



Revista
**Previdência &
Seguros**



ANO 84 • Nº 699 • NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2024

SINCOR-RJ

Sincor-RJ completa 92 anos consolidando liderança nacional

**Lei dos Contratos:
Novas Regras trazem estímulo ao setor**

**Cooperativas:
Corretores terão novo nicho de mercado para explorar**

Sabe o que é tão bom quanto ter um Bradesco Seguro Auto? Pagar com pontos Livelo.

Agora, seus Clientes podem pagar o Bradesco Seguro Auto com pontos Livelo e economizar dinheiro. Um jeito diferente de pagar o seguro.



Ofereça para seus Clientes e faça bons negócios.



Saiba mais.

 **livelo**



**Bradesco
Seguro
Auto**
Especialista
no seu carro



bradesco
seguros
Com Você. Sempre.



Previdência & Seguros

Diretoria Efetiva

Presidente: Ricardo Faria Garrido
Vice-presidente: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Secretário: Afonso 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: Adevaldo 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 (erikafilgueirassm@gmail.com)
Fotografias desta edição: arquivo Sincor-RJ, Mirian Fichtner e banco de imagens Storyblocks.
Impressão: Cop Gráfica e Editora
Tel: (21) 2501-2001 – grafica@copeditora.com.br

Nesta edição

CAPA

24

O Sincor-RJ comemorou em alto estilo os seus 92 anos de fundação, marco alcançado no último dia 5 de dezembro. O Sindicato e os 14.300 Corretores de Seguros em atividade no Rio de Janeiro têm bons motivos para comemorar. A entidade tem desempenhado um papel importante no aprimoramento, treinamento e adequação da categoria ao novo cenário marcado por inovações constantes, e lidera as lutas por direitos, modernização do setor e o fortalecimento da atuação dos profissionais.

ENTREVISTA

6

Em entrevista para a Revista Previdência & Seguros, o diretor Executivo Comercial da Allianz Seguros, Nelson Veiga, afirma que a tecnologia traz desafios e oportunidades para o corretor de seguros. "Mesmo com a automação, muitos clientes ainda procuram orientação especializada para entender apólices complexas ou personalizadas, evidenciando a importância do fator humano no processo", frisa o executivo.

MERCADO

8

Dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep) indicam que, nos dez primeiros meses de 2024, o mercado de seguros, previdência aberta e capitalização arrecadou R\$ 361,05 bilhões, o que representa um crescimento de 13,1% em relação ao mesmo período de 2023.

REGULAÇÃO

20

Estudo divulgado pela Susep em dezembro aponta estimativa sobre a lacuna de proteção para catástrofes naturais no Brasil, com base nas chuvas torrenciais que assolaram o Rio Grande do Sul entre abril e maio de 2024. Estimativas apontam para efeitos de até R\$ 89 bilhões por conta dessas chuvas. Contudo, os sinistros avisados alcançaram apenas R\$ 6 bilhões até setembro.

NOTAS

30

O Sincor-RJ tem uma excelente notícia para os seus associados. A partir de agora, já é possível se associar, junto com seus familiares mais próximos, ao SESC, que oferece diversas atividades em áreas como cultura, hotelaria, esportes e lazer, entre outras.

Mas, atenção: caso deixe de ser associado do Sincor-RJ, o corretor não terá mais direito a usufruir os benefícios disponibilizados pelo SESC.

Sincor-RJ tem muitos desafios e projetos para 2025



Após chegar ao final de um ano marcado por diversas ações, inúmeros projetos e muito treinamento para os corretores de seguros, a diretoria do Sincor-RJ já listou uma série de novidades que traremos para nossos associados em 2025.

Sabemos que teremos pela frente muitos desafios, mas estamos certos de que será também um novo tempo de conquistas importantes para a categoria.

O nosso planejamento estratégico para 2025 tem como focos centrais o fortalecimento do Sindicato e a plena conexão com os corretores de seguros.

A meta é aumentar o engajamento da categoria e consolidar a posição do SincorRJ como entidade indispensável para a rotina do corretor de seguros.

Nesse contexto, não vamos medir esforços e ações para, por exemplo, aumentar o número de associados; reforçar o site

do Sindicato como central de serviços, informações e benefícios; fortalecer nossas redes sociais; ampliar o alcance dos eventos; consolidar a comunidade “Sincor Conecta” como principal canal de interação com a categoria; e utilizar o podcast como mais uma ferramenta de comunicação.

Além disso, a partir de janeiro, o SINCOR EDUCA estará realizando diversas palestras, cursos e seminários de capacitação para o Corretor de Seguros associado, que vai aprimorar seu conhecimento e se diferenciar na prestação de serviços ao seu cliente.

Haverá ainda uma nova identidade visual; o reforço do programa de fidelidade firmado com a ENS, com vantagens exclusivas para nossos associados; e o convênio com o SESC, a maior novidade de janeiro.

Teremos também eventos comemorativos e de celebração durante todo o ano.

Estamos prontos para tornar o Sincor-RJ ainda mais forte, inovador e indispensável para todos os corretores de seguros.

Para tanto, faremos de 2025, o ano de inovação!

Feliz Ano Novo!

Fiquem atentos e “Venham com a Gente!”

RICARDO GARRIDO
PRESIDENTE

Agilizar o seu trabalho enquanto está em deslocamento?

Com a A.V.I. é possível.

- Gestão da carteira de clientes
- Status de proposta
- Envio de documentos
- e muito mais, tudo via WhatsApp.

Veja todas as vantagens de ser um Corretor Icatu Seguros.



Tecnologia abre novas possibilidades para o corretor



Nelson Veiga: a transformação digital tem revolucionado as operações, melhorando a eficiência e a experiência do cliente.

Em entrevista exclusiva para a Revista Previdência & Seguros, o diretor Executivo Comercial da Allianz Seguros, Nelson Veiga, afirma que a tecnologia traz desafios e oportunidades significativas para os corretores de seguros. “Mesmo com a automação, muitos clientes ainda procuram orientação especializada para entender apólices complexas ou personalizadas, evidenciando a importância do fator humano no processo”, frisa o executivo.

Veja a entrevista:

Previdência & Seguros – O setor de seguros figura entre os segmentos econômicos que mais crescem há anos. A que você atribui esse avanço?

Nelson Veiga - O setor de seguros figura entre os segmentos econômicos que mantêm uma tendência de crescimento sustentada ao longo dos anos. Esse resultado é atribuído a uma combinação de fatores econômicos, sociais e tecnológicos que demonstram sua capacidade de adaptação, inovação e atendimento às necessidades de uma sociedade em constante transformação. Entre os fatores que impulsionam esse avanço, destaca-se o aumento da conscientização sobre riscos, com pessoas e empresas mais atentas à importância de proteger patrimônios e mitigar riscos financeiros, em parte devido a eventos como desastres naturais, pandemias e crises econômicas que reforçam essa necessidade.

O investimento das seguradoras na diversificação de produtos também tem um papel importante, reforçando a adaptação do setor às novas demandas dos consumidores, oferecendo soluções personalizadas e inovadoras.

Paralelamente, a transformação digital tem revolucionado as operações, melhorando a eficiência e a experiência do cliente. Ferramentas como inteligência artificial, canais digitais para vendas e atendimento, e a automação de processos como sinistros e subscrição, ilustram como a tecnologia está moldando o futuro das seguradoras.

P&S – Ainda há um amplo espaço para ser ocupado, especialmente entre as camadas mais pobres. Como ocupar esse espaço?

NV - Ampliar a penetração requer estratégias inovadoras, acessíveis e voltadas às necessidades específicas desse público, com foco na inclusão e na simplificação do acesso.

Uma das iniciativas fundamentais é educar a população sobre a importância do seguro. Essa abordagem pode ser reforçada por parcerias estratégicas com bancos digitais, varejistas e cooperativas.

A tecnologia desempenha um papel transformador nesse contexto. A simplificação de contratos, com apólices claras e linguagem acessível, é outro passo essencial.

Ao combinar inovação, tecnologia, educação e parcerias, o setor de seguros pode aumentar a sua capacidade, e também desempenhar um papel essencial na proteção e no desenvolvimento econômico das camadas de menor renda.

A Allianz tem investido em estratégias que ampliam sua presença e acessibilidade, especialmente em mercados emergentes como o Brasil. Uma dessas iniciativas envolve a oferta de produtos personalizados, com preços competitivos e coberturas simplificadas, alinhados às necessidades de consumidores com menor poder aquisitivo.

Outro pilar importante é o compromisso da Allianz com práticas ESG e impacto social.

P&S – A tecnologia representa uma ameaça ou traz oportunidades para os corretores?

NV - A tecnologia, incluindo a Inteligência Artificial (IA), traz desafios e oportunidades significativas para os corretores de seguros, transformando seus papéis, mas também abrindo novas possibilidades de atuação. Se bem aproveitadas, essas mudanças podem fortalecer o setor e destacar o valor dos corretores.

Um dos principais benefícios da tecnologia é permitir que os profissionais se libertem de tarefas operacionais, assumindo um papel mais estratégico e consultivo. Mesmo com a automação, muitos clientes ainda procuram orientação especializada para entender apólices complexas ou personalizadas, evidenciando a importância do fator humano no processo.

Soluções digitais para precificação, análise de perfil e personalização de ofertas tornam o atendimento mais eficiente e aumentam o valor percebido pelos clientes. Com esses recursos, os corretores conseguem entregar experiências mais adaptadas às necessidades individuais, consolidando sua relevância no mercado.

Ferramentas digitais permitem que corretores alcancem públicos antes inacessíveis, em diferentes cidades ou áreas remotas, utilizando plataformas online e redes sociais. Essa conectividade amplia o alcance do setor e possibilita a oferta de seguros para um público mais diversificado, promovendo inclusão financeira.

A Allianz desenvolve plataformas específicas que facilitam o trabalho dos corretores, como portais para gestão de apólices, sistemas simplificados de cotação e emissão, além de relatórios analíticos que ajudam a compreender o perfil dos clientes e identificar oportunidades de negócios. Oferece também programas de treinamento, como o +CAPAZ, capacitando os corretores no uso de tecnologias avançadas.

A Allianz disponibiliza suporte técnico e consultivo, incentivando os corretores a modernizarem seus negócios, adotarem canais digitais e utilizarem redes sociais para alcançar novos clientes.

P&S – O que representam o mercado do Rio de Janeiro para a Allianz?

NV - O Rio de Janeiro é estratégico para a Allianz, devido à sua economia diversificada e perfil demográfico. O estado apresenta alta demanda por seguros patrimoniais, de responsabilidade civil e corporativos. Além disso, o turismo fomenta a procura por seguros de viagem e eventos, enquanto o mercado imobiliário reforça a necessidade de seguros residenciais.

A população do estado, uma das maiores do Brasil, também representa um mercado consumidor significativo, com destaque para a busca por seguros de vida e de automóveis.

Os corretores de seguros desempenham um papel essencial, sendo peças-chave para o sucesso da Allianz na região. Eles identificam as necessidades específicas de cada setor e perfil de cliente, ajudando a construir confiança com consumidores. Esse papel consultivo e próximo é muito importante para fidelizar clientes e consolidar a presença da Allianz no Rio de Janeiro.

A Allianz, por sua vez, tem planos sólidos para aprofundar sua parceria com os corretores locais e atender melhor ao mercado carioca. A seguradora também aposta em ferramentas digitais para facilitar a gestão e as vendas dos corretores, como plataformas para emissão de apólices e análises de perfis, além de soluções com inteligência artificial que ajudam a identificar oportunidades de cross-selling e retenção.

Parcerias locais e investimentos regionais também estão no radar, incluindo campanhas de marketing que valorizam os corretores como protagonistas e a ampliação da presença comercial no estado, com equipes de suporte e escritórios regionais.

P&S - Na sua apresentação como novo diretor da Allianz, você foi descrito como um executivo que possui sólidos conhecimentos em distribuição comercial. Como essa característica pode ajudá-lo no relacionamento com os corretores?

