

CongreNorte potencializa qualificação na Região Norte

O Congresso Norte de Corretores de Seguros reuniu nos dias 28 e 29 de junho, mais de 800 profissionais da Região e de todo o país. O evento idealizado e realizado pelos Sincors da Região Norte, este ano aconteceu em Manaus, tendo o Sincor AM/RR como anfitrião. “Nosso objetivo é o de promover o melhor networking possível e ajudar os corretores de seguros, principalmente os da região Norte, a se desenvolverem cada vez mais em seus negócios”, declarou o presidente do Sincor AM/RR, Erico Parente, na abertura do evento. A cobertura completa na **pág 6.**



Erico Parente,
presidente do
Sincor-AM/RR

Zanon amplia área de seguros com investimentos na Flix, umas das 3 maiores do Sandbox

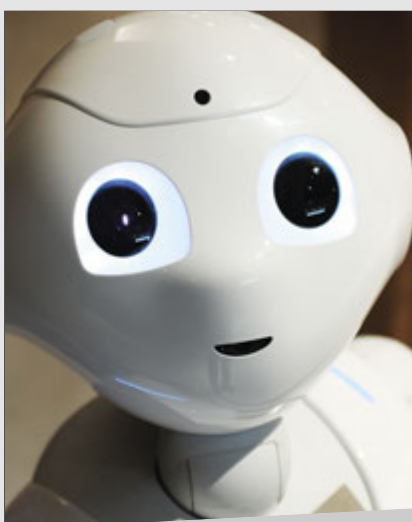
O objetivo é reforçar sua vertical de seguros e oferecer experiências mais descomplicadas. Pág. 10.

No Tokio Marine, produção das assessorias do Estado de São Paulo cresceu 34,4%

Segundo Ferrara, presidente da Tokio, 25% da produção é oriunda das Assessorias. Página 10.

BB Seguros lança portal exclusivo para parceiros comerciais, com tudo num só lugar

A ideia é concentrar todas as ferramentas num só lugar para realizar a melhor oferta de seguros. Pág. 10.



Uma&Outras
na página 11.

CRÉDITO RÁPIDO E BARATO



Foto: Valter Campanato
(Agência Brasil)

Ministro da Fazenda,
Fernando Haddad

É disso que o Brasil precisa, e o setor de seguros será estratégico na Agenda de Reformas Financeiras do governo. Veja como, na **página 4.**

JORNAL NACIONAL DE SEGUROS

Rua Jamboáçu, 216

Alto do Ipiranga • 04281 060 • SP/SP

TelFax (11) 5539 5317

e-mail: jns@jns.com.br

Seguro de Vida e Doença Preexistente

Questão ainda envolvendo polêmica é o pagamento de indenização de seguro de vida em caso de suspeita de doença preexistente.

A dificuldade consiste em aferir se a época do início da vigência do seguro o falecido já tinha conhecimento da preexistência da doença.

Em 11/04/2018, a 2ª Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ) aprovou o verbete 609, o qual tem o seguinte teor. “A recusa de cobertura securitária, sob a alegação de doença preexistente, é lícita se não houve a exigência de exames médicos prévios à contratação ou a demonstração de má-fé do segurado”.

Como já era de se esperar, a referida súmula trouxe inúmeros pontos que necessitam de reflexão e atenção, tanto pelas seguradoras quanto pelos segurados, pois traz em si encargos para ambos os sujeitos do contrato de seguro. Atentar-se-á, entretanto, para dois principais pontos nela tratados.

Em primeira análise do verbete sumular, temos a questão do dever do segurado de informar sua doença preexistente ao preencher a Declaração Pessoal de Saúde (DPS – documento no qual o segurado informa seu estado de saúde), pois em Seguro de Vida, a seguradora fixa o valor do prêmio sob o risco apresentado no contrato e, em Seguro Saúde, há períodos de carência dependendo do risco assumido pelo plano privado de assistência à saúde. Logo, se o segurado omitir a doença que possui, uma desigualdade contratual será gerada e a parte desfavorecida será a seguradora. Isso pode acarretar, logicamente, o agravamento do risco e a recusa da seguradora em seu dever de indenizar.

É importante esclarecer que doença preexistente é aquela da qual o sujeito tinha conhecimento ao assinar o contrato de seguro, conforme dispõe o artigo 62 da Circular 302 da SUSEP e artigo 2º da Resolução Normativa 162/07 da ANS.

De acordo com o art. 422 do Código Civil, ‘os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé’.

Além disso nos termos do art. 765 do Código Civil, ‘o segurado e o segurador são obrigados a guardar na conclusão e na execução do contrato, a mais estrita boa-fé e veracidade, tanto a respeito do objeto como das circunstân-

cias e declarações a ele concernentes’.

Destaque-se ainda o art. 766 do mesmo diploma legal ao dispor que ‘se o segurado, por si ou por seu representante, fizer declarações inexatas ou omitir circunstâncias que possam influir na aceitação da proposta ou na taxa do prêmio, perderá o direito à garantia, além de ficar obrigado ao prêmio vencido’.

Ora, é evidente, portanto, que a omissão das enfermidades que acometiam o falecido, ao preencher a proposta do seguro de vida, configura verdadeira violação da boa-fé contratual, dever de informação a lealdade.

É difícil para o segurado fazer essa prova porque envolve muita subjetividade vez que o conhecimento pelo segurado da doença não é facilmente aferível.

Como as seguradoras no afã de vender o seguro de vida não se dão ao trabalho de exigir exames prévios na contratação à incidência da súmula 609 é inevitável.

É o que depreende no julgamento no ARESP 2098338 cuja ementa é a seguir transcrita.

