafios é superar a resistência à mudança por parte das empresas de seguros tradicionais. Muitas dessas empresas podem ver o Open Insurance como uma ameaça ao seu modelo de negócio estabelecido e podem relutar em adotar novas tecnologias e práticas de negócios. No entanto, é crucial que essas empresas reconheçam as oportunidades que o Open Insurance oferece em termos de expansão de mercado, inovação e melhoria da experiência do cliente, e estejam dispostas a se adaptar e evoluir para permanecerem competitivas no mercado.

Em conclusão, o Open Insurance representa uma oportunidade emocionante para o setor de seguros no Brasil, promovendo maior concorrência, inovação e benefícios para os consumidores. No entanto, para que o Open Insurance seja verdadeiramente bem-sucedido, é crucial enfrentar e superar os desafios regulatórios, de interoperabilidade, segurança da informação, educação do consumidor e resistência à mudança. Com uma abordagem colaborativa e proativa, o Brasil pode liderar o caminho na adoção do Open Insurance e colher os benefícios de um setor de seguros mais aberto, dinâmico e centrado no cliente.

**Departamento Jurídico do Sincor-RJ**

SulAmérica

# DIRETO

NACIONAL

RIO DE JANEIRO

O plano de saúde pensado para o **Estado do Rio de Janeiro**, com cobertura nacional.



Acesso aos melhores hospitais e laboratórios da sua região<sup>1</sup>



Serviços digitais:  
App, Meu Direto e Saúde na Tela

SulAm<sup>mais</sup><sup>2</sup>



Descontos em mais de 25 mil farmácias<sup>3</sup>

RIO DE JANEIRO CAPITAL

A partir de

**R\$192,08\***  
Mensais

RIO DE JANEIRO INTERIOR

A partir de

**R\$169,70\***  
Mensais



SulAmérica

ANS - nº 006246

<sup>1</sup>Valor por segurado, de 0 a 18 anos, PJ a partir de 5 vidas, carteira PME, segmentação AHO (Ambulatorial, Hospitalar com Obstetrícia), na acomodação enfermagem com coparticipação, na categoria compulsória. Valores dos planos comercializados em abril de 2024.

<sup>2</sup>Consulte e disponibilize a rede referenciada de cada plano aos seus clientes, previamente à sua contratação. A rede de prestadores poderá ser alterada durante o contrato, observados os normativos da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e a legislação vigente.

<sup>3</sup>Para consultar mais informações, os termos e as condições a respeito do Clube de Benefícios SulAmMais, acesse: [www.sulamais.com.br](http://www.sulamais.com.br).

<sup>4</sup>A quantidade indicada pode variar de acordo com a disponibilidade dos parceiros.

Nome técnico do produto: Direto Nacional, Registro ANS nº 496.508/23-6.

Este material contém informações resumidas que poderão sofrer alterações sem aviso prévio. Os benefícios aqui descritos estão sujeitos a capacidade técnica e poderão ser descontinuados sem aviso prévio, a exclusivo critério da SulAmérica. Os produtos SulAmérica obedecem à legislação que os regulamenta. Os seguros e as condições contratuais, devem ser lidos previamente à contratação. Para mais informações, acesse: [www.sulamerica.com.br](http://www.sulamerica.com.br) e <https://cloud.marketing.sulamerica.com.br/direto-nacional>. O Desconto Farmácia e o SulAmMais (Clube de Benefícios exclusivo para clientes e beneficiários SulAmérica) não são uma obrigação contratual e poderão ser descontinuados, a exclusivo critério da SulAmérica. Razão social: Sul América Companhia de Seguro Saúde, CNPJ: 01.685.053/0001-56. Ouvidoria: 0800 725 3374, horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30. SAC: 0800 722 0504.

# Corretores receberam mais de R\$ 1,3 milhão com Certificação Digital ICP-Brasil em 2023

Durante o ano de 2023, o Sincor-RJ, enquanto Autoridade Certificadora credenciada na Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira, distribuiu mais de R\$ 1,3 milhão aos corretores de seguros que atuam com a Certificação Digital no Estado do Rio de Janeiro.

Desde 2014, o Sincor-RJ empreendeu e inovou em levar aos corretores de seguros do Rio de Janeiro mais uma ferramenta de proteção para os seus clientes: o certificado digital no padrão da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP-Brasil.

Credenciada como uma Autoridade Certificadora, a ACSINCORRIO, passou a habilitar corretoras de seguros como Autoridades de Registro, entidades responsáveis pela interface com o cliente, que realizam o recebimento, a validação, o encaminhamento de solicitações de emissão ou revogação dos certificados digitais.

O certificado digital é a garantia de segurança tecnológica e jurídica para

transações eletrônicas e é necessário a milhões de pessoas físicas e jurídicas para se relacionarem com os órgãos de governo por meio eletrônico.