NV - Agradeço a pergunta! Sinto-me privilegiado por ter dedicado 25 anos da minha trajetória profissional ao mercado financeiro. Hoje, estou ainda mais entusiasmado por integrar o dinâmico mercado de seguros, trazendo uma bagagem de experiências que considero valiosa, especialmente em modelos de distribuição e operações de atendimento, fruto dos últimos desafios que enfrentei. Esses aprendizados são, na minha visão, essenciais para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades no mercado de seguros, particularmente no fortalecimento do relacionamento com os corretores.

A experiência adquirida nos bancos me oferece uma base sólida para contribuir no setor de seguros. Aprendi a importância da distribuição multicanal, um modelo que integra canais físicos e digitais de forma fluida e complementar. Essa visão é fundamental para liderar a transição do mercado de seguros para um formato em que o papel dos corretores é fortalecido com o suporte das ferramentas digitais.

Um exemplo claro é o desenvolvimento de plataformas que conectem corretores e clientes de maneira ágil, amplificando a capacidade de atuação dos profissionais sem substituir o relacionamento humano.

Além disso, a expertise em operações de atendimento no setor bancário, que exige alta eficiência e personalização, me ajuda a aplicar um foco ainda maior no corretor e na jornada do cliente. O conceito de “corretorcentrismo” orienta nossa estratégia na Allianz, garantindo suporte ao corretor em todas as etapas do processo.

O aprendizado com parcerias estratégicas nos bancos me permite estreitar o vínculo com os corretores, integrando-os como parceiros essenciais na estratégia da companhia.

P&S - Como foi o desempenho da companhia em 2024?

NV - Sob a liderança do nosso CEO, Eduard Folch, a Allianz projeta um desempenho financeiro robusto e sustentável em 2024. A companhia prevê crescimento no lucro operacional e avanços expressivos no market share, consolidando sua posição competitiva em importantes linhas de negócios.

A Allianz revisou suas metas financeiras para os próximos três anos, refletindo confiança no crescimento contínuo. No Rio de Janeiro, a empresa intensificou sua atuação regional, expandindo suas filiais de forma segmentada. Essa estratégia visa atender a capital e os municípios do interior do estado de maneira personalizada e integrada, fortalecendo o relacionamento com parceiros locais.

P&S - A tragédia no Sul trouxe algum “ensinamento”?

NV - Tragédias, como a ocorrida no Rio Grande do Sul, trouxeram importantes reflexões para o setor de seguros, especialmente no que diz respeito ao atendimento em situações de emergência, que exigem uma adaptação rápida dos procedimentos tradicionais para garantir agilidade, eficiência e suporte aos segurados, corretores, além dos nossos colaboradores e também a população.

Dentre as ações, reforçamos o atendimento exclusivo, com um time todo dedicado à análise e regulação dos sinistros na região; bem como ampliamos prazos para pagamentos de boletos e vigência de contratos. Também antecipamos o pagamento de comissões adicionais aos nossos corretores locais.

P&S - O que preocupa mais: os riscos climáticos ou cibernéticos?

NV - Os riscos climáticos afetam amplamente comunidades e empresas, com impactos financeiros e humanitários graves. A frequência e severidade de desastres estão aumentando devido às mudanças climáticas.

Já os riscos cibernéticos crescem em complexidade e frequência, impactando diretamente negócios e consumidores, muitas vezes sem aviso prévio, com custos significativos por violações de dados e interrupções operacionais.

A prioridade depende do perfil do cliente, mas o risco cibernético tem se tornado uma das maiores ameaças globais devido à digitalização acelerada.

Nesse sentido, as seguradoras podem oferecer aos corretores treinamentos específicos sobre riscos emergentes; plataformas tecnológicas que simplifiquem a simulação, contratação e gestão de apólices, reduzindo a burocracia; material de apoio para ajudar o corretor a educar os clientes sobre novos riscos e a importância de seguros específicos; e canais exclusivos, garantindo suporte ágil e eficiente em situações de crise.

P&S - Qual a sua mensagem para os Corretores do Rio de Janeiro?

NV - O Rio de Janeiro é um mercado estratégico para a Allianz. Isso só é possível graças à dedicação e visão de vocês, que transformam desafios em oportunidades e conquistam a confiança de nossos clientes.

Muito obrigado por serem a ponte que conecta a Allianz às necessidades e sonhos de cada cliente. Contem sempre conosco para inovar, crescer e transformar desafios em realizações.

Desejo a todos um excelente 2025!

Mercado cresceu 13,1% até outubro



Dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep) indicam que, nos dez primeiros meses de 2024, o mercado de seguros, previdência aberta e capitalização arrecadou R\$ 361,05 bilhões, o que representa um crescimento de 13,1% em relação ao mesmo período de 2023.

Vale destacar que esse levantamento não inclui o segmento de saúde suplementar, uma vez que a pesquisa engloba apenas os setores supervisionados pela Susep.

De acordo com a autarquia, os segmentos de seguros de danos e pessoas apresentaram, sem considerar o VGBl, uma arrecadação de R\$ 171,65 bilhões, alta de 10,71% em comparação com o mesmo período de 2023.

Nos seguros de danos, os seguros compreensivos se destacaram, apresentando receita de R\$ 9,25 bilhões no acumulado do ano até o mês de referência, valor 16,5% maior do que o registrado no mesmo período do ano anterior.

Apenas em outubro, os prêmios dos seguros compreensivos registraram uma variação mensal de 7,8%, um crescimento que chega a 10,6% quando se considera somente os compreensivos empresariais.

Outro destaque do período foi o VGBl, que arrecadou R\$ 14,31 bilhões em contribuições somente em outubro de 2024.

Durante os dez primeiros meses do ano, foram R\$ 150,25 bilhões arrecadados, montante 17,9% superior ao mesmo período de 2023.

Além disso, os produtos de capitalização arrecadaram, até outubro de 2024, R\$ 26,36 bilhões, um crescimento de 6,2% na receita acumulada, em relação aos dez primeiros meses de 2023.

PREVIDÊNCIA

De janeiro a outubro de 2024 foram arrecadados, já descontados os resgates, R\$ 51,2 bilhões em planos de previdência privada aberta. O número corresponde a uma expansão de 57,3% quando comparado ao mesmo período do ano passado, aponta o último relatório elaborado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — FenaPrevi.

Nesse intervalo de tempo, foram R\$ 162,6 bilhões captados no total, um crescimento de 16,9% na mesma base de comparação.

Já os resgates aumentaram 4,5% no período, totalizando R\$ 111,4 bilhões.

Em outubro de 2024 as pessoas possuíam, aplicados em planos de previdência privada aberta, mais de R\$ 1,5 trilhão, o equivalente a 13,4% do PIB. São 14,3% a mais do que havia, em termos de ativos, no mesmo mês de 2023.

O relatório da FenaPrevi também destaca que 11,2 milhões de pessoas contavam com, pelo menos, um plano de previdência privada aberta em outubro de 2024. Ou seja, cerca de 7% da população acima de 18 anos no país conta com essa proteção financeira.

Ao todo, no Brasil, existem mais de 14 milhões de planos de previdência privada aberta, dos quais 80% são da modalidade individual e 20% da coletiva.

VGBl

Outra maneira de distribuir esses planos é pelo produto. O relatório destaca que são 8,8 milhões

de planos VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre –, que receberam 92% dos aportes no período, um volume de aproximadamente R\$ 150 bilhões.

Os do tipo PGBL – Plano Gerador de Benefício Livre – somam mais de 3 milhões de planos (22% do total) e arrecadaram R\$ 10,2 bilhões ou 6% do montante arrecadado entre janeiro e outubro de 2024. Ademais, existem ainda 2,1 milhões de planos Tradicionais (15% do total de planos) que receberam R\$ 2,5 bilhões no mesmo intervalo de tempo.

Participação do setor no PIB pode chegar a 6,4%

Projeção de Arrecadação	Projeção Atual	
	2024/2023	2025/2024
DANOS E RESPONSABILIDADES	7,1%	8,2%
Automóveis	2,1%	4,3%
Rural	0,5%	6,0%
COBERTURAS DE PESSOAS	15,6%	9,5%
Seguros de Pessoas	16,0%	9,4%
Previdência Aberta	15,4%	9,6%
CAPITALIZAÇÃO	6,6%	5,5%
MERCADO s/ SAÚDE	12,1%	8,8%
SAÚDE* (Arrecadação)	10,9%	10,9%
MERCADO	11,6%	10,1%

O otimismo prevalece nas projeções de lideranças do mercado para 2025. Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), por exemplo, o crescimento do setor pode atingir a marca de 10,1% exercício, considerando uma projeção de Produto Interno Bruto (PIB) de 2,5%.

A Confederação também estima que o setor segurador terá uma participação de 6,4% no PIB nacional até o final de 2025.

Essa estimativa foi apresentada durante coletiva de imprensa realizada dia 12 de dezembro, em São Paulo.

Na ocasião, os dirigentes da entidade projetaram um crescimento de 11,6% em 2024. A arrecadação de prêmios pode ultrapassar a soma de R\$ 747,3 bilhões, valor R\$ 77,8 bilhões maior que o registrado em 2023.

Os dados incluem todos os produtos de Seguros, Previdência Aberta, Capitalização e a Saúde Suplementar.

De acordo com a CNseg, o maior destaque para a alta da arrecadação é o segmento de Cobertura de Pessoas, que tem avanço estimado de 15,6% em 2024 e 9,5% em 2025, respectivamente.

A Saúde Suplementar também deve apresentar um crescimento significativo, de 10,9% em 2024 e 10,9% em 2025.

Os produtos que integram Danos e Responsabilidades contribuirão para o aumento na arrecadação, com crescimento projetado de 7,1% até dezembro deste ano e 8,2% no decorrer de 2025. Já a Capitalização deve crescer 6,6% e 5,5%, respectivamente.

As previsões mais otimistas são referentes ao desempenho da Previdência Aberta, com uma estimativa de aumento de 9,6%, e para o Seguro de Pessoas, com 9,4%.

Automóvel e Rural também seguem com taxas positivas de crescimento, de 4,3% e 6%, respectivamente.

Indenizações no Sul somaram R\$ R\$ 6,1 bilhões

Durante a coletiva para a imprensa, a CNseg divulgou ainda que o volume total de pedidos de indenizações de seguros relacionados às enchentes no Rio Grande do Sul totalizou cerca de R\$ 6,1 bilhões.

Segundo o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, a pandemia de Covid-19 e os recentes eventos climáticos extremos intensificaram a percepção da vulnerabilidade e da necessidade de proteção financeira. “Esse cenário, aliado ao aumento da renda disponível e à expansão da classe média, tem incentivado mais brasileiros a incluírem o Seguro de Vida em suas prioridades”, frisa o executivo, em comunicado divulgado pela Confederação.

Na visão dele, o Seguro de Vida tem se consolidado como uma solução de relevância econômica e social no Brasil. “Ele oferece proteção financeira às famílias em caso de falecimento da figura provedora, garantindo suporte para despesas imediatas, como contas médicas e funerais, além de assegurar o padrão de vida dos dependentes. Além disso, é uma ferramenta valiosa de planejamento financeiro, permitindo a continuidade de projetos pessoais ou familiares”, explica.

Nova lei traz oportunidades para os corretores

A nova lei que regulamentará o funcionamento de cooperativas de seguros e de grupos de proteção patrimonial mutualista será sancionada em janeiro.

As novas regras constam do Projeto de Lei Complementar (PLP) 143/24, que foi aprovado pelo plenário do Senado no dia 17 de dezembro, seguindo para a sanção presidencial. A proposta, que já havia sido aprovada na Câmara, em agosto, tem como base o PLP 519/18, de autoria do ex-deputado Lucas Vergilio, atual presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Segundo a Susep, o texto promove uma ampla reforma no Sistema Nacional de Seguros Privados e amplia os instrumentos de supervisão à disposição da Superintendência de Seguros Privados - Susep. "Com a nova legislação, as sociedades cooperativas de seguros, que, pelo texto legal, antes eram autorizadas a operar unicamente com seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho, passam a poder operar em qualquer ramo de seguros privados, exceto naqueles que venham a ser expressamente vedados em regulamentação específica", explica a autarquia, em comunicado.