EMENTA

AGRAVO INTERNO NO AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL

- AÇÃO DE COBRANÇA DE SEGURO DE VIDA – DECISÃO MONOCRÁTICA QUE NEGOU PROVIMENTO AO RECLAMO.

INSURGÊNCIA DA PARTE DEMANDADA.

De acordo com a jurisprudência desta Corte Superior, consolidada na Súmula 609/STJ, “A recusa de cobertura securitária, sob a alegação de doença preexistente, é ilícita se não houve a exigência de exames médicos prévios à contratação ou a demonstração de má-fé do segurado.” Incidência da Súmula 83/STJ.

Derruir as conclusões do Tribunal local, acerca da existência de má-fé por parte do segurado, demandaria reanálise do acervo probatório. Incidência da Súmula 7/STJ. Precedentes

Agravo interno desprovido.



David Nigri

COM A PALAVRA

A justiça e as negativas de sinistros de vendaval

O primeiro passo é buscar compreender o que cobre a Cobertura Básica do Seguro e automaticamente, quais são as opções para contratação das Coberturas Adicionais e as garantias mais importantes para estar protegido em caso de imprevistos e como elas funcionam.

Precisamos compreender um pouco mais a respeito da Cobertura de Vendaval, pois, muitas das vezes, o entendimento por parte do segurado é que qualquer vento, temporal ou vendaval pode se enquadrar no risco coberto pelo seguro. Possivelmente, aqui pode estar a decepção e a frustração do segurado.

Um das coberturas mais procuradas por quem contrata um Seguro Residencial ou Seguro Empresarial é a Cobertura de Vendaval.

A Cobertura de Vendaval pode ser acionada sempre que ocorrer qualquer uma das situações descritas no item riscos cobertos, causando danos ao imóvel e aos bens dentro do próprio imóvel.

É bom destacar que, no entanto, somente ventos superiores a 15 (quinze) metros por segundo – ou 54 (cinquenta e quatro) quilômetros por hora – se enquadram na Cobertura de Vendaval.

No Brasil, em todas as regiões acontecem casos de vendaval, mas nas regiões do sul e do sudeste são as responsáveis pelos maiores casos de vendaval, resultando em destelhamentos e queda de árvores atingindo imóveis residenciais e comerciais.

A garantia de vendaval contempla o pagamento de indenização pelas perdas e danos causados ao segurado, decorrentes dos seus eventos e suas consequências.

Mas é bom destacar alguns exemplos de danos que a Cobertura de Vendaval não cobre: (a)– Ingresso ou infiltração d’água no imóvel pelo entupimento ou rompimento de calhas e tubulações, ou através de janelas, basculantes, portas, vidraças e aberturas; (b) letreiros, anúncios luminosos, painéis de revestimento de fachadas, estruturas provisórias; (c) Falta de conservação, manutenção e/ou reparo de defeitos de conhecimento do segurado; (d) Mercadorias e matérias-primas ao ar livre; (e) Antenas, torres, torres de rádio e televisão e torre de eletricidade; (f) Tubulações externas, fios e cabos de transmissão (eletricidade e telefone).

A Cobertura para Vendaval é uma das diversas coberturas adicionais que o Seguro Incêndio disponibiliza para contratação, e ela pode ser incluída junto com a Cobertura Básica do seguro, que é obrigatória nesse tipo de seguro.

Em uma das cláusulas das condições gerais do seguro é abordado o funcionamento da franquia na Cobertura de Vendaval bem como a participação do segurado na hora de receber a indenização. Mas, diferente do seguro de carro, no seguro incêndio o segurado não precisa pagar para receber. A franquia já é descontada da indenização a ser paga ao segurado.

O valor da franquia varia entre as seguradoras, mas geralmente cada seguradora estipula um percentual e um valor mínimo. Exemplo: 10% (dez por cento) com o mínimo de R\$ 500,00 (quinhentos reais) por evento.

Ao contratar o seguro, sempre confirme com o corretor de seguros o valor da franquia em sua apólice, assim você nunca terá surpresas quando precisar acionar o seguro.

Para comunicar um sinistro de Vendaval é muito simples. Basta entrar em contato com a seguradora ou com o corretor de seguros pelos canais de comunicação disponibilizados.

Mas, muitas das vezes, as seguradoras após negarem as indenizações para os sinistros reclamados de Vendaval, principalmente sob a alegação que a velocidade do vento, no momento do vendaval, na região do imóvel segurado, não era superior a 54 Km/h, os segurados estão recorrendo à Justiça buscando reverter a negativa de sinistro.

Nesse contexto, destaca-se o resumo de uma decisão do Tribunal de Justiça de São Paulo, (TJSP), que bem ilustra a controvérsia: Os danos estão devidamente comprovados pelas fotografias acostadas nos autos, onde pode se ver danos aparentes nas paredes e no telhado do imóvel, visualmente causados por ventos e forte chuva. Outrossim, a cláusula ventilada pela seguradora se revela abusiva. Não se vê como razoável a limitação de velocidade de vento para que se possa indenizar ou não os danos causados ao imóvel. No presente exemplo, foi negado provimento ao recurso para condenar a seguradora a indenizar o segurado.

Diante da complexidade do assunto, poderia enumerar dezenas ou centenas de decisões de Juízes de primeiro grau e Acórdãos proferidos pelos Tribunais, alguns decidindo procedentes os pleitos dos segurados e outros, julgando improcedentes as ações propostas pelos segurados.

EQUIPE

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

COLABORADORES

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

ENDEREÇO

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

O CORRETOR

Nelson Fontana
nelson@fontana.com.brNovos ventos no Ramo
de Seguros de Automóveis?