Os corretores de seguros são profissionais especializados em oferecer um serviço consultivo ao seu cliente, seja ele com seguros ou com o certificado digital e o Sincor-RJ disponibiliza este serviço para todos os corretores do estado do Rio de Janeiro.

Se você corretor possui interesse em disponibilizar mais este serviço aos seus clientes entre em contato conosco e faça parte deste mercado que cresce mais de 15%. O Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) projeta que neste ano de 2024 serão emitidos mais de 10,5 milhões de certificado sendo um milhão a mais que em 2023.

**\*Rafael Caprarole – Gestor de Rede da AC Sincor Rio.**

# Multiplicar os ganhos da sua Corretora com a vigência plurianual do Residencial?

36

Vigência plurianual de até 36 meses para reduzir o trabalho operacional com renovação anual.

24

Assistência 24h 100% internalizada.



Sorteio Mensal de R\$ 10 mil para o Cliente e Corretora.



Cotação rápida e sem burocracia com a simplificação do cotador.

## A TOKIO MARINE RESOLVE Seguro Residencial

Quer saber mais?  
Fale com o seu  
Gerente Comercial.



**ESCANEE E CONFIRA.**



[tokiomarine.com.br](http://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

# Caminhada de sucesso



Joffre Nolasco

Chega ao final em maio de 2024 o nosso mandato. É hora de passar o bastão, fazer o nosso balanço positivo, agradecer às associadas e parceiros e desejar êxito a nova diretoria.

Saímos com a convicção de dever cumprido com dedicação e eficiência para garantir a credibilidade, confiança e qualidade dos serviços prestados pelas nossas associadas.

Não nos furtamos em oferecer ao nosso quadro social a possibilidade de firmar parcerias com as grandes seguradoras do mercado e criar laços com entidades do setor, tais como o Sincor-RJ, nosso parceiro de primeira hora, que através da liderança de Henrique Brandão, que nos deixou recentemente, sempre apoiou as nossas iniciativas, crenças e práticas.

Aeledemososnossoseternosagradecimentos pela colaboração desde os primórdios da nossa formação, quando uma parte dos players do mercado não acreditava no novo canal que se formava.

Hoje, basta olhar os nossos números para se ter uma ideia de quanto contribuímos para a solidez dos negócios empreendidos pelas

nossas assessorias. São mais de 2,3 bilhões em prêmios; mais de quatro mil corretores e 60% de prêmios da carteira de Auto do Estado. São números comparáveis aos de algumas médias e grandes seguradoras.

Durante o nosso mandato, solidificamos os laços comerciais com as seguradoras parceiras, que fizeram questão de nos convidar para mostrar os resultados de crescimento obtidos com a participação das nossas assessorias.

Foi feito um trabalho constante no sentido de preparar as nossas associadas para um mercado que cresce vertiginosamente, alavancado pela modernização e inovação de procedimentos que exigem um conhecimento apurado do mundo tecnológico e digital.

Quero deixar registrado aqui os nossos agradecimentos aos colaboradores, parceiros e entidades do mercado, que nos apoiaram nesta trajetória de sucesso.

No que diz respeito ao futuro, continuaremos contribuindo para que a nova diretoria possa dar continuidade ao trabalho que iniciamos e avançar ainda mais nas questões que visem a boa performance e o reconhecimento qualitativo das nossas assessorias.

Agradeço a todos e todas que acreditaram na proposta que desenvolvemos e desejamos muito sucesso a nova diretoria que dará prosseguimento ao trabalho admirável deste canal de distribuição que tanto nos orgulha e nos honra: as assessorias filiadas a Aconsef-RJ.

Estaremos a postos para colaborar no que for necessário para que a Aconsef-RJ continue sendo um exemplo de dedicação e expertise nas relações comerciais do mercado de seguros brasileiro.

Até a próxima!

**\*Joffre Nolasco é presidente da Aconsef-RJ**

# Sincor-RJ é o coanfitrião do 23º Congresso Brasileiro



O Sincor-RJ é o coanfitrião do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, organizado pela Fenacor, que será realizado, entre os dias 10 e 12 de outubro, no Centro de Convenções EXPO MAG (mesmo local onde o nosso Sindicato promove o Enconseg), localizado na Rua Beatriz Larragoiti Lucas s/n - Cidade Nova (Rio de Janeiro).

O Sindicato convida e sugere a todos os profissionais do estado que se inscrevam nesse grande evento.