De acordo com o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, ao subordinar a



Alessandro Octaviani: Lei criará as bases necessárias para que os operadores sejam continuamente supervisionados pelo Poder Público.

atuação dos novos entrantes à regulação e à supervisão do CNSP e da autarquia, a Lei criará as bases necessárias para que os novos operadores atuem dentro de regimentos pré-estabelecidos e sejam continuamente supervisionados pelo Poder Público, "dando maior confiabilidade ao Sistema Nacional de Seguros Privados e garantindo uma maior proteção ao consumidor".

CORRETORES



Armando Vergilio: esse mercado deve ter rápida expansão, criando um nicho relevante para os Corretores de Seguros.

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, também está otimista quanto aos benefícios que a nova lei trará para os corretores de seguros. "Este novo marco legal se traduz em grande avanço para o Brasil e abre novas perspectivas e oportunidades para todo o mercado de seguros no Brasil, notadamente para os consumidores e corretores de seguros", afirma Vergilio.

Ele acrescenta que, com a vigência da lei, esse mercado deve ter rápida expansão, criando um nicho relevante para os corretores de seguros, cuja atuação nesse segmento é assegurada pelo texto aprovado no Congresso Nacional. "O corretor poderá atuar fortemente nesse segmento, comercializando e distribuindo esse novo produto. A categoria tem plena confiança da sociedade, experiência e conhecimento técnico adequado para atender os consumidores. É uma grande notícia", frisa o presidente da Fenacor.

NOTA

Já a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) manifesta, em nota, a sua confiança de que o Brasil dará “um passo importante” com a nova lei, que, de acordo com a entidade, “amplia a segurança jurídica no país e, dentre outras mudanças, cria o sistema de proteção patrimonial mutualística e amplia o funcionamento das cooperativas de seguros”.

Para a CNseg, a regulamentação das atividades das sociedades cooperativas de seguros e das operações de proteção patrimonial mutualista trará novos atores para o arcabouço do Sistema Nacional de Seguros Privados, ampliando a proteção dos consumidores. “Isso porque, atualmente, há diversas associações e cooperativas que atuam no mercado de seguros sem qualquer autorização da Susep, exercendo irregularmente a atividade de seguros, sem a observância dos elementos técnicos e jurídicos necessários à garantia de proteção do consumidor”, pontua a entidade.

O texto da nota ressalta ainda que essa lei trará desafios aos diversos atores do setor de seguros privados, seja sob a ótica dos órgãos reguladores e fiscalizadores de seguros, que terão novos entes para regular e fiscalizar, seja pela perspectiva social de como se dará a interlocução desses novos entrantes com o consumidor e demais entidades do setor. “Por outro lado, embora o cenário seja desafiador, há expectativas positivas de que a lei colabore para fomentar o mercado de seguros privados e ampliar o seu alcance aos consumidores”, acentua o comunicado.

MUDANÇAS

Atualmente, mais de três mil Associações de Proteção Veicular atuam em todo o território brasileiro sem qualquer tipo de regulação ou lei. Não há fiscalização específica, o que facilita a evasão de tributos e desrespeito aos direitos do consumidor.

A Susep destaca que, para mudar esse quadro, a futura lei cria uma nova figura jurídica, a das administradoras de operações de proteção patrimonial mutualistas, que serão sociedades empresárias constituídas com o objetivo de

gerir os interesses patrimoniais de um grupo de pessoas, reunidos em associações, contra riscos predeterminados que sejam repartidos por meio de rateio mutualista de despesas.

Dessa forma, a lei buscará solucionar a ausência de regulamentação que havia até então com relação à atuação das associações de proteção veicular, que já operavam no mercado, sem que houvesse previsão legal a respeito dessa possibilidade.

A partir da entrada em vigor da nova lei, tais associações deverão contratar administradoras, que serão supervisionadas pela Susep, para gerenciar o patrimônio dos grupos de proteção patrimonial.

Além disso, essa lei vai subordinar os novos entrantes aos poderes de regulação e supervisão do Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP e da Susep, conforme já ocorre com os demais agentes do mercado de seguros, de modo que eles só poderão atuar mediante prévia autorização do órgão regulador, que avaliará os requisitos necessários para sua atuação no mercado.

O texto promove, ainda, uma modernização significativa no Sistema Nacional de Seguros Privados, ao revisar os princípios do setor e incorporar objetivos como a proteção ao consumidor e a sustentabilidade socioambiental e climática.

Adicionalmente, o projeto reforça a aplicação da regulação e supervisão proporcionais, levando em conta o porte, perfil de risco e relevância sistêmica das instituições, além de reconhecer legalmente as operadoras de infraestruturas (registradoras e SPOCs). “Essas mudanças não apenas alinham o setor às melhores práticas internacionais, como também oferecem maior segurança jurídica ao mercado, tornando-o mais eficiente e competitivo”, assegura a Susep.

O projeto representa um marco no fortalecimento institucional da Susep, que passa a contar com poderes ampliados e mais bem discriminados para o exercício de sua função de supervisão e regulação do mercado. A criação de multas cominatórias e sancionatórias, incluindo a inabilitação de 2 a 20 anos e multas de até

R\$ 35 milhões, reflete o foco na prevenção e na repressão de irregularidades.

A regulamentação prevê ainda novos instrumentos, como termos de compromisso, medidas acautelatórias e a supervisão baseada na correção preventiva.

A nova Lei, que busca ampliar o mercado, permitindo a comercialização de produtos de seguros por novos entrantes econômicos, gerando grande potencial para aumento da concorrência e crescimento do setor, juntamente com a Lei 15.040/24 - Lei do Contrato de Seguro, publicada no último dia 10 de dezembro - consolida uma profunda reforma no mercado de seguros brasileiro, com o objetivo maior de expandir o acesso e o consumo de seguro no nosso país, em bases cada vez mais sólidas e estáveis.



Senador Weverton: Susep terá os instrumentos necessários para atuar com o objetivo de reduzir fraudes e outros problemas.

Veja algumas das mudanças

O texto aprovado cria obrigações para as associações e demais entidades que atualmente realizam atividades de proteção contra riscos patrimoniais, pessoais ou de qualquer outra natureza, socorros mútuos e assemelhados, sem autorização da Susep, regularizarem suas atividades.

Haverá regras transitórias para processos administrativos sancionadores, ações civis ajuizadas pela Procuradoria-Geral Federal e

multas pecuniárias.

Está prevista ainda a possibilidade de opção, por parte das associações e demais entidades mencionadas, pela cessação das atividades, com extinção de punibilidade dos dirigentes e dos gestores quanto ao crime tipificado no artigo 16 da Lei 7.492/86.

Caberá ao Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) a tarefa de estabelecer regras para os transportes de cargas. O grau de lesão ao bem jurídico tutelado deverá ser verificado, no caso concreto, a partir da natureza, do alcance, da gravidade, da relevância, da duração e da reiteração da conduta irregular, bem como de outros critérios previstos na regulamentação do CNSP.

O texto também estabelece níveis hierárquicos para a estruturação das sociedades cooperativas de seguros, que poderão ser constituídas sob a forma de cooperativas singulares de seguros, cooperativas centrais de seguros ou confederações de cooperativas de seguros.

Outro ponto relevante da tramitação no senado foi a rejeição da emenda apresentada pelo senador Esperidião Amin (PP-SC) que previa a criação e a regulamentação de fundos próprios por cooperativas e associações de transportes de cargas e passageiros, estabelecendo uma série de solicitações quanto a requerimentos mínimos das reservas e regras de governança.

Segundo o senador Weverton (PDT-MA), relator do projeto no Senado, o texto aprovado trará aperfeiçoamentos importantes à infraestrutura de regulação e supervisão do setor de seguros, reduzindo a insegurança jurídica e permitindo uma maior proteção aos contratantes dos produtos oferecidos pelas cooperativas de seguros e pelas associações de proteção patrimonial mutualista. "A regulamentação do mercado de proteção patrimonial mutualista permitirá que a Susep tenha os instrumentos necessários para atuar com o objetivo de reduzir fraudes e outros eventuais problemas do setor", frisa o parlamentar.

Mercado terá um ano para se adequar à nova Lei dos Contratos

O mercado terá um ano para se adequar às novas regras estabelecidas pela Lei 15.040/24 – conhecida como a “Lei do Contrato de Seguro” ou ainda como “Marco Legal dos Seguros”- que foi sancionada pelo presidente da República no dia 09 de dezembro. Entusiasta da nova lei, o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, acredita que o texto trará uma série de medidas de estímulo ao setor de seguros, aumentando a transparência e a proteção dos consumidores.

Na visão dele, a lei é 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 uma das dez maiores economias do mundo, mas o mercado de seguros é apenas em torno do 20º. 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, em comunicado divulgado pela Susep logo após a publicação da lei, no dia 10 de dezembro.

Já o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, acredita que a lei precisa ser bem analisada e discutida,



Dyogo Oliveira: Este Marco Legal dos Seguros vai demandar um debate profundo.

uma vez que terá forte impacto no mercado. “Este Marco Legal dos Seguros vai demandar um debate profundo. Eu mesmo participei de dezenas de reuniões. Mas, é preciso trazer o mercado de seguros para conhecer a lei. Acho que precisaremos de vários encontros. A CNseg está à disposição para novos debates”, salientou Oliveira, em live organizada pela Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Ele revelou, na ocasião, que a CNseg preparou, inclusive, um manual de interpretação da nova lei, para “oferecer uma visão abrangente sobre o ecossistema do direito securitário”.

Na mesma live, o presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), Ernesto Tzirulnik, reconhecido como um dos autores do texto inicial do projeto, explicou que o texto inicial do projeto surgiu do desejo de “advogados sonhadores”, todos com atuação no mercado de seguros, que desejavam ver concretizada uma legislação “a partir das observações que faziam das legislações estrangeiras”.

Segundo ele, o projeto, que se transformou em lei, representa uma transformação histórica



Ernesto Tzirulnik: projeto representa uma transformação histórica no mercado brasileiro de seguros

Seu futuro nas mãos de quem é referência em Seguro de Vida.

QUASE 200 ANOS
DE CREDIBILIDADE
EM PROTEÇÃO
FINANCEIRA
CUIDANDO DE
TUDO O QUE VOCÊ
CONQUISTOU.

MAG
SEGUROS

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



ACESSE PARA SABER MAIS

no mercado brasileiro de seguros, pois suas novas diretrizes introduzem regras claras de interpretação contratual, maior rigor na regulação de sinistros e novos mecanismos, como a arbitragem, “que trarão maior agilidade e transparência na relação entre segurado e seguradora”.

Lei segue modelos internacionais

Segundo a Susep, com a nova Lei, o Brasil passará a adotar um modelo dual, com uma Lei de Contrato de Seguro somada à atuação da autoridade reguladora, colocando o país no mesmo sentido das muito recentes reformas de países como a Inglaterra, Alemanha, Bélgica, Reino Unido e Japão, que promulgaram ou reformaram suas leis específicas para o contrato de seguro, experimentando crescimento econômico do setor.

Ainda de acordo com a autarquia, a nova legislação também deve amenizar assimetrias, gerar confiança nas contratações, aumentar a demanda por seguro e fazer crescer o mercado, incorporando em diversos dispositivos princípios de eticidade contratual e de concretização da Ordem Econômica Constitucional, do que podem ser exemplos, entre outros, as disciplinas jurídicas da regulação de sinistro e do agravamento do risco.