Algo está acontecendo no ramo de seguros de automóveis no Brasil, que é o ramo básico, principal atrativo para angariar clientes para a maioria dos corretores de seguros. Para tentarmos entender o que virá por aí, temos que analisar alguns itens:

1. O seguro de automóveis oferecido aos brasileiros, tradicionalmente, é um pacote compreendendo danos ao veículo, danos a terceiros, acidentes pessoais mais uma série de serviços. Este produto interessa ou é acessível atualmente para os proprietários de apenas 25% da frota nacional sem perspectivas de mudanças significativas nos próximos anos;

2. Existe um padrão uniforme adotado pelas 7 ou 8 Seguradoras que dominam o segmento: Apólices individuais, custo baseado no perfil do motorista e pagamento parcelado “sem juros”, voltado prioritariamente para veículos novos e seminovos.

3. A indústria automotiva sofreu grandes mudanças nos últimos anos. Carros populares que eram vendidos por R\$ 35 a 40.000,00 pararam de ser fabricados e foram substituídos por modelos com mais tecnologia embarcada. Campeões de vendas, como o Palio, Ka, Gol e Celta foram abandonados e a indústria passou a focar carros para o público com maior poder aquisitivo, como os SUVs. Os novos modelos custam de R\$ 70.000,00 a R\$ 200.000,00. O Brasil fabricou 3.700.000 veículos em 2013 e agora não consegue chegar a 2.400.000. Mercados tradicionalmente frequentes da indústria brasileira, como América Latina e África, estão inundados de carros chineses e coreanos.

4. O plano do governo de incentivo à indústria automobilística, com descontos, está tentando reverter esta situação, mas é um remédio de curto prazo.

5. Esta elevação do custo dos veículos novos incentivou o mercado de seminovos e usados. O valor FIPE aumentou para todos veículos repercutindo, obviamente, no custo dos seguros. Existe uma queixa geral de que o seguro automóvel está caro e fora do poder aquisitivo da população.

6. Quando analisamos a situação dos consumidores brasileiros, vemos que as taxas de inadimplência nas contas de luz, água, celular e gás estão muito altas e demonstram que o poder aquisitivo da população está muito baixo. Se as pessoas não conseguem pagar suas contas de luz e celular, obviamente não vão comprar carros novos. Parte delas não vai renovar suas apólices, deixando seus carros sem seguros.

7. Estes fatores somados representam uma grande oportunidade para os “produtos alternativos” ao seguro de automóveis

tradicional. 75% dos veículos no Brasil estão sem seguro e boa parte dos 25% segurados é contratado por gente que acha o seguro custa muito caro, o que significa que 80 a 85% dos proprietários de automóveis são potenciais compradores de produtos alternativos.

8. Quais são os produtos alternativos aos seguros tradicionais?

a) Cooperativas e Associações de Proteção Veicular – O serviço oferecido pelas APVs, proteção mútua contra perdas, que não se confunde com seguro, é mais barato, visto que as APVs não têm os encargos e obrigações que as Seguradoras têm, nem oferece a mesma cobertura. O produto é pior, as APVs oferecem mais risco e são menos fiscalizadas. Com isto, o Mercado de Seguros acha que este argumento vai convencer a população e os Tribunais a eliminar a concorrência das APVs. O que as lideranças do Mercado de Seguros não estão considerando é que para o proprietário de automóvel que está sem seguro, aderir a uma APV significa uma redução de risco. Como que em um cenário em que 75% dos proprietários de automóveis no Brasil deixam seus carros sem seguros, alguém pode falar que as APVs aumentam a insegurança? Insegurança é insistir na tese de que o seguro completo, caro e bem fiscalizado é a solução para todos os proprietários de automóveis ignorando que quase 75% dos veículos estão expostos a riscos sem qualquer proteção. É a mesma coisa que falar: “brasileiros, parem de andar de moto porque é inseguro. Compre automoveis com air bag e cinto de segurança”. Claro que os brasileiros vão perguntar: Tem algum carro que custa a mesma coisa que uma moto? Um carro custa quatro vezes uma moto.

b) Empresas de Rastreadores – Os brasileiros temem o roubo e furto de seus veículos e este é efetivamente o maior risco de perda no Brasil. A criminalidade está sem controle. O risco de danos a terceiros deveria ser equivalente ao risco de perda por roubo ou furto. Infelizmente não é assim. Boa parte da população acredita que se falar na hora do acidente que não tem como pagar os danos causados a terceiros, a pendência está resolvida. As novas formas digitais de se localizar bens de pessoas pela Justiça brasileira, penhorando contas bancárias, automóveis e propriedades deve mudar este quadro e conscientizar a população da necessidade de ter uma boa cobertura para danos a terceiros. De qualquer forma, as Empresas de rastreadores já oferecem um ótimo produto alternativo ao seguro, com rastreadores, cobertura de roubo e furto de veículos não localizados e responsabilidade civil por danos a tercei-

ros, estas últimas oferecidas pelas Empresas de Rastreadores em conjunto com Seguradoras.