A inscrição garante a participação na ampla programação técnica, com a presença das maiores lideranças e principais personalidades e autoridades do mercado, assegurando a possibilidade de plena qualificação, atualização e aperfeiçoamento profissional; e na EXPOSEG, a maior feira de negócios do setor de seguros, com presenças já confirmadas das maiores seguradoras do País, e onde será possível ampliar relacionamento, conhecer novas campanhas de vendas, produtos e serviços desenvolvidos

por essas companhias; e formalizar parcerias e realizar um perfeito networking.

Por fim, os inscritos terão acesso a três grandes eventos culturais que reunirão, em diferentes dias, artistas consagrados e de estilos musicais distintos.

Até o fechamento desta edição da revista, duas atrações já estavam confirmadas.

A primeira delas é o consagrado cantor e compositor Diogo Nogueira, um dos mais admirados por fãs de todas as faixas etárias e que, em 15 anos de uma vitoriosa carreira, lançou ou interpretou sucessos como “Pé na Areia”, “Eu e Você Sempre”, “Clareou”, “Lama nas Ruas” e “Deixa eu Te Amar”, entre muitos outros.

Diogo Nogueira fará o grande show do primeiro dia do Congresso (10 de outubro).

A outra atração confirmada é o renomado cantor e compositor Toni Garrido. Com uma



carreira sólida e marcante, Toni Garrido encanta os fãs com suas interpretações para as músicas “A estrada”, “Mar azul” e “Canta, canta minha gente”, sucessos que atravessam gerações, demonstrando o talento e a versatilidade desse destaque da música brasileira.

O show de Toni Garrido promete encantar e emocionar o público presente no segundo dia do Congresso. Uma oportunidade única de vivenciar uma experiência musical memorável.

Haverá ainda um terceiro show, no último dia do evento, que será realizado em comemoração ao Dia do Corretor de Seguros. Essa atração será anunciada em breve.

### **Congresso traz conhecimento e novos negócios**



São muitas as vantagens para quem vai participar do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. A principal delas é que o evento oferece aos profissionais inscritos pleno acesso ao conhecimento e às inovações que surgem a todo o momento no mercado, além da oportunidade de realizar novos negócios e parcerias.

Participar do Congresso é um investimento em você mesmo, uma oportunidade para aprimorar suas habilidades e cuidar de sua saúde mental.

Estar presente garante uma preparação superior para atender seus clientes, conquistar novos negócios e fortalecer sua presença no mercado. Você terá acesso a mais de 150 palestrantes, painéis com especialistas e experiências inspiradoras. É uma chance de enriquecimento profissional e pessoal que não pode ser perdida.

Investir no seu futuro e no crescimento da sua carreira é uma escolha inteligente para garantir

sua evolução. Dedique tempo para aprimorar suas habilidades e manter-se atualizado com as últimas tendências do mercado, como você pode fazer no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

Os resultados dessa dedicação, que você poderá experimentar no evento, são evidentes no seu sucesso profissional e satisfação pessoal.

O tema central do Congresso será “O Futuro da distribuição de Seguros no Brasil”.

A escolha do tema considerou o fato de o Mercado de Seguros estar iniciando uma nova era de crescimento, que tem como bases a oferta de novos produtos para toda a sociedade; o atendimento ágil e qualificado ao consumidor; e o uso intenso da tecnologia.

As transformações surgem a todo o momento e o Corretor de Seguros, para manter sua condição de protagonista do setor, precisa estar preparado.

Esse contexto será o foco dos debates no Congresso.

Participe do 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que oferece uma chance única de se envolver em palestras enriquecedoras, ampliar sua rede com colegas do setor e compartilhar experiências valiosas. Além disso, você também poderá desfrutar de momentos de descontração e lazer. Não perca essa oportunidade de crescer profissionalmente e viver uma experiência inesquecível.

Para não ficar de fora, faça o quanto antes sua inscrição neste endereço eletrônico: <https://www.congressodoscorretores.com.br/>

### **Veja como será a EXPOSEG**

Maior feira de negócios do setor de seguros, a EXPOSEG tem as presenças já confirmadas das maiores seguradoras do País.

Será o ambiente perfeito para o Corretor de Seguros ampliar relacionamento, conhecer novas campanhas de vendas, produtos e serviços desenvolvidos por essas companhias; formalizar parcerias e realizar um perfeito networking.

Poderá também se atualizar sobre as últimas tendências e inovações.

### Inscrição com desconto especial

Mesmo quem perdeu o prazo do primeiro lote de inscrições no 23º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros e na EXPOSEG, que expirou dia 30 de abril com descontos de 54% para associados ao Sincor, ainda pode aproveitar condições especiais no segundo lote.

A inscrição garante acesso a três grandes shows, às últimas tendências do mercado, networking e a maior atualização do setor, além de jantares e almoços memoráveis e sorteios.

Os inscritos terão ainda livre acesso à EXPOSEG, a mais tradicional feira de negócios do mercado, que contará com stands das maiores seguradoras no país e de outras empresas do setor, e onde serão lançados produtos e serviços.