DIÁLOGO

Em relação ao processo de construção do projeto, o Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani, ressaltou a importância do diálogo com diversos atores, inclusive com diversas entidades representativas do setor, entre as quais Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor); Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), Instituto Brasileiro de Política e Direito do Consumidor (BRASILCON) e Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). “Tivemos um diálogo amplo com muitos setores. As intensas discussões pelas quais o Projeto passou, durante o processo legislativo, revelam um projeto com maturidade prática, acadêmica e legislativa”, frisou.

REGRAS

De acordo com o texto da lei, somente podem pactuar contratos de seguro entidades que se encontrem devidamente autorizadas na forma da lei. Para evitar insegurança jurídica nos contratos, os riscos e os interesses excluídos da cobertura devem ser descritos de forma clara e de forma que não deixe dúvidas.

Se houver divergência entre a garantia delimitada no contrato e a prevista no modelo de contrato ou nas notas técnicas e atuariais apresentados ao órgão fiscalizador competente, prevalecerá o texto mais favorável ao segurado.

O contrato não poderá conter cláusula que permita sua extinção unilateral pela seguradora ou que, por qualquer modo, subtraia sua eficácia além das situações previstas em lei.

Caso haja redução relevante do risco, o valor do prêmio será reduzido proporcionalmente, descontadas, na mesma proporção, as despesas realizadas com a contratação.

Sob pena de perder a garantia, o segurado não deve agravar intencionalmente e de forma relevante o risco objeto do contrato de seguro, devendo o segurado comunicar à seguradora em caso de relevante agravamento do risco tão logo dele tome conhecimento.

Ciente do agravamento, a seguradora poderá, no prazo de 20 (vinte) dias, cobrar a diferença de prêmio ou, se não for tecnicamente possível garantir o novo risco, resolver o contrato, hipótese em que este perderá efeito em 30 (trinta) dias contados do recebimento da notificação de resolução.

Nos seguros sobre a vida e a integridade física, mesmo em caso de relevante agravamento do risco, a seguradora somente poderá cobrar a diferença de prêmio.

Recebida a proposta, a seguradora terá o prazo máximo de 25 dias para cientificar sua recusa ao proponente, ao final do qual será considerada aceita.

Além disso, considera-se igualmente aceita a proposta pela prática de atos inequívocos, tais como o recebimento total ou parcial do prêmio ou sua cobrança pela seguradora.

Seguradora poderá solicitar esclarecimentos ou exames

A lei permite à seguradora solicitar esclarecimentos ou produção de exames periciais, e o prazo para a recusa terá novo início, a partir do atendimento da solicitação ou da conclusão do exame pericial.

Para a validade da recusa, em qualquer hipótese, a seguradora deverá comunicar sua justificativa ao proponente.

Via de regra, o contrato presume-se celebrado para vigorar pelo prazo de um ano, salvo quando outro prazo decorrer de sua natureza, do interesse, do risco ou da vontade das partes.

A seguradora será obrigada a entregar ao contratante, no prazo de até 30 dias, contado da aceitação, documento probatório do contrato.

O contrato de seguro deve ser interpretado e executado segundo a boa-fé. Se da interpretação de quaisquer documentos elaborados pela seguradora, tais como peças publicitárias, impressos, instrumentos contratuais ou pré-contratuais, resultarem dúvidas, contradições, obscuridades ou equivocidades, elas serão resolvidas no sentido mais favorável ao segurado, ao beneficiário ou ao terceiro prejudicado.

Será válido o pagamento feito diretamente pela resseguradora ao segurado, quando a seguradora se encontrar insolvente.

Ao tomar ciência do sinistro ou da iminência de seu acontecimento, com o objetivo de evitar prejuízos à seguradora, o segurado (ou o beneficiário, no que couber) será obrigado a tomar as providências necessárias e úteis para evitar ou minorar seus efeitos; avisar prontamente a seguradora, por qualquer meio idôneo, e seguir suas instruções para a contenção ou o salvamento; e prestar todas as informações de que disponha sobre o sinistro,

suas causas e consequências, sempre que questionado a respeito pela seguradora.

Em caso de sinistro, a seguradora terá o prazo máximo de 30 dias para manifestar-se sobre a cobertura, sob pena de decair do direito de recusá-la, contado da data de apresentação da reclamação ou do aviso de sinistro pelo interessado, acompanhados de todos os elementos necessários à decisão a respeito da existência de cobertura.

A seguradora ou o regulador do sinistro poderão solicitar documentos complementares, de forma justificada, ao interessado, desde que lhe seja possível produzi-los. Solicitados documentos complementares dentro do prazo estabelecido, o prazo para a manifestação sobre a cobertura suspende-se por no máximo duas vezes, recomeçando a correr no primeiro dia útil subsequente àquele em que for atendida a solicitação.

Esse prazo somente pode ser suspenso uma vez nos sinistros relacionados a seguros de veículos automotores e em todos os demais seguros em que a importância segurada não exceda o correspondente a 500 vezes o salário mínimo vigente.

A autoridade fiscalizadora poderá fixar prazo superior a 30 dias para tipos de seguro em que a verificação da existência de cobertura implique maior complexidade na apuração, respeitado o limite máximo de 120 dias.

Nos casos de seguros sobre a vida e a integridade física, se a seguradora, ciente do sinistro, não identificar beneficiário ou dependente do segurado para subsistência no prazo prescricional da respectiva pretensão, o capital segurado será tido por abandonado e será aportado no Fundo Nacional para Calamidades Públicas, Proteção e Defesa Civil (Funcap).

O beneficiário não terá direito ao recebimento do capital segurado quando o suicídio voluntário do segurado ocorrer antes de completados dois anos de vigência do seguro de vida.

A Lei entrará em vigor em dezembro de 2025, um ano após sua publicação.

ANS apresenta estudo sobre preços e reajustes



A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) apresentou, no dia 16 de dezembro, o resultado de estudos que avaliam uma nova política de preços e reajustes para planos de saúde. O documento abrange quatro temas: reajuste de planos coletivos; mecanismos financeiros de regulação, como coparticipação e franquia; venda de planos on-line; e revisão técnica de preços de planos individuais/familiares.

Com os resultados coletados, a ANS vai elaborar propostas de normativas que serão colocadas em consulta pública, com duração de 45 dias entre 19 de dezembro de 2024 e 03 de fevereiro de 2025. Serão organizadas audiências pela manhã e à tarde, cada turno com um tema dos quatro assuntos propostos.

Após debate com a sociedade, a previsão é que as novas regras possam entrar em vigor a partir de janeiro de 2026. “Estamos oferecendo uma ampla oportunidade para que todo o setor participe, trazendo suas contribuições, dados e estudos sobre os temas. Nosso objetivo é construir uma norma que seja bem definida, estruturada e que atenda às necessidades de todos os atores da saúde suplementar”, destaca o diretor de Normas e Habilitação dos Produtos da ANS, Alexandre Fioranelli.

Mudanças propostas

Os resultados dos estudos tiveram como base a Análise de Impacto Regulatório (AIR) sobre os quatro temas propostos. Com relação ao reajuste de planos coletivos, as mudanças propostas pela agência se baseiam no tamanho do agrupamento, que poderia passar de 29 beneficiários para 1.000 vidas nos

planos coletivos empresariais e para a totalidade dos planos coletivos por adesão. O objetivo é ter maior diluição de risco e reajustes mais equilibrados.

Ainda sobre os planos coletivos, foram avaliados os parâmetros para cláusula de reajuste, com a não permissão de acumulação de índices financeiro e por sinistralidade. A operadora precisará adotar ou um ou outro. A ANS também definirá um percentual mínimo de 75% para sinistralidade meta para cálculo de reajuste, com o objetivo de dar ao consumidor maior transparência sobre o cálculo realizado para definição do percentual.

Com relação à rescisão contratual, a agência propõe igualar as regras de contratos coletivos àquelas de contratos coletivos de empresário individual. O cancelamento poderá ser feito no aniversário do contrato e desde que o beneficiário seja avisado com, pelo menos, 60 dias de antecedência. A ideia é que o contratante tenha tempo hábil de encontrar uma nova opção no mercado.

Sobre os mecanismos de coparticipação e franquia, a ANS propõe definição de limite financeiro do fator moderador, que passaria a valer o percentual máximo de 30% de coparticipação por procedimento. O documento fala em definir limites de 30% do valor da mensalidade e anual de 3,6 mensalidades, além de determinar procedimentos não elegíveis (principalmente aqueles relacionados a terapias crônicas, oncologia, hemodiálise e alguns exames preventivos), sobre os quais não poderá haver incidência de fator moderador por realização.

SINCOR-RJ

Na avaliação da diretoria do Sincor-RJ, a ANS vem ajustando “muitos temas sensíveis”, que devem afetar operadoras, contratantes de planos de saúde, beneficiários e intermediários (que comercializam os planos).

Contudo, não houve ainda uma ampla discussão prévia de cada tema, o que permitiria diagnosticar as situações em profundidade, o que só será possível nas consultas públicas que virão.

O Sincor RJ se pronunciou sobre cada questão na Audiência Pública já realizada e o fará também nas Consultas Públicas, em defesa dos interesses dos corretores de seguros, contratantes e beneficiários, além de aproximar as operadoras para debates específicos.

Regras para a venda on-line



Paulo Rebello: encontros em audiências públicas reforçarão o nosso compromisso e empenho em trazer todos os atores do setor para o debate.

Em relação ao tema “venda on-line”, a ANS estabeleceu no estudo a obrigatoriedade da venda em meios virtuais para planos individuais/familiares, coletivos por adesão e empresariais firmados por empresário individual. O objetivo é facilitar o acesso dos consumidores a diferentes opções de produtos, de forma rápida, e reduzir a seleção de risco.

Já a revisão técnica de preços de planos individuais/familiares está em fase de estudo de metodologia para admissão de solicitações e cálculos técnicos pela agência. A previsão é que um novo normativo seja elaborado e publicado em 2025, com os princípios sobre os critérios de elegibilidade para a solicitação e sobre as contrapartidas que as operadoras devem apresentar quando tiverem o pedido de revisão técnica deferido.

O diretor-presidente da ANS, Paulo Rebello, ressalta a importância da participação social em todo esse processo de mudanças. “Os encontros em audiências públicas reforçarão o nosso compromisso e empenho em trazer todos os atores do setor para o debate relacionado ao aprimoramento das políticas de saúde suplementar”, acrescenta.

Sandbox é aprovado

A diretoria Colegiada da ANS aprovou, dia 13 de dezembro, a Resolução Normativa 621/24, que dispõe

sobre as regras para constituição e funcionamento de ambiente regulatório experimental no órgão. A agência esclareceu que foram recebidas 159 contribuições sobre o regramento geral de sandbox.

A partir daí, foi definida a minuta do normativo que estabelece os procedimentos necessários à seleção, aprovação e monitoramento do ambiente regulatório experimental, antes da implantação efetiva de projetos de Sandbox Regulatório, que poderá ser adotado quando, entre outros requisitos, a inovação necessitar de um ambiente de testes controlado antes de ser aplicada em larga escala. “A ANS se mostrou alinhada com as diretrizes federais, pois quando apresentamos o tema, pela primeira vez, havia poucos dias que o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços tinha publicado o Regula Melhor – Estratégia Nacional de Melhoria Regulatória, que corroborou com o nosso desenho inicial da norma geral da ANS. Também notamos alinhamento ao conteúdo da publicação da Advocacia-Geral da União, denominado Guia Referencial do Sandbox Regulatório, que apresenta a adoção do Sandbox como oportunidade para inovação”, explicou a secretária-executiva da ANS, Lenise Secchin, durante a apresentação da proposta.

FUNCIONAMENTO

O Sandbox Regulatório se dará por meio de publicação do edital de participação, aprovado pela Diretoria Colegiada e divulgado na página da ANS. Para cada edital, será instituída uma Comissão de Sandbox específica, que será responsável pela seleção dos participantes e supervisão das atividades relacionadas ao ambiente regulatório experimental.