c) SandBox – As empresas inovadoras lastreadas em tecnologia, Insurtechs, chegaram e estão de olho nas oportunidades. Estão apresentando produtos simples e baratos para contratação pela internet. O mercado já passou por uma situação semelhante na época em que os Bancos começaram a vender seguros de automóveis ao ponto que muitos achavam que era o fim da classe dos corretores de seguros. As lideranças dos Corretores de Seguros alardearam, no passado, que conseguiram controlar o avanço dos Bancos nas carteiras de seguros de automóveis dos Corretores de Seguros, mas, na verdade, os Bancos é que recuaram. Perceberam que o seguro de automóvel traz muito trabalho para a agência e focaram a venda de seguros de vida e previdência nas agências, entregando agências para corretores. Além disto, as seguradoras ligadas aos Bancos forçaram suas redes de agências a praticar preços semelhantes aos oferecidos pelos Corretores de Seguros para atrair a produção dos corretores e atingir os consumidores que não eram clientes de seus bancos. No caso das Insurtechs isto não ocorre. A Insurtech vai operar sempre com preço como principal atrativo para a contratação pela internet. Contratar diretamente com a Seguradora, mesmo pela Internet, dá trabalho para o cliente e ele só vai contratar com a Insurtech se o preço for mais barato. É como posto de gasolina self service, por que alguém vai encher o tanque em um posto self service se o preço do combustível no posto com frentistas é o mesmo? Além disto, é importante compreender que, para as Seguradoras tradicionais, a corretagem é um custo fixo de angariação. Ela está embutida em todas as apólices. Para as Insurtechs os investimentos em tecnologia para a contratação pela Internet serão proporcionalmente decrescentes à medida que a carteira da Insurtech cresce. No início o custo dos investimentos em tecnologia e divulgação da Insurtech é maior que da corretagem de seguros. À medida que a carteira da Insurtech cresce, o custo da tecnologia e divulgação vão se tornando proporcionalmente menores em relação aos prêmios cobrados, podendo tornar as Insurtechs muito competitivas. Lembrem-se que o custo da angariação de negócios através dos Corretores de Seguros acarreta também um custo comercial para as Seguradoras que precisam manter equipes para atender os corretores, empregados ou plataformas. Tudo isto pesa no custo final do seguro e as Insurtechs não pagam corre-

tagem nem salários para equipe comercial. Para se ter uma ideia comparativa, as Seguradoras europeias que comercializam através de Call Center (0800) conseguem ter um custo de angariação e divulgação da ordem de 6% do valor dos prêmios cobrados, bem menor que o valor gasto com comissões de corretagem e despesas com a sua equipe comercial (da ordem de 20 a 25%). Portanto, o sucesso das Insurtechs exige investimento, mas pode dar certo quando atingir o equilíbrio financeiro.

d) Seguradoras - produtos alternativos

d1 – Seguros por assinatura - Já saíram algumas novidades como os seguros por assinatura, que se propõem a ser mais baratos e simples (seguindo o modelo das TVs a Cabo e telefonia celular). A venda de uma apólice com custo anual de R\$ 2.000,00 é muito mais difícil do que a adesão a uma assinatura mensal de R\$ 150,00. A eliminação da renovação anual deve ser um problema futuro para os Corretores, como aconteceu com o seguro saúde, em que se paga apenas agenciamento na maioria dos casos. Na Europa, muitas Seguradoras só pagam para seus agentes agenciamento sobre os novos seguros de automóveis.

d2 - Seguros de Frotas – As apólices “blankets” para frotas podem ser uma alternativa para este setor da economia (frotistas e transportadoras). Não compensa para uma empresa que tem centenas de veículos, contratar apólices individuais para cada veículo. Isto é muito trabalhoso e caro. A contratação de apólices dando cobertura para a frota inteira com limite único de garantia e uma franquia agregada anual correspondente à sinistralidade regular pode ser a forma das Seguradoras e Corretoras competirem com as APVs.

As Seguradoras e Corretoras não devem esperar que o Governo as proteja contra estas novas tendências porque, na verdade, o aumento da concorrência é bem vindo e necessário para criar alternativas acessíveis aos brasileiros que possuem carros e precisam de alguma proteção. Em 2022 mais de 120.000 veículos foram furtados ou roubados só no Estado de SP. Isto explica o porquê de o Governo ter feito mais ações visando ajudar as APVs do que as inibir. O Judiciário também tem reconhecido o papel da APVs. A SUSEP vem empurrando o SandBox. Portanto, o Governo está atuando para mudar e não para proteger.



Nelson Fontana

Setor de seguros será estratégico na agenda de Reformas Financeiras do governo Lula

As notícias são auspiciosas. Depois de quase um ano, o Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central reduziu a taxa básica de juros, de 13,75% para 13,25% ao ano. O número de desempregados também vem caindo. Neste ano, em apenas 7 meses 4 milhões se recolocaram e 9 milhões ainda aguardam vaga para um posto de trabalho. E só para citar mais um dado relevante, a agência de classificação de risco Fitch elevou de BB- para BB a nota de crédito do Brasil no último 26 de julho. Com isso, o país fica a “dois passos” de atingir o chamado “grau de investimento”, cenário absolutamente favorável conquistado com a aprovação da Reforma Fiscal no Câmara dos Deputados. Estes fatores macroeconômicos ajudam a destravar o crédito no País, mas é preciso também políticas microeconômicas (setoriais) para incentivar a oferta de crédito e fazer girar a roda da economia. Com este objetivo o governo lançou a Agenda de Reformas Financeiras – Ciclo 23/24, e o setor de seguros tem propostas aprovadas a serem implantadas até 2024. Leia a seguir.

Mercado tem 5 propostas na Agenda de Reformas Financeiras

Cinco de um total de 17 propostas prioritárias para destravar o crescimento são oriundas do mercado segurador e serão discutidas no âmbito da Agenda de Reformas Financeiras - ciclo 23/24 do governo, segundo o Ministério da Fazenda. Investimentos das entidades de previdência complementar; desenvolvimento do mercado de anuidades; uso do Seguro Garantia em licitações (concessões); ampliação do alcance do Seguro Rural; e Regulação do PL 2.250/2023, que amplia garantia nas operações de crédito, são as propostas do setor que constam da nova agenda, que inclui ainda sugestões dos mercados de capitais e de crédito.