Entre os dias 1º de maio e 16 de junho (segundo lote), os valores para inscrições são os seguintes:

Associados ao Sincor – R\$ 1.100,00. O associado pessoa física pode inscrever um acompanhante e as empresas Corretoras de Seguros, quatro. Para todos os acompanhantes o valor de inscrição também será R\$ 1.100,00.

Para o acompanhante menor, o valor é R\$ 550,00.

Não associados – 2.384,00 (pessoa física e acompanhante) e R\$ 1.192,00 (acompanhante menor).

Outros – R\$ 3.025,00 (seguradoras, plataformas, público em geral). Esse valor é individual para congressista e acompanhante. Para o acompanhante menor, a inscrição custa R\$ 1.513,00, nestes casos.

Já para as inscrições realizadas entre os dias 17 de junho e 31 de julho, os valores são os seguintes:

Associados ao Sincor – R\$ 1.250,00. O associado pessoa física pode inscrever um acompanhante e as empresas Corretoras de Seguros, quatro. Para todos os acompanhantes o valor de inscrição também será R\$ 1.250,00.

Para o acompanhante menor, o valor é R\$ 625,00.

Não associados – 2.622,00 (pessoa física e acompanhante) e R\$ 1.311,00 (acompanhante menor).

Outros – R\$ 3.327,00 (seguradoras, plataformas, público em geral). Esse valor é individual para congressista e acompanhante. Para o acompanhante menor, a inscrição custa R\$ 1.664,00, nestes casos.

No caso das inscrições realizadas entre os dias 1º de agosto e 20 de setembro, os valores são os seguintes:

Associados ao Sincor – R\$ 1.443,00. O associado pessoa física pode inscrever um acompanhante e as empresas Corretoras de Seguros, quatro. Para todos os acompanhantes o valor de inscrição também será R\$ 1.443,00.

Para o acompanhante menor, o valor é R\$ 722,00.

Não associados – 2.884,00 (pessoa física e acompanhante) e R\$ 1.442,00 (acompanhante menor).

Outros – R\$ 3.660,00 (seguradoras, plataformas, público em geral). Esse valor é individual para congressista e acompanhante. Para o acompanhante menor, a inscrição custa R\$ 1.830,00, nestes casos.

	De	Até	Associado Pessoa Física (+1 acompanhante) ou Jurídica (até 4 inscrições por PJ)		Não Associado - com SUSEP		Outros (plataformas, seguradoras...) e público em geral	
			Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)	Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)	Congressista e Acompanhante (preço individual)	Acompanhante menor (preço individual)
1º Lote	01/03/2024	30/04/2024	R\$ 985,00	R\$ 493,00	R\$ 2.167,00	R\$ 1.084,00	R\$ 2.750,00	R\$ 1.375,00
2º Lote	01/05/2024	16/06/2024	R\$ 1.100,00	R\$ 550,00	R\$ 2.384,00	R\$ 1.192,00	R\$ 3.025,00	R\$ 1.513,00
3º Lote	17/06/2024	31/07/2024	R\$ 1.250,00	R\$ 625,00	R\$ 2.622,00	R\$ 1.311,00	R\$ 3.327,00	R\$ 1.664,00
4º Lote	01/08/2024	20/09/2024	R\$ 1.443,00	R\$ 722,00	R\$ 2.884,00	R\$ 1.442,00	R\$ 3.660,00	R\$ 1.830,00

# MAPFRE presta homenagem a Henrique Brandão



Felipe Nascimento: a defesa intransigente dos interesses dos pequenos Corretores e a incansável luta pela proteção da categoria jamais serão esquecidas.

A MAPFRE também prestou bela homenagem ao ex-presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, falecido em fevereiro. Em depoimentos, quatro dos principais executivos da seguradora destacaram a relevância de Brandão para o mercado. “A defesa intransigente dos interesses dos pequenos Corretores e a incansável luta pela proteção da categoria jamais serão esquecidas”, destacou o CEO Regional da MAPFRE, Felipe Nascimento.

Veja, abaixo, os depoimentos:

## Felipe Nascimento - CEO Regional

Henrique Brandão foi presença marcante e incansável como Corretor de Seguros ao longo de quase seis décadas que deixam um legado inigualável. Henrique foi não apenas um líder, mas uma verdadeira inspiração para todos nós na MAPFRE e na comunidade de seguros em geral. Sua defesa intransigente dos interesses dos pequenos Corretores de Seguros e sua incansável luta pela proteção da categoria

jamais serão esquecidas. Será lembrado como a maior liderança dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro, uma figura que marcou época e conquistou o carinho e respeito de todos que tiveram a honra de conhecê-lo. Que sua memória continue a inspirar e guiar aqueles que seguem seu exemplo.