De acordo com informações da ANS, a Comissão de Sandbox terá caráter plural, com representantes de mais de uma diretoria da agência. Também poderão integrar a Comissão membros externos. O edital de participação deverá ser previamente submetido à consulta interna e passar por análise jurídica da Procuradoria Federal junto à ANS anteriormente à aprovação da participação social ampla.

As autorizações temporárias serão concedidas mediante assinatura de Termo Específico de Admissão no qual irão estar previstas as condições, limites e salvaguardas voltadas à proteção do beneficiário de plano de saúde e ao bom funcionamento da prestação de serviços de saúde.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Estudo aponta lacuna de proteção securitária

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou, dia 10 de dezembro, o estudo “Lacuna de Proteção para Catástrofes Naturais: estudo de caso sobre os eventos no Rio Grande do Sul durante o outono de 2024”.

O trabalho aponta estimativa sobre a lacuna de proteção para catástrofes naturais no Brasil, com base no caso das chuvas torrenciais que assolaram o Rio Grande do Sul entre o final de abril e início de maio de 2024.

A lacuna de proteção é uma medida que busca estimar a diferença entre o total de perdas econômicas e as indenizações pagas pelos seguros em relação a determinados riscos.

Segundo Gabriel Porto, que coordenou os trabalhos de elaboração, alguns dos principais usos dessa métrica estão associados às catástrofes naturais. “No atual contexto de acirramento da crise climática, em que se observam eventos extremos cada vez mais frequentes e destrutivos, o tema tem sido discutido internacionalmente”, destaca o técnico.

De acordo com o documento, estimativas de fontes externas apontam para efeitos de até aproximadamente R\$ 89 bilhões por conta das chuvas que assolaram o Rio Grande do Sul, enquanto os sinistros avisados por conta dessa catástrofe alcançaram R\$ 6 bilhões até setembro de 2024, segundo dados do setor de seguros.

O resultado é uma lacuna de proteção que pode chegar até 93% para o caso da catástrofe no Rio Grande do Sul, um valor que aponta para a existência de um amplo campo para se estudar formas de aumentar a proteção oferecida pelos seguros privados no país, sem perder de vista a sua resiliência e capacidade de gerenciar riscos.

Como comparação, o estudo apresenta que as perdas seguradas em um evento semelhante ao furacão Katrina, ocorrido nos Estados Unidos em 2005, totalizariam US\$ 60 bilhões contra US\$ 175 bilhões de perdas econômicas - uma lacuna de proteção por seguros privados de nada menos que 65%.

Para o Superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, o estudo vai subsidiar a autarquia em discussões que já estão em andamento, a exemplo dos diálogos no âmbito do Grupo de Trabalho que discute a Política Nacional de Acesso ao Seguro. “O Brasil tem um enorme potencial de crescimento para o mercado de seguros. O seguro precisa ser conhecido e, portanto, acessado pela população, reduzindo essa lacuna de proteção identificada pelo estudo. Precisamos de estratégias para alcançar e mobilizar esta grande capacidade de mercado que nós temos”.

Susep publica mais duas normas

A Susep publicou, dia 18 de dezembro, a Circular 708/24, que dispõe sobre o registro, a suspensão, cancelamento e o indeferimento de produtos na Susep.

De acordo com a autarquia, a iniciativa tem como principal objetivo conferir maior transparência ao processo de suspensão de produtos, incorporando, em um normativo específico, os procedimentos que já são adotados internamente pelas unidades da Autarquia.

A norma amplia a regulamentação atinente ao registro de produtos, incorporando procedimentos operacionais que não estão contemplados na norma anterior, a Circular 657/02.

No mesmo dia, foi publicada a Circular 709/24, que dispõe sobre as regras procedimentais do inquérito administrativo no âmbito da Susep. O normativo tem vigência imediata.

O inquérito administrativo tem por objeto a apuração de indícios de materialidade, autoria e responsabilidade por infrações administrativas a dispositivos legais ou infralegais disciplinadores das atividades supervisionadas pela Susep.

A iniciativa visa aumentar a eficiência, evitando a paralisação de procedimentos, minimizando assim o risco de prescrição da pretensão punitiva. Além disso, a circular também uniformiza a atuação das áreas de supervisão da Susep e traz maior segurança ao mercado.

Sincor-RJ e SindSeg RJ/ES criam comissões técnicas



Presidentes do SindSeg/RJ/ES, Saint Clair Pereira Lima, e do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, assinam convênio.

Em reunião histórica, realizada dia 18 de dezembro, as diretorias do Sincor-RJ e do Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros e de Capitalização dos Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo - SindSeg RJ/ES firmaram acordo para a criação de diversas comissões técnicas que irão tratar de questões de extrema relevância para os corretores de seguros.

Esse foi o último de uma série de encontros realizados este ano entre o Sincor-RJ e o SindSeg RJ/ES. Todos marcados por importantes trocas de informações, reflexões e alinhamentos estratégicos. O objetivo é fortalecer ainda mais o mercado de seguros.

Essa união entre as entidades é, também, fundamental para valorizar o trabalho dos corretores de seguros, e contribuir para o desenvolvimento do mercado de seguros no Rio de Janeiro. Além disso, será primordial para a consolidação de um cenário favorável para a conscientização dos consumidores cariocas e fluminenses sobre a extrema relevância do seguro, principalmente quanto à percepção de riscos que envolvem as atividades humanas.

Como destacou o presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, após uma das reuniões realizadas, essa sinergia e a aproximação entre os sindicatos favorecem a divulgação e a entrega de seguros mais simples, coberturas mais amplas e proteção de uma maneira geral. "É nossa missão levar para a sociedade as melhores condições na contratação do seu

seguro", frisou Garrido, acrescentando que o diálogo entre as entidades é também vital para que o consumidor esteja mais bem informado em relação aos produtos de seguros, com transparência e coberturas claras.

COORDENADORES

Ricardo Garrido será o coordenador da Comissão Técnica de RE/Grandes Riscos.

Já o presidente do SindSeg RJ/ES, Saint'Clair Pereira Lima, irá coordenar a Comissão Técnica de Saúde.

As demais Comissões e os seus respectivos coordenadores são os seguintes:

Seguro Auto - Bernardo Câmara (SindSeg RJ/ES);

Vida e Previdência - Sonia Marra; e

Comunicação e MKT - Ronaldo Vilella.

Reuniões produtivas



Ricardo Garrido destacou a importância dos encontros realizados pelos dois sindicatos.

Esse encontro de dezembro foi o terceiro realizado apenas no segundo semestre de 2024.

Em agosto, a pauta central da reunião entre representantes do Sincor-RJ e do Sindseg RJ/ES foi o fortalecimento do mercado de seguros e a valorização do trabalho dos corretores de

seguros, além do alinhamento de estratégias conjuntas.

Já em setembro, dirigentes e representantes do Sincor-RJ e do Sindseg RJ/ES se reuniram para debater a cultura do seguro e a definição de ações que possam levar os benefícios da proteção securitária à sociedade carioca e fluminense.

Sincor-RJ recebe talk show sobre planos de saúde



Auditório do Sincor-RJ ficou lotado de profissionais interessados no debate sobre os rumos da Saúde Suplementar.

O programa “Sincor Educa” promoveu, dia 25 de novembro, no auditório do Sincor-RJ, um talk show presencial e com transmissão online, sobre os rumos e desafios dos planos de saúde e odontológicos.

O evento contou com as participações dos diretores da Bradesco Saúde, Flávio Bitter, e da SulAmérica, Heitor Augusto; e do professor Sérgio Ricardo.

A mediação ficou por conta do presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido.

O evento discutiu, entre outras questões relevantes, “Sustentabilidade e Acessibilidade: O desafio de equilibrar custos e garantir serviços de qualidade”; “Inovações Tecnológicas: A importância da digitalização para melhorar a experiência dos segurados”; “Crescimento dos Planos Odontológicos: Um mercado que continua em expansão no Brasil, com oportunidades para corretores”; e “Impactos Regulatórios: Como as recentes mudanças na legislação estão moldando o setor”.



Evento mediado pelo presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, reuniu executivos de grandes empresas do setor.

Flávio Bitter destacou, na ocasião, o papel das seguradoras na promoção da saúde preventiva.

Já Heitor Augusto abordou a relevância do corretor de seguros como elo fundamental na orientação dos clientes.

O evento começou com um coffee break, proporcionando aos participantes um momento de networking descontraído.

Corretores e profissionais de diversos segmentos do mercado puderam trocar ideias, compartilhar experiências e fortalecer conexões.

O talk show reforçou ainda o compromisso do programa “Sincor Educa” em promover a capacitação contínua dos corretores de seguros.

Dessa forma, o evento não só trouxe informações atualizadas, mas também destacou a relevância do debate em torno de temas que impactam diretamente o dia a dia dos profissionais do setor.

Nesse contexto, o evento representou um verdadeiro marco para o mercado de seguros, ao reunir líderes do setor, corretores e especialistas e enfatizar a importância da união e do conhecimento para superar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgem no mercado de planos de saúde e odontológicos.

O Sincor-RJ segue empenhado em sua missão de fortalecer a atuação dos corretores e promover iniciativas que agreguem valor ao setor. Fique atento aos próximos eventos e participe dessa jornada de aprendizado e crescimento profissional.

Sincor-RJ promove jantar do “Dia do Corretor de Seguros”



Presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, fez a saudação aos corretores e corretoras de seguros presentes.

Foi realizada no dia 25 de outubro, a edição 2024 do tradicional jantar comemorativo em homenagem ao “Dia do Corretor de Seguros” (12 de outubro), promovido pelo Sincor-RJ.

O festivo encontro aconteceu na Churrascaria Fogo de Chão, na Zona Sul do Rio de Janeiro, e contou com a presença maciça de corretores



Show de Alex Cohen animou o público presente, que não parou de dançar em nenhum instante.

de seguros associados e acompanhantes e de diversos executivos das seguradoras que patrocinaram a iniciativa: Bradesco, Icatu, Allianz, MAPFRE, Porto, Tokio Marine, Zurich, Grupo HDI, CAPEMISA, Sompó, SulAmérica, Assim Saúde, Centauro e Extramed.

Na ocasião, o presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, ressaltou a relevância do evento para fortalecer o relacionamento da entidade com os corretores de seguros do Rio de Janeiro,

particularmente os associados do Sindicato. “Neste encontro, a gente consegue rever amigos e fazer ou reforçar relacionamentos. Para a diretoria do Sincor-RJ é uma alegria enorme promover esse evento, que reúne os corretores de seguros. Para termos um sindicato forte é importante ter os associados próximos e com todos participando para que a gente possa avançar ainda mais no fortalecimento da categoria”, frisou.



Os salões da churrascaria ficaram lotados por corretores de seguros e convidados.

CNseg anuncia vencedores do Prêmio Inovação

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) promoveu, dia 05 de dezembro, a solenidade de premiação dos vencedores da 13ª edição do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização. A cerimônia ocorreu no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro, e reuniu aproximadamente 300 participantes.

Ao todo, a premiação distribuiu R\$ 330 mil em reconhecimento pelas ações de aprimoramento das práticas do setor. “Fizemos uma pesquisa sobre a inovação no setor, ouvindo as empresas que representam 55% do mercado. O estudo identificou que os investimentos em inovação poderão chegar a R\$ 19,6 bilhões”, afirmou o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, na ocasião.

Este ano, a premiação teve 22 projetos habilitados para concorrer aos prêmios de R\$ 30 mil, R\$ 15 mil e R\$ 10 mil para os 1º, 2º e 3º colocados, respectivamente.

92 anos do Sincor-RJ: uma história de conquistas

O Sincor-RJ completou 92 anos no último dia 5 de dezembro, um marco que reforça a posição já consolidada do sindicato ao longo de décadas: a de ser a base que une, transforma e fortalece os 14 mil corretores de seguros associados do estado do Rio de Janeiro. Desde a sua fundação, em 1932, a entidade tem desempenhado um papel importante não só na construção e aprimoramento do mercado de seguros brasileiro, mas também nas inúmeras conquistas para a categoria. Luta por direitos, modernização do setor, fortalecimento da atuação dos profissionais e aproximação entre os corretores são pautas permanentes do Sincor-RJ desde a sua inauguração.