Ao todo, 120 propostas, sugeridas ao governo por 40 entidades empresariais, foram apresentadas para discussão pelos grupos de trabalho criados no âmbito da Iniciativa do Mercado de Seguros (IMS) ou do Iniciativa de Mercado de Capitais (IMK). A escolha das 17 propostas pelo governo se deveu aos impactos maiores que podem produzir a curto prazo.

Ao participar da reunião inaugural da Agenda de Reformas Financeiras, ocorrida em 20/07 na sede do Ministério da Fazenda no Rio, o ministro Fernando Haddad destacou que as reformas microeconômicas, ao lado da reforma tributária, são de extrema relevância para estabelecer um novo horizonte para a economia brasileira, que tem oportunidade de deslanchar “se fizermos aquilo que precisa ser feito em favor do desenvolvimento do País.” Sem endereçar essas reformas, o País não conseguirá crescer e as tensões sociais logo vão ser acirrar de novo.”

Representantes da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que participaram do encontro, elogiaram a disposição de diálogo do governo e de promover reformas. “É muito importante o permanente diálogo entre o governo e representantes da sociedade, e em particular dos setores regulados. Todos temos o mesmo objetivo, que é o desenvolvimento econômico e social do Brasil. E soluções criadas a partir de várias visões são as que entregam os melhores resultados”, assinalou Alexandre Leal, diretor Técnico e de Estudos da CNseg.

Esteves Colnago, diretor de Assuntos



Ministro da Fazenda,
Fernando Haddad

Legislativos da CNseg, acrescentou que eventos como este são de suma importância para a promoção do desenvolvimento econômico e um exemplo de parceria público privada.

Como tudo começou

A Agenda de Reformas Financeiras - Ciclo 2023-2024, começou com o convite a 40 associações do setor privado, que enviaram 120 propostas para o governo, das quais 17 foram selecionadas para receberem prioridade.

“São diversas propostas que a gente está fazendo em diálogo com o setor privado para implementar uma série de pequenas reformas que, em conjunto, vão ter um impacto muito significativo na economia brasileira. É a melhor forma de fazer reformas, e talvez seja a única forma de fazer reformas, seja mediante o diálogo com a sociedade”, afirmou o secretário nacional de Reformas Econômicas, Marcos Barbosa Pinto.

Cada proposta será trabalhada por uma equipe temática, a partir de agosto. Durante um ano, a equipe discutirá o assunto

e, ao final, preparará um relatório, que deverá ser entregue em maio de 2024.

“A ideia dessa agenda é fazer subgrupos de discussão para cada um desses 17 temas, para que, a partir do ano que vem, a gente comece a transformá-lo em projetos de lei, em iniciativas de política pública para implementar essas reformas que são muito importantes para o país”, disse o secretário.

“Nós recebemos uma centena de propostas. E nós selecionamos as 17 que podem efetivamente impactar mais e no curto prazo, se nós trabalharmos juntos, em equipe, e formularmos soluções inovadoras para problemas específicos bem identificados. Se a gente souber lidar com isso, a cada semestre, a gente vai ter uma agenda nova”, disse o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, durante apresentação das propostas, no Rio de Janeiro.

Entre as associações que tiveram propostas selecionadas estão a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), a Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) e Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

Confira as principais propostas para Reformas Financeiras:

Investimentos das Entidades de Previdência Complementar

Discussão da simplificação e alinhamento das aplicações de previdência complementar com as práticas internacionais, buscando maior neutralidade e menores restrições para as modalidades de investimento.

A simplificação das regras tem o potencial de proporcionar aos recursos de previdência maior flexibilidade para diversificação e amplitude de títulos privados, gerando maiores possibilidades de retorno e diversificação de risco aos segurados.

Desenvolvimento do Mercado de Anuidades

Desenvolvimento do mercado de anuidades no país viabilizando um instrumento que garanta um futuro financeiramente seguro para a população aposentada. O instrumento possibilitará transferir riscos para as seguradoras o que permitirá que os indivíduos possam contar com uma renda estável durante a aposentadoria, independentemente de flutuações econômicas.

A revisão da legislação brasileira é um passo importante para fomentar essa prática, tornando a aposentadoria mais segura e previsível para a população idosa.

Seguro Garantia em Licitações

Ajuste em regras para dar mais segurança a obras públicas, principalmente de infraestrutura e em grandes projetos. Para isso será trabalhado a transparência sobre a responsabilidade das seguradoras quando do “step-in” decorrente do seguro garantia.

A medida prevenirá atrasos e disputas, protegendo também os direitos dos trabalhadores e a realização de obras públicas e de infraestrutura com mais eficácia e transparência.

Seguro Rural

Aprimoramento do sistema de proteção da agroindústria e da sustentabilidade da agricultura e da economia como um todo.

A matéria é fundamental para garantir que os agricultores tenham maior segurança e estabilidade na produção de alimentos, fortalecendo a resiliência da nossa agricultura e a segurança alimentar do país.

TÁ COM A TOKIO? SEU CLIENTE VIAJA TRANQUILO E COM DESCONTO NO SEGURO!

Consulte os cupons especiais que a Tokio preparou.

CHEGOU O SEGURO VIAGEM INTERNACIONAL

Cobertura de quem tem tradição centenária
de cuidado com seus Segurados:



Atendimento médico via vídeo,
consulta 24h em português.