## Raphael Bauer - Diretor Geral Comercial

Henrique Brandão foi um verdadeiro ícone e defensor incansável dos interesses dos Corretores de Seguros. Uma trajetória exemplar de quase seis décadas marcada pela dedicação inabalável à proteção dos corretores. Ele foi mais do que um líder. Personificou a essência da liderança e deixa um legado que jamais será esquecido. A partida dele também deixa um vazio imenso, mas o espírito e contribuições permanecerão como fonte de inspiração para todos nós.

## Jonson Marques de Souza - Diretor Canal Corretor

Henrique Brandão foi um ícone da nossa comunidade de Corretores de Seguros. Sua dedicação incansável e sua defesa apaixonada pelos interesses dos corretores sempre foram admiráveis e inspiradoras. Henrique não apenas liderou, mas também moldou o panorama da nossa profissão, deixando um legado inestimável que perdurará por muitas e muitas gerações. Sua falta será profundamente sentida, mas sua influência e sua memória continuarão a nos guiar.

## Diego Bifoni - Diretor Regional Rio de Janeiro

Henrique Brandão foi um empreendedor visionário e defensor incansável do desenvolvimento do setor de seguros no Brasil. Dedicou-se fervorosamente ao estabelecimento e fortalecimento do nosso mercado e tinha

paixão e comprometimento com a excelência no atendimento e na oferta de soluções de proteção como prioridade nas quase seis décadas de jornada dedicada aos seguros. Ele deixa como legado a visão humanitária em promover a conscientização sobre a importância do seguro, a defesa ao corretor de seguros e a capacitação de inúmeras pessoas sobre como proteger famílias, bens, sonhos e entes queridos.

### **Influenciadores vão divulgar o seguro**

Com o objetivo de fortalecer a cultura do seguro, levando o tema para novos públicos com linguagem acessível, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) convidou 20 diferentes perfis de criadores de conteúdo pelo país para a Campanha “Seguros pra Gente”.

O projeto visa prestar serviço e informar a sociedade que existe um produto de seguro para cada necessidade e que planejamento financeiro e proteção são fundamentais no dia a dia das pessoas.

“Os influenciadores vão mostrar como tudo em nossa casa, viagem, trabalho, lazer, por exemplo, estão ligados ao seguro e como é importante se informar para tomar decisões seja para o hoje ou para o amanhã. Na campanha abordaremos diferentes temas relacionados a Seguros Gerais, Previdência Aberta, Saúde Suplementar, Capitalização e Educação Financeira”, explica Carla Simões, Superintendente Executiva de Comunicação e Marketing da CNseg.

### **Inovação é tema de evento da Bradesco**

A Bradesco Seguros promoverá, dia 07 de maio, a terceira edição do Insurance & Innovation Talks, evento dedicado a oferecer insights para o futuro do setor de seguros.

Com o tema “Cenários Futuros”, o encontro contará com três momentos de palestras, painéis e discussão sobre as estratégias de inovação no universo segurador e uma visita guiada ao Makers Lab – laboratório de inovação da Capgemini.

“O Insurance & Innovation Talks é uma oportunidade de troca entre o ecossistema, sendo um momento de aproximação dos nossos clientes e parceiros, com intuito de promover colaboração e conhecimento. Nesta edição, debateremos os cenários futuros e estratégias que estamos comprometidos a endereçar ao longo do ano, com o objetivo de tangibilizar cada vez mais a inovação no setor, em busca do crescimento e desenvolvimento do nosso mercado” afirma José Loureiro, diretor de Inovação, Digital e Dados do Grupo Bradesco Seguros.

### **Diversidade: Tokio Marine é premiada**

A Tokio Marine foi premiada em quatro categorias do Ranking de Diversidade GPTW Brasil: Mulher, Étnico-racial, LGBTQIA+ e 50+, durante cerimônia realizada no dia 10 de abril, em São Paulo.

Segundo a seguradora, esse reconhecimento é fruto do trabalho contínuo desenvolvido pela companhia “em prol da construção de um ambiente corporativo cada vez mais acolhedor e inclusivo para os seus mais de 2,3 mil colaboradores em todo o país”.

É a sétima vez que a seguradora é reconhecida como uma das Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar; a quarta vez para as pessoas acima de 50 anos e questões Étnico-racial; e a segunda para o público LGBTQIA+. “Diversidade é um dos principais pilares de nossa cultura organizacional, valorizamos e respeitamos as diferenças, sem nenhum tipo de discriminação por questões ligadas a gênero, raça, religião, capacitismo etc. Temos uma agenda sólida e bem estruturada de iniciativas voltadas à diversidade e inclusão e para nós é uma honra ver a Companhia como destaque por mais um ano no Ranking de Diversidade GPTW Brasil.”, celebra a diretora de Pessoas, Planejamento e Sustentabilidade da Tokio Marine, Luciana Amaral.