Para comemorar e agradecer o feito de uma trajetória tão longa e exitosa, a diretoria do Sindicato organizou uma Missa de Ação de Graças no dia do aniversário de 92 anos da entidade, na Igreja Irmandade de Nossa Senhora da Lapa dos Mercadores, no Centro do Rio. O momento foi marcado pela gratidão e admiração dos corretores pela história da entidade, e também pela renovação do seu compromisso com o futuro dos profissionais.

Além de relembrar as conquistas das últimas décadas, o marco dos 92 anos trouxe à tona os desafios e as oportunidades que o sindicato vislumbra para os corretores de seguros nos próximos anos. Com o mercado de seguros em constante evolução e o surgimento de novas tecnologias, mudanças regulatórias e as novas demandas dos consumidores, a entidade entende que comprometimento incondicional e atuação firme são requisitos fundamentais para que a categoria esteja sempre fortalecida em nível estadual e federal.

Assim entende o atual presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, que assumiu o cargo em fevereiro de 2024, após o falecimento de Henrique Brandão, ícone na história do sindicato e personagem inesquecível no setor de seguros nacional. Garrido enxerga o futuro

da entidade “totalmente dependente do engajamento dos corretores de seguros com o sindicato”, segundo suas palavras. Para ele, a frase “juntos somos mais fortes” nunca fez tanto sentido quanto agora.

PIONEIRISMO

Garrido lembra também que o Sincor-RJ foi o primeiro sindicato da categoria a ser criado no Brasil, o que por si só traz uma bagagem incomparável em relação a outras entidades no país. “Os corretores sempre puderam perceber líderes do Sincor-RJ que se destacaram e se engajaram na luta pelos direitos e fortalecimento da categoria e do próprio profissional. Ao longo da história, tivemos Cristóvão Moura, que foi o corretor de número 1 do Sindicato, um dos responsáveis pela Lei do Corretor de Seguros, pela regulamentação da profissão. Depois vieram Paulo Gyner, Paulo Ribeiro, Manoel de Holanda, Nilson Garrido e por último nosso Henrique Brandão”, comenta.

Presidente do Sincor-RJ entre 1987 e 1990, Nilson Garrido, que é pai do atual presidente do Sindicato, lembra com carinho da época em que liderou a entidade. Foram muitas as lutas e algumas conquistas importantes. O norte de sua gestão, segundo o próprio, foi o entendimento de que era necessário valorizar e dignificar a profissão de corretor de seguros. “Não poderíamos permitir que qualquer um fizesse qualquer coisa e prestasse um mau serviço para o consumidor. Colocamos na mesa a importância de se contratar o corretor de seguros”.

Algumas de suas ações foram incentivar o intercâmbio com seguradoras, organizar eventos como congressos e reuniões e sair das fronteiras do Rio para ganhar o Brasil com ideias e entusiasmo. Foi na gestão de Nilson Garrido, inclusive, a criação do nome Sincor-RJ, um desejo dele de tornar mais compreensível e reconhecida a sigla do sindicato pelo país. Após a mudança da razão social do sindicato do Rio,

outras entidades pelo Brasil foram convencidas a adotar o nome mais curto.

Trabalhando pelo futuro do corretor

Outro integrante do Sincor-RJ que tem história para contar nesses 92 anos é Nilo Rocha, há 30 anos associado e hoje vice-presidente do Sindicato. Sua trajetória dentro da entidade tem sido intensa desde o começo: com dois anos de associação, entrou para a diretoria e de lá nunca mais saiu. “Há 28 anos venho lutando pelo corretor de seguros com dedicação quase exclusiva. Sempre digo que é importante se filiar e se dedicar à causa nobre do Sindicato, porque existe um projeto de futuro. Nós trabalhamos para o corretor com o único intuito de ajudar auxiliar e dar novos direcionamentos para que o profissional possa crescer ainda mais”, ressalta Rocha.

Por sua vez, o diretor Procurador do Sincor-RJ, Ademir Marins, diz que todos que passaram pela história do Sindicato são responsáveis



Diretoria atua para assegurar o constante aprimoramento dos corretores, no exercício de suas atribuições e na defesa do consumidor.

um pouco pela trajetória de êxito da entidade. “Tivemos os baluartes, que foram os diretores e presidentes, mas começar do zero lá atrás exigiu esforço e comprometimento de muitas pessoas, desde os sócios até aqueles que não são associados. Destaque para o primeiro presidente, Mário Pinto Morado. Cada um colocou um tijolinho, uma estrutura, para construir o que o Sincor-RJ é hoje”, afirma.

Marins se recorda também de momentos importantes de luta, como no combate à Medida Provisória 905/19, que prometia acabar com o registro da profissão de corretor de seguros. “Acho importante procurar saber

como o nosso presidente Henrique Brandão lutou bravamente com outras lideranças e personalidade do mercado para defender os interesses da categoria”.

O diretor Administrativo e Financeiro do Sincor-RJ, Jorge Mariano, ressalta que a história do Sindicato é marcada por inúmeras conquistas tributárias. Ele cita a redução de imposto de renda para a categoria de 3% para 1,5% no início da década de 1990. Logo depois, a entidade conseguiu a tirar a obrigatoriedade de renovação de alvará no Rio. Houve também a redução de ISS em dois municípios do estado e, mas recentemente, a inclusão da categoria no Simples Nacional. “Todos esses benefícios foram cruciais para o corretor de seguros se desenvolver, pois se somam às comissões que ganham”, explica Mariano.

Conquistas tributárias

Quem celebra com afincos os benefícios tributários conquistados é Affonso D’Anzicourt, diretor 1º Secretário e consultor Contábil e Tributário do Sincor-RJ. Há 30 anos associado do Sindicato, D’Anzicourt viu muitas transformações positivas, mas a que se destacou foi o enquadramento do corretor de seguros no Simples Nacional, que reduziu o imposto pago de 16,5% para 6%. “O Sincor-RJ sempre pensou nos pequenos corretores. Essa redução foi fundamental para que muitos pudessem crescer e se desenvolver na profissão”.

Para o diretor Social e Benefícios do Sincor-RJ, Osir Zimmermann, a união dos corretores realmente faz a força no que diz respeito à defesa dos interesses da categoria. “Juntos podemos lutar contra questões que nos afligem e nos constroem como mercados clandestinos. É muito importante estarmos sempre fiscalizando”.

A gerente do Sindicato, Fátima Martins, que há 20 anos trabalha no atendimento aos corretores, se diz honrada por poder participar da história da entidade. “O Sincor-RJ não é apenas um Sindicato. É a Casa do Corretor de Seguros”, salienta.

Texto escrito por **Bianca Rocha**.

Federações elegem novas diretorias



Edson Franco foi reeleito presidente da FenaPrevi e a posse está marcada para fevereiro.

As federações ligadas à Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) elegeram suas novas diretorias no mês de dezembro.

Na Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) os novos dirigentes foram eleitos em Assembleia Geral Ordinária.

Edson Franco, atual presidente e CEO da Zurich Brasil, foi reeleito, em chapa única, para o triênio 2025 – 2028.

A posse da diretoria estatutária irá ocorrer no início de fevereiro.

O 1º vice-presidente será Jorge Pohlmann Nasser (Bradesco). Os demais vice-presidentes eleitos são: Alexandre Petrone Vilarde (Icatu), Ângela Beatriz de Assis (Brasilprev), Eduardo Nogueira Domeque (Itaú) e Francisco Alves de Souza (Comprev).

Já os diretores são Amâncio Paladino Messina Alvino (XP), Amauri Aguiar de Vasconcelos (Brasilseg), Andrea Crisanaz (Generali), Antonio Francisco Lima de Rezende (Prudential) Breno Persona Machado Gomes (Metropolitan Life), Carlos Eduardo Naegeli Gondim (Porto Seguro), Felipe Costa da Silveira Nascimento (Mapfre), Ilton Roberto Brum de Oliveira (Gboex), Jorge de Souza Andrade (Capemisa), Leandro Martinez Raymundo (Chubb), Marcelo Goldman (Tokio

Marine), Marcelo Malanga (Zurich Santander), Marcelo Pimentel Mello (SulAmérica), Milton Amengual Machado (Aspecir), Oriovaldo Pereira Lima Filho (Previmil), Osmar Navarini (Mongeral Aegon), Pedro Cláudio de Medeiros Bocayuva Bulcão (Sinaf), Ricardo José Iglesias Teixeira (Centauro) e Rodrigo Passadore Constantino (Caixa).

Ney Ferraz Dias irá presidir a FenSeg

Já a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) terá como presidente, no triênio 2025–2028, Ney Ferraz Dias, CEO das operações de Automóvel e Ramos Elementares na Bradesco Seguros. A chapa única foi eleita no dia 10 de dezembro. A posse da nova Diretoria ocorrerá em fevereiro de 2025.

A FenSeg representa 76 seguradoras dos segmentos de Danos e Responsabilidades.

Ney Ferraz Dias terá como vice-presidentes Eduard Folch (Allianz), Felipe Nascimento (Mapfre), José Rivaldo Leite da Silva (Porto Seguro) e Rafael de Gouveia Ramalho (HDI)

Os diretores são Alfredo Lalia Neto (Sompo), Amauri Aguiar de Vasconcelos (Brasilseg), Carlos Frederico Ferreira (Austral), Edson Morikazu Toguchi (Berkley), Eduardo Nogueira Domeque (Itaú Seguros), Fabio José Pereira Leme (Zurich Minas), Guilherme Perondi Neto (Swiss Re), João de Lima Géo Neto (Pottential), Luis Antonio Nagamine (Mitsui Sumitomo), Luciano Alves Santos (Chubb), Marcelo Goldman (Tokio Marine), Roque Junior de Holanda Melo (Junto), Saint'Clair Pereira Lima (Bradesco Auto/Re).

Através de medida aprovada recentemente em Assembleia Geral Extraordinária, a FenSeg ampliou o número de integrantes da Diretoria, que passará de 18 para 25. As novas vagas serão preenchidas por meio de

votação em nova AGE, a ser marcada após a posse da nova Diretoria.

FenaCap: Denis Morais terá um segundo mandato

Na Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), a votação, feita em Assembleia Geral pelos representantes da instituição, ocorreu com chapa única. O novo mandato abrangerá o período de 07 de fevereiro de 2025 a 06 de fevereiro de 2028.

O atual presidente da entidade, Denis Morais, foi reeleito para seu segundo mandato.

Com quase 40 anos de experiência nos setores de seguros e capitalização, Denis tem como missão assegurar condições para que o segmento, que opera no país há 95 anos, mantenha sua trajetória de crescimento. “Estou muito honrado com este novo mandato. Vamos continuar unindo esforços e trabalhando em parceria com as associadas em prol do desenvolvimento do setor e, consequentemente, da economia do país”, afirmou o presidente reeleito e também vice-presidente da CNseg.

Morais terá como vice-presidentes os seguintes executivos do setor de capitalização: Alexandre Petrone Vilardi (Icatu), Américo Pinto Gomes (Bradesco), Marcio Coutinho Teixeira de Carvalho (Capemisa) e Wallace Behrend Harchbart (Brasilcap).

Os diretores eleitos são Diego Zugno Kulczynski (Aplicap), Eduardo Nogueira



Denis Morais tem como missão assegurar condições para que o segmento mantenha sua trajetória de crescimento.

Domeque (Itaú), Gustavo Pimenta Germano Santos (XS4), Hilca Gonçalves Vaz de Matos (Mapfre), Luciano Graneto Vieira (Kovr), Marcos Roberto Loução (Porto Seguro), Renato Bueno Terzi (Liderança), Rodrigo Monteiro de Barros (Zurich), Thiago Reus Rosa Lopes Estevem (Via) e Vivian Freire de Oliveira (Santander).