Ampla rede credenciada de
hospitais no mundo inteiro.



Cobertura para COVID-19.



Cobertura para extravio
e atraso de bagagens.

Mais um produto do Programa Negócios Digitais. Aderindo ao Programa, você ganha comissão sem esforço operacional e sem nenhum custo para a Corretora.

SEU CLIENTE VIAJA TRANQUILO
E VOCÊ AUMENTA SEUS LUCROS!

Quer saber mais?
Escaneie e conheça.



tokiomarine.com.br



Tokio Marine Seguradora



/TokioMarineSeguradora



tokiomarineseguradora



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Viagem – Processo Susep 15414.631478/2022-13. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Junho/2023.

Regulamentação do PL 2.250/2023

Regulamentação de uma nova alternativa de acesso ao crédito para muitos cidadãos a partir da utilização de recursos previdenciários de livre movimentação.

A medida trará a efetividade e possibilitará maior flexibilidade financeira para muitos indivíduos, especialmente aqueles que podem estar enfrentando dificuldades em obter crédito por outros meios mais dispendiosos. Além disso, a discussão pode levar a um entendimento mais amplo e aprimorado de como os recursos previdenciários podem ser utilizados de maneira eficiente e segura.

CNseg: Previdência Aberta e Capitalização vão impulsionar crédito

A inclusão do setor segurador no pacote de medidas de estímulo ao mercado de crédito no país vai permitir o acesso a mais de R\$ 1 trilhão em reservas hoje disponível nas carteiras de Previdência Complementar Aberta e Capitalização. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) considera positiva a aprovação pela Câmara dos Deputados do PL 2250/2023, de iniciativa do Poder Executivo, porque aumenta as possibilidades de acesso ao crédito, contribuindo com a retomada da atividade econômica, além de permitir que os participantes se mantenham sob a proteção previdenciária dos planos.

O PL 2250/23 permite a concessão pelos titulares das reservas constituídas em planos de previdência complementar aberta, seguros com cláusula de sobrevivência e títulos de capitalização como garantia para operações de crédito. De acordo com Dyogo Oliveira, presidente da CNseg, a medida é de extrema importância porque também dará maior dinamismo da atividade de financiamento.

“Os valores acumulados nessas reservas ultrapassam a casa do R\$ 1,4 trilhão. Se imaginarmos que algo em torno de 5%



Alessandro Octaviani, superintendente de Susep

desse montante seja oferecido como garantia de crédito, serão cerca de R\$ 70 bilhões em uma modalidade que, por ter uma garantia de fácil execução, deverá ter uma taxa de juros bastante competitiva”, explica o executivo.

Outra vantagem, apresentada por Oliveira, é que o segurado não precisará resgatar a parcela do seu capital alocado nesses produtos, o que poderia ser desvantajoso do ponto de vista tributário e mesmo financeiro.

A proposta de flexibilização do uso das reservas do mercado é uma sugestão levada pela CNseg e discutida com o governo desde o ano passado, por meio Iniciativa do Mercado de Seguros (IMS). Trata-se,

portanto, da materialização de mais uma importante função dos produtos oferecidos pelo setor enquanto instrumentos de gestão financeira. Também vale destacar que essa é uma das iniciativas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização, lançado em março pela CNseg, suas federações associadas e Fenacor.

Susep participou da reunião inaugural e da primeira reunião técnica

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) participou do lançamento da Agenda de Reformas Financeiras, ação

para discutir propostas que promovam aprimoramentos regulatórios, com o objetivo de aumentar a eficiência nos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de resseguros, de capitalização e de previdência complementar aberta.

A Susep foi representada, na Reunião Inaugural da Agenda, pelo Superintendente, Alessandro Octaviani, que compôs a mesa ao lado do Ministro de Estado da Fazenda, Fernando Haddad, do Secretário de Reformas Econômicas, Marcos Pinto, do Diretor de Regulação do Banco Central do Brasil, Otávio Damaso, e do Superintendente Geral da Comissão de Valores Mobiliários, Alexandre Pinheiro.

Para o Superintendente da Susep, o diálogo entre os diversos atores é imprescindível para o sucesso dos projetos priorizados. “O amplo diálogo deve ser uma constante entre o setor público e o setor privado, sendo essa uma das marcas da atual gestão da Susep, que vem realizando reuniões com diversos atores, com o objetivo de colher contribuições para o desenvolvimento do setor segurador brasileiro”, destacou Octaviani.

A Agenda de Reformas Financeiras teve ainda a sua primeira Reunião Técnica, em que a equipe da SRE apresentou detalhadamente os 17 projetos priorizados, divididos em quatro eixos: Temas Tributários, Seguros e Previdência, Mercado de Capitais, e Mercado de Crédito.

No eixo de Seguros e Previdência, serão debatidos temas como investimentos das entidades de previdência complementar, desenvolvimento do mercado de anuidades, seguro garantia, seguro rural e a regulamentação do Projeto de Lei 2.250/2023.

Em uma próxima etapa da ação, serão compostas equipes temáticas para tratar dos projetos, compostas por representantes do setor público e do setor privado. A expectativa é que as reuniões das equipes sejam encerradas em junho de 2024, quando deverão ser entregues os relatórios finais.

Agenda de Reformas Financeiras - Ciclo 2023 - 2024 - Entidades

As medidas buscam o avanço na agenda de aprimoramento e desburocratização dos instrumentos regulatórios do mercado de seguros e de previdência privada.

Investimentos das Entidades de Previdência Complementar

Abrapp / Anbima / Micro

Discussão da simplificação e alinhamento das aplicações de previdência complementar com as práticas internacionais, buscando maior neutralidade e menor restrições para as modalidades de investimento.