Desde 2017, a Tokio Marine reúne, sob o selo Tokio com Todos, os projetos voltados

à promoção de igualdade e diversidade, compreendendo a inclusão de mulheres; pessoas com deficiência; e profissionais com mais de 50 anos, entre outros grupos, independentemente de gênero, raça, religião, valorizando a diversidade de pensamento e o respeito às diferenças.

### **Mercado sugere seguro para catástrofe**

Em audiência pública realizada na Câmara dos Deputados, lideranças do mercado sugeriram novas propostas de coberturas para sinistros decorrentes dos eventos extremos de enchentes e secas agravados pelas mudanças climáticas.

De acordo com a Agência Câmara, o tema foi debatido na Comissão Especial sobre Prevenção a Desastres e Calamidades Naturais, com foco na redução das lacunas de proteção aos segurados e a seus bens.

Uma das sugestões apresentadas foi a oferta do Seguro Social de Catástrofe, que prevê indenização emergencial de R\$ 15 mil por moradia, paga no dia seguinte ao desastre ou logo após a decretação do estado de emergência ou de calamidade.

Essa proposta seria subsidiada por cobrança de R\$ 3 por mês na conta de energia elétrica. Além disso, para acelerar o processo de contratação não haveria inspeção nem vistoria das unidades.

Também foi proposto um Fundo de Seguro Rural (FSR), com participação da União (R\$ 4,5 bilhões) e das seguradoras e resseguradoras que operam o Seguro Rural. A intenção é mudar o atual quadro do Programa de Seguro Rural (PSR), que cobre apenas 7,3 milhões de hectares, equivalentes a 6% da produção agrícola nacional.

Os representantes do mercado de seguros lembraram ainda que, em 2023, o ano mais quente da história, os eventos climáticos provocaram US\$ 380 bilhões em perdas econômicas no mundo, dos quais apenas US\$ 118 bilhões estavam segurados.

### **A lacuna de proteção chega a 70%**

Pelos cálculos das seguradoras, o setor acumula R\$ 320 bilhões com prejuízos provocados por desastres naturais entre 2013 e 2022. Apenas na agropecuária, a perda chegou a R\$ 85 bilhões em 2022.

As seguradoras também lembraram que 93% dos municípios brasileiros foram atingidos por eventos climáticos extremos nos últimos dez anos.

### **Susep participa de novo Comitê**

O Governo instituiu o Comitê Interinstitucional da Taxonomia Sustentável Brasileira (CITSB), responsável por desenvolver e acompanhar a implementação de um sistema de classificação de atividades, ativos e projetos alinhados à estratégia brasileira para a sustentabilidade. O grupo, presidido pelo Ministério da Fazenda, reúne 27 entidades governamentais, incluindo a Susep, Banco Central, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc).

O comitê vai construir uma metodologia comum para avaliar o impacto social, ambiental e climático das atividades econômicas, e propor formas de fazer seu monitoramento, verificação e relato, buscando maneiras de avançar no escopo da materialidade.

### **Brasileira assume presidência de GT da AIDA**

A advogada Niris Cunha é a nova presidente do Grupo de Trabalho de Novas Tecnologias e Inovação da Seção Brasileira da AIDA (Associação Internacional de Direito de Seguro) para o biênio 2024-2026.

Niris Cunha, que é conselheira consultiva da Sou Segura e advogada especialista em Direito do Seguro. Além disso, também atua como vice-presidente da Comissão de Seguro e Previdência Complementar da OAB/RS e na Comissão de Seguros da Federasul - Federação de Entidades Empresariais do Rio Grande do Sul.

# Agenda Institucional lista projetos do setor



Dyogo Oliveira: É um passo importante para esclarecer como o setor pode contribuir e ampliar, cada vez mais, a sua função social.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) lançou, dia 17 de abril, a Agenda Institucional do Setor de Seguros 2024. O documento lista as principais pautas e projetos de interesse do setor junto ao Legislativo e o Executivo federal.

Segundo a entidade, o evento, que reuniu parlamentares, executivos de seguradoras e representantes governamentais, reafirma o compromisso de transparência e governança do setor segurador com os poderes Executivos e Legislativos dos níveis federal, estadual, municipal, além do Distrito Federal. “O documento é uma importante conquista para o setor, pois apresenta à sociedade, de forma organizada, os temas fundamentais para ampliação do seguro em todo o país”, destacou a CNseg, em comunicado.