CVG-RJ promove 24ª edição da tradicional feijoada

O Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) realizou, dia 07 de dezembro, a 24ª edição da sua tradicional feijoada, evento que reúne profissionais e lideranças do mercado e suas famílias. Estiveram presentes o vice-presidente do Sincor-RJ, Nilo Rocha, e os diretores do Sindicato, Jorge Mariano e Affonso d’Anzicourt.

O encontro se destaca pelo clima de união, reforçando a importância das relações interpessoais e da confraternização em um ambiente descontraído, fortalecendo laços entre os profissionais, parceiros e entidades do mercado. “Estamos muito felizes em realizar essa festa e receber os profissionais do mercado de seguros com suas famílias. Como pioneiros na missão de treinamento e divulgação do seguro de Pessoas, muito nos gratifica estar realizando a 24ª edição desta festa que consolida mais um marco de sucesso na trajetória do CVG-RJ”, declarou o presidente do CVG-RJ, Edson Calheiros.

No evento, Calheiros, ao lado do vice-presidente, Vinicius Brandão, e de toda diretoria do Clube, agradeceu às beneméritas e aos patrocinadores e o empenho de todos na organização da feijoada, em especial ao diretor social, Ênio Miraglia e as diretoras sociais adjuntas Tatiana Antoniazzi e Leila Nogueira, e a secretária Rayane.

No próximo ano, em 2025, a Feijoada do CVG-RJ celebrará um marco histórico: 25 anos de tradição. Essa edição em comemoração às bodas de prata, promete ser ainda mais memorável.

Patrocinadores - A diretoria do CVG-RJ agradeceu ainda o patrocínio recebido das seguradoras Bradesco Vida e Previdência; Capemisa; Oxy; SulAmérica; Icatu; e MBM.

CNseg e FenSeg debatem ações em portos e aeroportos

A CNseg participou, dia 17 de dezembro, de encontro, realizado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e pelo Ministério de Portos e Aeroportos, sobre o tema “Seguros, Concessões e Arrendamentos – oportunidades e desafios setoriais”.

A reunião, que contou com a participação de executivos da CNseg e da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e de especialistas do setor de seguros, além de gestores públicos, apresentou soluções integradas para otimizar operações e fortalecer o desenvolvimento sustentável desses mercados.

Segundo a CNseg, o objetivo principal do evento foi aproximar e dialogar sobre ações destas áreas apontando oportunidades que podem impulsionar e aprimorar iniciativas de concessões públicas, arrendamentos de portos e aeroportos junto as ações do setor segurador.

Segundo o diretor de Relações Institucionais da CNseg, Esteves Colnago, o Brasil é um dos poucos países com um robusto mercado de seguros e resseguros, havendo uma necessidade de maior e melhor divulgação dos projetos que podem integrar iniciativas em obras públicas e concessões que irão demandar seguros. “Há por parte do setor uma grande capacidade de segurar os novos projetos, principalmente numa área importantes como a dos portos e aeroportos. Aproximar o mercado de seguros com as iniciativas do governo permite atender melhor as demandas diante de investimentos planejados para esta e outras áreas do governo federal e local, além de outros entes federativos”, destacou.

A CNseg e Fenseg promoveram durante todo o ano de 2024 amplo diálogo com ministérios e agências reguladoras, como a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) e

Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), além de secretarias do próprio MPOR e a Secretaria Especial do Programa de Parcerias de Investimentos (SEPPI), sempre com a finalidade de padronização dos editais, contratos e apólices de seguros.

NÚMEROS

Segundo o ministério de Portos e Aeroportos, em 2024, o setor portuário recebeu mais de R\$ 3,7 bilhões em investimentos. Até 2026, estão previstos mais R\$ 20 bilhões a serem investidos nesta área.

O Governo Federal anunciou em dezembro um aporte de R\$ 24 milhões para atrair novos voos e assentos para o Nordeste. Os recursos fazem parte do Programa de Aceleração do Turismo Internacional (PATI) 2025, que prevê editais regionalizados para o fortalecimento do setor produtivo local e do turismo, também internacional.

SUSEP

Na abertura do encontro, o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, citou o estudo sobre “Lacuna de Proteção Securitária, divulgado pela autarquia no início de dezembro. “Vendo como um copo cheio, temos um imenso mercado para explorar e desenvolver”, afirmou, acrescentando que a recente publicação da Lei do Contrato de Seguro “traz absoluta segurança, pois visa amenizar incertezas e abre espaço para a redução da assimetria de informações”.

Já a Secretária Executiva do Ministério de Portos e Aeroportos, Mariana Pescatori, listou algumas ações realizadas recentemente pela pasta para avaliar as possibilidades de financiamento ao setor e o tratamento de riscos climáticos, a exemplo da tragédia ocorrida no Rio Grande do Sul recentemente. “Os eventos climáticos vem impactando as pessoas de uma forma mais próxima e, precisamos ter esse olhar criterioso para saber como vamos tratar isso nos nossos contratos e entender o que o setor de seguros pode oferecer para que possamos melhorar a segurança jurídica”, disse a Secretária Executiva.

Brandão tem mais três grandes homenagens



Henrique Brandão Junior recebeu a homenagem das mãos do presidente do Conselho da CNseg, Roberto Santos.

O ex-presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, recebeu três grandes (e merecidas) homenagens póstumas no final de 2024.

A primeira delas ocorreu durante evento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), realizado no dia 12 de dezembro, em São Paulo, exatos 10 meses após o seu falecimento.

Na ocasião, além de Henrique Brandão, figuras como o ex-superintendente da Susep, Hélio Portocarrero, e o ex-presidente do IRB, José Américo Peón de Sá, receberam homenagens póstuma pela CNseg.

Coube a Henrique Brandão Junior, filho do ex-presidente do Sincor-RJ, receber a homenagem das mãos do presidente do Conselho Diretor da CNseg, Roberto Santos. Emocionado, Junior enfatizou a importância de dar “continuidade a tudo aquilo que ele [seu pai] conseguiu”.

INTERNACIONAL

Outra grande homenagem a Henrique Brandão, ocorreu durante o CQCS Insurtech & Inovação 2024, realizado em novembro. O evento reuniu lideranças do setor e personalidades de todo o mundo, em São Paulo.

Na oportunidade, a plenária do CQCS Insurtech & Inovação 2024, palco principal onde palestraram os keynotes internacionais, recebeu o nome de Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, fundador da Fenacor e corretor de seguros por mais de 50 anos.

Ao falar sobre a homenagem, o fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho, lembrou que Brandão marcou o mercado com sua expertise e deixou um legado de lutas em prol dos interesses de seus colegas de

categoria. “O CQCS Insurtech & Inovação nomeia sua principal sala, para deixar claro a importância que Henrique Brandão tem como um dos maiores inovadores do mercado brasileiro de seguros”, destacou Doria.

Ele acrescentou ainda que Brandão é “um ícone da nossa indústria” e uma das mais marcantes personalidades que viveu “esse segmento nas últimas décadas”.

Doria enfatizou também a atuação do líder Henrique Brandão, que, segundo o fundador do CQCS, “não mediu esforços para defender o corretor de seguros e buscar melhores condições de trabalho para a categoria”.

Já o atual presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, disse, em entrevista ao CQCS, que Brandão era “diferenciado, evoluído, determinado e obstinado por defender os corretores de seguros”.



Henrique Brandão foi homenageado durante evento internacional.

Garrido destacou ainda que ficou “muito feliz” quando soube da homenagem para Henrique Brandão no CQCS Insurtech & Inovação 2024. “Um evento dedicado à capacitação, valorização e fortalecimento do mercado de seguros resume bem a trajetória do Henrique Brandão ao longo da sua vida”, frisou.

ARTIGOS

A terceira homenagem foi prestada pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), que decidiu dar os nomes de Henrique Brandão e de mais duas personalidades do mercado já falecidas, e que igualmente contribuíram significativamente para o desenvolvimento do setor de seguros no Brasil, aos principais prêmios do “2º Concurso ENS de Artigos Acadêmicos em Seguros”, cujo vencedores serão conhecidos no início de 2025.

O vencedor da categoria “Direito de Seguro e Resseguro” receberá o prêmio “Henrique Brandão”, além de R\$ 20 mil. A mesma quantia será destinada aos autores dos melhores trabalhos das categorias “Regulação do Mercado” e “Tecnologia e Inovação”, que receberão, respectivamente, os prêmios “Marco Antonio Rossi” e “Mario Petrelli”.

Corretores de seguros poderão se associar ao SESC

Uma excelente notícia para os corretores de seguros associados ao Sincor-RJ. A diretoria do Sindicato

assinou convênio com o SESC, que oferece diversas atividades em áreas como cultura, hotelaria, esportes e lazer, entre outras.

Além dos corretores associados ao Sindicato, pessoas físicas ou sócios de empresas corretoras de seguros, também poderão ser atendidos pelo SESC os seus familiares mais próximos: cônjuge ou companheiro de união estável de qualquer gênero; filho, enteado e pessoa sob guarda (definitiva ou provisória), menores de 21 anos ou estudantes até 24 anos, matriculados no ensino superior, profissionalizante, pós-graduação (lato sensu, stricto sensu ou residência médica), preparatório para ensino superior ou educação de jovens e adultos (EJA).

O valor da mensalidade será de R\$ 50,00 (somente para titular) ou R\$ 150,00 (incluindo titulares e dependentes).

DOCUMENTAÇÃO

Para o credenciamento, o titular conveniado deverá apresentar carta emitida informando a sua condição de associado ao Sincor-RJ; RG, CPF, comprovante de residência e foto recente.

Já dos dependentes, no caso do cônjuge ou companheiro de união estável de qualquer gênero, serão solicitados o RG, CPF, certidão de casamento civil ou religioso, ou declaração de união estável de qualquer gênero assinada por duas testemunhas com reconhecimento em cartório, ou escritura de união estável, ou declaração de união marital igualmente com reconhecimento em cartório.

Filhos, enteados e pessoas sob guarda definitiva ou provisória deverão apresentar o RG, CPF, documentação emitido pelo juizado da infância e juventude, comprovante de residência, de 21 a 24 anos, comprovação da condição de estudante.

Mas, atenção: caso deixe de ser associado do SincorRJ, o corretor e seus familiares não terão mais direito a permanecerem e a usufruírem os benefícios disponibilizados pelo SESC.

Procure a secretaria do Sincor-RJ para obter mais informações.

Para informações sobre as unidades, endereços, horários de funcionamento, serviços, benefícios e atividades oferecidas pelo SESC, acesse: <https://www.sescrj.org.br>

NOVIDADE PARA ASSOCIADOS SINCOR-RJ

CONVÊNIO COM SESC RJ

- Hospedagens incríveis em hotéis do Sesc RJ.
- Maior rede de teatros do estado, piscinas, quadras poliesportivas, bibliotecas, espaços interativos e muito mais
- + de 20 unidades no RJ para você aproveitar!

Fique por dentro e saiba como garantir sua credencial.

21 2233-5900 | 21 96758-7795
gerencia@sincor-rj.org.br
www.sincor-rj.org.br

SINCOR RJ

Sesc

ENS define datas do exame para habilitação de corretores

O 79º Exame para Habilitação de Corretores de Seguros (EHCS), organizado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), será realizado entre 17 e 20 de fevereiro de 2025, no formato on-line.

As inscrições podem ser feitas até o dia 07 de fevereiro.

Os candidatos devem possuir ensino médio completo e serem maiores de idade. Aqueles que forem aprovados receberão certificado que possibilita solicitar registro profissional junto à Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Os resultados serão divulgados em 9 de abril.

A ENS também oferece curso preparatório on-line. Disponível nas mesmas modalidades do Exame, o programa proporciona um modelo de estudo autônomo, com acesso a uma ampla gama de recursos: material didático on-line, apostilas, videoaulas, simulados de provas e canal de comunicação para esclarecimento de dúvidas.