A simplificação das regras tem o potencial de proporcionar aos recursos de previdência maior

flexibilidade para diversificação e amplitude de títulos privados, gerando maiores possibilidades de retorno e diversificação de risco aos segurados.

Desenvolvimento do Mercado de Anuidades

Abrapp

Desenvolvimento do mercado de anuidades no país viabilizando um instrumento que garanta um futuro financeiramente seguro para a população aposentada. O instrumento possibilitará transferir riscos para as seguradoras o que permitirá que os indivíduos possam contar com uma renda estável durante a aposentadoria, independentemente de flutuações econômicas.

A revisão da legislação brasileira é um passo importante para fomentar essa prática, tornando a aposentadoria mais segura e previsível para a população idosa.

Seguro Garantia em Licitações

FGV-IISR

Ajuste em regras para dar mais segurança a obras públicas, principalmente de infraestrutura e em grandes projetos. Para isso será trabalhado a transparência sobre a responsabilidade das seguradoras quando do “step-in” decorrente do seguro garantia.

A medida prevenirá atrasos e disputas, protegendo também os direitos dos trabalhadores e a realização de obras públicas e de infraestrutura com mais eficácia e transparência.

Seguro Rural

FGV-IISR

Aprimoramento do sistema de proteção da agroindústria e da sustentabilidade da agricultura e da economia como um todo.

A matéria é fundamental para garantir que os agricultores tenham maior segurança e estabilidade na produção de alimentos, fortalecendo a resiliência da nossa agricultura e a segurança alimentar do país.

Regulamentação do PL 2.250/2023

Micro

Regulamentação de uma nova alternativa de acesso ao crédito para muitos cidadãos a partir da utilização de recursos previdenciários.

A medida trará a efetividade e possibilitará maior flexibilidade financeira para muitos indivíduos, especialmente aqueles que podem estar enfrentando dificuldades em obter crédito por outros meios mais dispendiosos. Além disso, a discussão pode levar a um entendimento mais amplo de como os recursos previdenciários podem ser utilizados de maneira eficiente e segura.

Há 50 anos, sua parceria de negócios.

Nos nossos 50 anos de história, sempre estivemos ao lado dos nossos clientes, corretores e parceiros, oferecendo soluções que impulsionam a rentabilidade e os negócios.



AMPLO PORTFOLIO

Diversificação e flexibilidade de coberturas de Seguros e Assistências que possibilitam soluções adequadas a cada necessidade e perfil de clientes (*Tailor Made*).



SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS EM SEGUROS

Tecnologia avançada em integrações sistêmicas gerando diferencial competitivo e maior eficiência operacional (*plug & play*).



PORTAL DO CORRETOR

Organização estratégica do seu negócio com a Sabemi, que oferece os serviços de inclusão de vidas, digitação de propostas, entre outros.



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

O seu cliente com a Sabemi conta com assistente virtual, Portal do Segurado e ações de relacionamento e engajamento.

Fale com a gente: seguros@sabemi.com.br

0800 880 7733 | www.sabemi.com.br



CongreNorte potencializa qualificação e relacionamentos do mercado de seguros na Região Norte

O Congresso Norte de Corretores de Seguros – CongreNorte – reuniu nos dias 28 e 29 de junho, mais de 800 profissionais da Região e de todo o país. O evento idealizado e realizado pelos sindicatos de corretores de seguros da Região Norte, este ano aconteceu em Manaus, tendo o Sincor Amazonas-Roraima como anfitrião. “Nosso objetivo é o de promover o melhor networking possível e ajudar os corretores de seguros, principalmente os da região Norte, a se desenvolverem cada vez mais, fazendo com que evoluam profissionalmente e cresçam seus negócios, aproveitando todas as oportunidades que a região possui e de forma sustentável”, declarou o presidente do Sincor AM/RR, Erico Parente, na abertura do evento. Ele esteve acompanhado dos colegas: Jair Conceição, presidente do Sincor Tocantins; Margarete Braga, presidente do Sincor Pará; e Tiago Sarturi, presidente do Sincor Rondônia e Acre. O CongreNorte cumpriu sua missão: potencializou qualificação e relacionamentos do mercado de seguros na região Norte! Leia a cobertura a seguir.

Erico Parente destacou a importância dos eventos e cursos de qualificação para desenvolver ainda mais o mercado de seguros na região Norte. O tema central na abertura foi formação de novos corretores para suprir o gap destes profissionais na Região. E existe um plano. A ENS anunciou que vai oferecer meia bolsa de estudos para habilitar corretores nos 231 municípios pesquisados que tenham mais de 5 mil habitantes. O EAD passou a alcançar os interessados com qualidade, pós-pandemia com a aceleração digital - e promete transformar o cenário em 2 ou 3 anos. Roraima, por exemplo, tem 13 corretoras para atender 300 mil habitantes. Esse coeficiente é impraticável. “No estado do Amazonas, temos 512 profissionais habilitados e apenas 370 empresas corretoras de seguros, para uma população de 3.941.175 habitantes, segundo o último Censo. O estado do Pará, por exemplo, tem 410 empresas corretoras de seguros para uma população de 8.116.132 habitantes. O total de corretoras de seguros para toda a região Norte é de apenas 1.198 empresas. São milhares as cidades mais afastadas dos centros onde existe demanda por produtos de seguros, e os consumidores acabam sem ter acesso às oportunidades que o mercado segurador oferece principalmente por falta de conhecimento e orientação, trabalho que deve ser realizado por um corretor habilitado. Para aqueles que já têm a habilitação, a formação deve ser constante também para se manterem fortes e atuantes”.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, ressaltou a importância de levar qualificação ao corretor, que é o grande distribuidor de seguros no Brasil. “90% de todos os contratos de seguros são feitos pelas mãos dos corretores. Somos hoje mais de 130 mil profissionais em todo o país, um pouco menos de 3 mil na região Norte. Essas 58 mil corretoras em atividade no Brasil empregam milhares de pessoas, a maioria está na ponta, nas vendas, por isso a qualificação é objeto de preocupação e de foco do setor”, disse.