Na ocasião, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, frisou que a entidade, com essa agenda, avança, em 2024, no caminho iniciado em 2023, quando foi divulgado pela primeira vez esse documento com propostas para a melhoria das regras legais e regulatórias do setor de seguros, incluindo a Previdência e a Capitalização. “É

um passo importante para esclarecer para os diversos interlocutores como o setor pode contribuir e ampliar, cada vez mais, a sua função social, dando aos cidadãos e empresas a proteção necessária para enfrentar momentos de dificuldade”, afirmou Oliveira.

Apesar da relevância do seguro na vida das pessoas, a CNseg considera que ainda é preciso avançar na interlocução junto aos entes públicos e à sociedade para que haja uma melhor compreensão dos benefícios que o mercado de seguros traz para o país. O setor é reconhecido por garantir a proteção econômica, contribuir para a redução do risco sistêmico e atenuar perdas financeiras associadas a diversos eventos de danos à vida, à saúde e aos bens.

## Agenda 2024

Com as propostas que constam no documento, a CNseg se consolida como uma relevante voz nos debates institucionais, regulatórios e econômicos do setor de seguros no país. Na publicação, constam todas as ações a serem desenvolvidas pelas seguradoras, em conjunto e com parceiros dos poderes públicos.

Algumas das principais propostas do setor são apresentadas com o objetivo de garantir o desenvolvimento econômico sustentável e do bem-estar de todos. São propostas de grande escopo, que envolvem tratativas com variados atores institucionais do Poder Público e do terceiro setor.

## Os principais pontos da Agenda são:

Adequação dos editais, aperfeiçoamento da Lei de Licitações e Seguro Garantia - o Brasil tem pela frente uma série de obras e concessões públicas, na área de infraestrutura. São programas habitacionais, portos, ferrovias e aeroportos, saneamento básico, telecomunicações, energia e gás. Nesse cenário, propostas sobre estes temas

traz a CNseg como parceira estratégica para o desenvolvimento do mercado, por assegurar o cumprimento de obrigações contratuais estipuladas em editais, por exemplo, entre outras atualizações normativas para empreendimentos diversos.

Seguro como instrumento de promoção da sustentabilidade - a CNseg tem buscado parcerias de órgãos públicos e organizações privadas para criar produtos inovadores capazes de ajudar no enfrentamento das tragédias - cada vez mais graves - provocadas pelas mudanças climáticas. Entre os projetos para mitigar riscos climáticos está a proposta em diálogo com entes federativos para o Seguro Social contra Catástrofes.

Novo marco legal dos seguros - o Senado voltou a discutir, em 2023, o Projeto de Lei da Câmara (PLC) 29 de 2017. Trata-se de uma revisão do marco regulatório do setor segurador, regido atualmente pelo Código Civil. A matéria foi objeto de um rico e intenso debate entre governo federal e parlamento.

Seguro Rural - este é um dos setores mais fortes da economia nacional. Ano após ano, o agronegócio impulsiona o Seguro Rural, aumentando sua participação como ferramenta de proteção financeira e mitigação de riscos para o produtor, especialmente em razão das mudanças climáticas que têm ocorrido. Entre outros temas apresentados no documento sobre o assunto, a CNseg apoia a criação de um fundo de estabilização.

Seguro Habitacional - o setor segurador é um dos mais importantes agentes mantenedores da ordem social brasileira, por ofertar produtos que garantem a quitação das dívidas de seus clientes em casos de morte, invalidez, ou até desemprego, oferecendo ao credor a segurança de que a inadimplência será evitada. A Confederação apoia a regulamentação do Seguro Habitacional do Sistema Financeiro de Habitação (SH/SFH) para benefício de milhares de mutuários que aguardam resolução sobre imóveis que se encontravam em situação de risco.

Regulamentação no setor de veículos - o setor propõe parceria com os poderes Legislativos e Executivos estaduais contribuindo com conhecimento técnico especializado na formulação de legislações e regulamentações. Destaque para aprimoramento da Lei do Desmonte e vistoria cautelar, além de propostas que visam regulamentar a atuação das associações de proteção veicular no mercado de seguros.

Ambiente regulatório e promoção da expertise do setor - apoia estudos para revisão dos editais e requisitos dos seguros, propiciando condições viáveis para aceitação, atendimento e subscrição dos riscos por parte do mercado segurador. Em 2024, para estruturar melhor esse trabalho, desenvolveremos parcerias com os respectivos órgãos e entidades de ensino, como a Escola Nacional de Administração Pública (ENAP), para a construção de um curso ou treinamento sobre o mercado segurador, ou, ainda, a formatação de um ambiente voltado às discussões sobre aprimoramentos possíveis na utilização dos instrumentos existentes no setor.