Alunos do curso preparatório garantem desconto de 50% na taxa de inscrição do EHCS, desde que se matriculem na mesma modalidade para a qual prestarão as provas.

Bradesco Vida e Previdência triplica receita

A Bradesco Vida e Previdência praticamente triplicou a receita apurada nos 10 primeiros meses deste ano, comparado ao mesmo período de 2023, em sua carteira de seguro de vida para pessoas jurídicas, registrando um aumento de 192% nos prêmios emitidos. O faturamento da companhia nesse segmento somou R\$ 109 milhões até outubro.

Segundo o diretor de Seguros de Pessoas da companhia, Bernardo Castello, o crescimento significativo demonstra a força do portfólio de soluções PJ, que atende de maneira estratégica as necessidades de pequenas, médias e grandes empresas. “Temos investido fortemente em soluções empresariais. Recentemente, lançamos o Seguro de Vida Empresarial Flexível Bradesco MEI, permitindo que microempreendedores individuais adquiram uma apólice de vida, com a possibilidade de extensão para um funcionário. O objetivo do produto é atender às necessidades de quem trabalha de forma independente, proporcionando uma maior segurança a esses profissionais”, ressalta Castello.

Ainda segundo o executivo, o lançamento está alinhado com o crescimento exponencial do empreendedorismo nacional nos últimos anos, proporcionando segurança, planejamento e um processo ágil de contratação para atender às necessidades de quem empreende.

Em outra ponta, a companhia também atualizou o Empresarial Flexível Pessoa Chave. O produto, que minimiza os impactos financeiros e/ou patrimoniais em razão do falecimento de um dos sócios da empresa, passou a incluir diretores e oferecer cobertura vitalícia por invalidez permanente ou doenças graves até os 75 anos.

Completando o portfólio PJ, o Empresarial Flexível Capital Global é um seguro de vida em grupo destinado a pequenas e médias empresas, que oferece duas modalidades de contratação: vida em grupo e acidentes pessoais coletivos. Com coberturas e assistências personalizáveis, as empresas podem adequar o produto às suas singularidades.

Tokio Marine recebe o “Selo Igualdade Racial”

A Tokio Marine Seguradora foi contemplada por suas ações voltadas à conscientização étnico-racial e recebeu o Selo Igualdade Racial, condecoração concedida pela Prefeitura de São Paulo, por meio da Secretaria Municipal de Direitos Humanos (SMDHC).

A cerimônia de premiação aconteceu no dia 09 de dezembro, em São Paulo. A Seguradora recebeu o reconhecimento pelo projeto desenvolvido pelo Pilar de Etnia do seu Grupo de Diversidade, que tem como principal objetivo consolidar a Tokio Marine como uma empresa antirracista.

O projeto conta com a consultoria especializada da Ser Antirracista e está estruturado em quatro fases: Conscientização sobre ações afirmativas; Criação de metas claras para porcentagem de colaboradores negros; Criação de programas de contratação e promoção de pessoas negras e de aceleração de carreira. “Estamos extremamente honrados em receber esse reconhecimento tão importante como o Selo Igualdade Racial. Temos a diversidade como um dos pilares da nossa cultura organizacional e a alta liderança incentivada, estimula e apoia ativamente as ações voltadas à inclusão, à equidade e ao estabelecimento de um ambiente de trabalho cada vez mais amplo e plural, no qual todos possam ser quem são, sem nenhum tipo de discriminação.” declara Luciana Amaral, Diretora de Pessoas, Planejamento e Sustentabilidade da Tokio Marine.

Corretores conectados



O ano de 2024 termina com a garantia de dever cumprido e de avanços que permitiram ao canal assessoria uma vantagem crescente na produção de seguros.

Não faltaram oportunidades para nos guiar a um patamar de crescimento e reconhecimento jamais experimentado por nossa associação e associados. Desta forma, novas seguradoras e insurtechs se agregaram ao nosso modelo de atuação e aumentaram o ranking de beneficiários dos serviços técnicos, comerciais e administrativos das nossas assessorias.

O ambiente econômico permaneceu estável e não faltaram oportunidades para realização de novos negócios e para manutenção e crescimento dos negócios já existentes.

A tecnologia entrou definitivamente na atividade seguradora, trazendo benefícios tanto para as companhias, assessorias, corretores e segurados. Ao diminuir a burocracia temos mais possibilidade de agilizar as operações e simplificá-las, em especial para os nossos segurados. Novos produtos disponibilizados pelas companhias atraíram consumidores ávidos por novidades e de experiências personalizadas com os seguros.

Portanto, 2025 se apresenta como um ano igualmente auspicioso, que irá reforçar esta tendência de alta no consumo dos seguros agora mais personalizados e com muitas possibilidades de vendas.

O nosso trabalho na Universidade Aconsegr, fruto de uma parceria entre a Aconsegr-RJ e a IndoRH Treinamentos, ofereceu um conhecimento especializado e de enorme potencial, disponibilizando uma consultoria empresarial altamente qualificada às corretoras de seguros.

Intensificamos a consolidação da parceria entre o Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro, na pessoa do presidente Ricardo Faria Garrido, e esperamos dar prosseguimento num approach sempre profícuo para o bem dos corretores de seguros e das assessorias que atuam no Rio de Janeiro.

Para o ano de 2025 as perspectivas não poderiam ser melhores, pois o que tudo indica o setor prossegue a sua marcha inevitável rumo ao crescimento, reconhecimento, alavancando pela tecnologia e inovação que hoje permeiam toda a atividade seguradora, abrindo um ciclo que promete ser cada vez mais promissor para os negócios do mercado.

É sob esta ótica positiva que vamos abrir os nossos trabalhos em 2025. Acreditamos no potencial do canal assessoria, dos seus corretores e das companhias parceiras, todos unidos para um resultado cada vez melhor para os nossos segurados.

Aproveitamos a oportunidade para desejar a todos os players deste mercado fabuloso um Ano Novo de prosperidade, paz, saúde e muitas realizações.

Luiz Felipe Baeta Neves é presidente da Aconsegr-RJ

O Caminho para o Sucesso Pessoal e Profissional e a Proteção Patrimonial Mutualista

Em um mundo dinâmico e repleto de incertezas, identificar e aproveitar oportunidades tornaram-se diferenciais importantes para o sucesso. Seja no campo pessoal ou profissional, as oportunidades surgem em momentos inesperados, e quem está preparado para aproveitá-las tende a se destacar.

Uma área frequentemente negligenciada, mas com impacto profundo, é a proteção patrimonial. Com a crescente insegurança econômica e mudanças nos mercados financeiros, muitos buscam formas de garantir a segurança de seus bens e entes queridos. Nesse cenário, surge um modelo de proteção relevante: a regulamentação da proteção patrimonial mutualista.

A primeira dificuldade em aproveitar uma oportunidade está em reconhecê-la. Muitas vezes, ela aparece como um desafio ou risco, o que pode intimidar até os mais experientes. A chave é cultivar uma mentalidade aberta e a capacidade de ver além do aparente. O que parece um obstáculo pode ser, na verdade, um trampolim para um novo caminho, uma nova carreira ou uma nova forma de proteger bens.

A proteção patrimonial mutualista é uma alternativa interessante, pois se baseia em um sistema colaborativo entre pessoas ou entidades que compartilham o risco e os custos de danos patrimoniais. Embora muitos desconheçam esse modelo, ele oferece oportunidades para evitar perdas financeiras inesperadas e criar redes de segurança para os bens.

No contexto da proteção patrimonial, a preparação envolve estar informado sobre as regulamentações legais e os modelos de segurança financeira disponíveis. O sistema mutualista tem sido cada vez mais regulamentado por autoridades financeiras e governos, garantindo mais transparência e confiança aos participantes. Estar ciente dessas regulamentações pode representar uma grande vantagem.

A preparação também inclui estar emocionalmente pronto para enfrentar os desafios. O medo de falhar e a falta de autoconfiança são comuns, mas podem ser superados com autoconhecimento e resiliência. As oportunidades se apresentam para aqueles que sabem lidar com os altos e baixos da jornada, incluindo a habilidade de proteger o que é seu de forma colaborativa.

No campo empresarial, adotar sistemas de proteção patrimonial mutualista pode ser uma estratégia inteligente para mitigar riscos e otimizar recursos.

Empresas que se protegem colaborativamente podem reduzir custos com seguros tradicionais, criando um ambiente de

apoio mútuo entre seus parceiros. A regulamentação dessa modalidade no Brasil tem crescido, criando um cenário mais seguro para empresários.

As oportunidades também são essenciais para o crescimento pessoal. Elas podem surgir de situações cotidianas, como um novo hobby ou uma viagem. Essas vivências transformam nossa visão de mundo e ajudam a aprimorar o autoconhecimento.

A proteção patrimonial mutualista oferece uma segurança financeira coletiva, onde os riscos são compartilhados, tornando o processo mais acessível e menos oneroso. Com a regulamentação crescente dessa proteção, indivíduos que aderem a esses sistemas podem ter a garantia de que suas riquezas estarão resguardadas, especialmente em momentos de crise.

No campo da proteção patrimonial, especialmente no sistema mutualista, a conscientização e a adesão às regulamentações são passos essenciais para preservar nossas conquistas ao longo do tempo. Prepare-se, esteja atento às novas regulamentações e, acima de tudo, tenha coragem de aproveitar as oportunidades, seja no campo profissional, pessoal ou na proteção do que é seu.

O futuro não é construído pelas oportunidades que não aproveitamos, mas pelas decisões que tomamos quando elas aparecem. Especialmente quando essas escolhas nos oferecem maior segurança e estabilidade financeira.

Departamento Jurídico do Sincor-RJ

Augusto Coelho Cardoso



Encontro de ARs do SINCOR-RJ: Sucesso e Engajamento dos Corretores

No último dia 5 de setembro de 2024, a AC SINCOR RIO realizou o aguardado Encontro de Autoridades de Registro (ARs), reunindo corretores e especialistas em certificação digital. O evento, que aconteceu na sede do SINCOR RJ, teve como foco principal o fortalecimento do papel das ARs no mercado.

Com a presença de quase todas as ARs que estão credenciadas, o encontro contou com painéis interativos, debates sobre tendências do setor e a apresentação de cases de sucesso. Corretores que possuem uma AR destacaram a relevância das discussões e o impacto direto no aprimoramento de seus serviços.

“Participar desse encontro é essencial para entender como as ARs podem expandir seus negócios e atender ainda melhor seus clientes”, comentou Patrícia Paiva, Gestora da AC SINCOR RIO.

Outro ponto alto do evento foi o debate sobre o futuro da certificação digital no Brasil e a crescente demanda por serviços seguros e acessíveis. As ARs são pilares fundamentais para a transformação digital das empresas. Momentos como esse são oportunidades para fortalecer nosso posicionamento no mercado.

A repercussão foi extremamente positiva, com muitos corretores reforçando o desejo de novas edições do evento. A AC SINCOR RIO reafirma seu compromisso em apoiar e capacitar os

profissionais do setor, promovendo eventos que impulsionem o desenvolvimento dos negócios e o protagonismo das ARs.



Presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, recepcionou e agradeceu as presenças dos palestrantes.



Evento realizado no auditório do Sincor-RJ atraiu um grande número de corretores de seguros.

RAFAEL CAPRAROLE
GESTOR DA REDE AC SINCOR RIO

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

SAÚDE
ASSIM

ODONTO
ASSIM

**DO MEI AO EMPRESARIAL,
DO MÉDICO AO ODONTO.**

A nossa **nova grade** de planos é **completa**. Seja qual for o tamanho da sua empresa ou a **cobertura que precise**, o Assim Saúde tem a **solução certa para seus clientes**.



Para saber mais, acesse:





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

ACSINCORRIO

www.acsincorrio.com.br

uma iniciativa **SINCOR-RJ**