Open Insurance - é um projeto que veio na esteira do Open Finance, lançado em 2020 pelo Banco Central do Brasil. O arcabouço regulatório do Open Insurance é baseado naquele do Open Finance, embora o "negócio de seguros" seja completamente diferente do "negócio de bancos", ainda que estes sejam um importante canal de distribuição de alguns produtos oferecidos pelas empresas de seguros, capitalização e previdência complementar aberta.

Proteção de dados e Inteligência Artificial - no mercado de seguros, o uso da Inteligência Artificial não é novo. Ela pode ser utilizada para prevenção e regulação de sinistros, modelos de precificação, avaliação de riscos, análise de perfil, emissão de apólice, pagamento de indenizações, por exemplo. Outra aplicação da IA é na detecção de atividades fraudulentas. A CNseg apoia a regulamentação proposta pelo Congresso Nacional com sugestão de alteração em alguns pontos do texto.

# Sincor-RJ firma novo acordo coletivo

O Sincor-RJ firmou novos acordos coletivos com os Sindicatos dos Securitários e dos Ressecuritários.

Válido para 2024, o acordo prevê reajuste de 4%, que deverá ser concedido pelos Corretores e empresas Corretoras de Seguros a todos os seus empregados.

Esse percentual será aplicado sobre os salários vigentes em janeiro de 2023.

Na aplicação desse reajuste, serão compensados todos os aumentos, abonos e antecipações compulsórios ou Espontâneos, concedidos de janeiro a dezembro do ano passado, exceto aqueles decorrentes de promoção, término de aprendizagem ou experiência, equiparação salarial, recomposição ou alteração de salário resultante de majoração da jornada de trabalho.

Nenhum empregado da categoria poderá receber salário inferior a R\$ 1.572,94, com exceção de contínuos, auxiliares de serviços gerais e de escritório que não exerçam operações em máquinas de processamento de dados. Nestes casos, o salário mínimo será de R\$ 1.412,00. Veja os acordos na íntegra, no site do sindicato: <https://www.sincor-rj.org.br/>

## Encontro discute situação da Unimed Rio

O Sincor-RJ promoverá, dia 07 de maio, um encontro no auditório do Sindicato para discutir

assunto de extrema relevância: a preocupação dos Corretores de Seguros quanto aos problemas provocados pela situação da Unimed Rio.

Na ocasião, serão tratadas questões como “Pendências de Comissões”, “Carteira de Clientes” e “Retenção do ISS”.

O encontro contará com as presenças dos Consultores Jurídico e Tributário do Sincor-RJ, que irão identificar o universo de Corretores de Seguros que tenham créditos a receber junto a UNIMED RIO e definir a melhor estratégia judicial.

O objetivo é apoiar, orientar e atuar em conjunto com os Corretores de Seguros, a fim de buscar a melhor solução, e reduzir o impacto e o prejuízo causados em diversas Corretoras.

Para participar é necessário fazer uma inscrição enviando e-mail para o endereço eletrônico: [subgerente@sincor-rj.org.br](mailto:subgerente@sincor-rj.org.br) ou ligar diretamente para o Sincor-RJ.

## Café de Negócios com a Sabemi Seguradora

O Sincor RJ e a Sabemi Seguradora vão promover, dia 16 de maio, às 16 horas, no auditório do Sindicato (Rua dos Mercadores 10. Centro, Rio de Janeiro), um encontro para apresentarem uma grande oportunidade de negócios para o Corretor de Seguros.

Venha tomar um café e conhecer os produtos que podem mudar a sua maneira de fazer negócios de seguros.

O Evento conta com a participação de Janaína de Almeida Serra, Gerente Nacional de Seguros e Cristina Tortelli Albaini, Executiva de Contas Comercial da seguradora.

A mediação fica por conta de Claudia Fontenelle, presidente da Comissão Feminina no Sincor-RJ.

Inscreva-se gratuitamente neste evento diretamente no link: <https://www.sincor-rj.org.br/events/cafe-de-negocios-com-o-sincor-rj-e-a-sabemi-seguradora>

As vagas são limitadas a capacidade do auditório.





**Top  
Club**  
AXA 2024

# Viva essa experiência com a AXA

**A campanha Top Club 2024 já está valendo!**

Já conhece a nossa campanha de incentivo? Você pode concorrer a destinos incríveis dentro e fora do Brasil!

Neste ano, corretores parceiros da AXA no Brasil poderão desfrutar das belezas da África do Sul e de Bento Gonçalves (RS), criando memórias únicas!



**Viva todas as vantagens que a AXA tem para te oferecer.**



Aponte a câmera do seu celular e acesse o Portal do Corretor, se ainda não é nosso parceiro, cadastre-se!

*\*Regulamento disponível no portal do corretor.*



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



**ACSINCORRIO**

[www.acsincorrio.com.br](http://www.acsincorrio.com.br)

uma iniciativa **SINCOR-RJ**