Vergílio explicou o sucesso do corretor de seguros no mercado. “O corretor é um assessor, um consultor, outros países ficam encantados com nosso modelo de distribuição no Brasil, em que o distribuidor não custa nada para a seguradora, faz a prospecção do negócio, boa parte da subscrição, gestão do risco, e com parte do que a seguradora recebe do cliente ela vai remunerar. E não para aí, tem durante toda a vigência da apólice um trabalho de assessoramento ao cliente. É o melhor cobrador de parcelas em atraso da seguradora. E na hora do sinistro, é mais ‘sinistro’ para nós corretores do que para qualquer um, porque estamos sempre a postos, o corretor não deixa faltar proteção, amparo, atende o segurado”, defendeu.

Com esse perfil, o corretor não pode deixar de investir em tecnologia, precisa estar contextualiza-



Presidentes dos Sincors do Norte na sessão solene de abertura do Congrenorte

do com o tempo presente, com as ferramentas tecnológicas, “que não são ameaça, mas grande aliada do corretor de seguros”. “As insurtechs que não incluíram o corretor deram com os burros n’água, porque quem quer o corretor é o consumidor. Precisamos proteger as pessoas e as suas conquistas, entender que é uma responsabilidade muito grande, para que possamos cumprir nossa missão com qualificação, não deixar nunca de se atualizar. Com tecnologia e aperfeiçoamento o corretor de seguros continuará sendo relevante na região Norte e em qualquer outra do país”.

Qualificação em diversas frentes

O CongreNorte contou com palestrantes especialistas nas áreas de empreendedorismo, sustentabilidade e bem-estar, que trouxeram valiosas informações para o desenvolvimento pessoal e profissional dos corretores de seguros.

O primeiro painel, “Corretor de seguros: o que estamos plantando hoje garantirá bons frutos no futuro?”, apresentado por Erico Parente (Sincor-AM/RR), teve como palestrantes Armando Vergílio (Fenacor); Maria Helena Monteiro (ENS); e Ronaldo Dalcin (Sindseg Norte/Nordeste), e ofereceu insights valiosos sobre o futuro do setor de seguros e as estratégias para garantir um futuro melhor.

A palestra “Empreender para crescer com sustentabilidade e bem-estar”, apresentada por Bruna Garcia, fundadora da MegaLuzz Negócios, foi ideal para quem tem interesse em descobrir como construir negócios sustentáveis e prósperos, trazendo dicas valiosas para todos os empreendedores presentes.

O painel “Diversificando a carteira com consórcios”,

apresentado por Amândio Martins (corretor de seguros especialista), e com os palestrantes Dan Silva (Prefiro Consórcio), Wagner Vilas Boas (Bancorbrás), e Rafael Boldo (Porto Bank), foi bastante dinâmico, e atraiu quem tem curiosidade em explorar as oportunidades e os benefícios de diversificar a carteira com consórcios.

A palestra “Seguro de vida: os segredos para aumentar o nível de consciência do cliente e vender mais”, trouxe estratégias para elevar o patamar de conscientização dos clientes e impulsionar as vendas nesse segmento tão importante. A palestrante Simone Magalhães ajudou os corretores de seguros a entenderem a importância desse produto, seus benefícios e como comunicar seu valor de forma eficaz aos clientes.

No painel “A Trilha das Oportunidades na Região Norte”, participaram os executivos locais de seguradoras, Marcos Silva (Porto), Cefas Paiva Rodrigues, (Tokio Marine) e Emerson Passos (Liberty), sob mediação de Erico Parente, do Sincor AM/RR.

Já o painel “Empreendendo e vencendo no mercado de seguros” trouxe histórias de sucesso dos corretores Elizeu Dias (TudoSeguro Corretora de Seguros), Luis Claudio (Maruaga Corretora de Seguros), Mauro Gonçalves (B10 Corretores de Seguros Associados), e Lesley Arruda (Lesley Corretora de Seguros), na mediação do jornalista William Anthony (Universo do Seguro).

Houve ainda painéis simultâneos. O público pôde escolher entre o painel “Riscos Empresariais: um polo de oportunidades”, com palestras de Marcelo Pereira (economista), Elias Brasilino (corretor de seguros), e Paulo César Souza (Bradesco), além da mediação de Luiz André (Fenacor); e o painel

“Quem é tech vende mais?”, com os palestrantes Emir Zanatto (TEx), Etienne Gonçalves (Liberty), Marcos Villa (Segfy), e o mediador Tiago Sarturi (Sincor RO/AC).

Também aconteceram simultaneamente os painéis “Corretor, o Norte na distribuição de seguros”, com Hamilton Sobrinho (Mapfre), Ruberval Quirino (corretor), e José Luiz Fontes (Bradesco), além de mediação de Rogério Araújo (TGL Consultoria); e “Crescendo com sustentabilidade no Seguro Auto”, com Regis Melo (MaxPar/Autoglass), Mauro Gonçalves (B10 Corretora de Seguros), Saulo Gabriel (Allianz), e mediação de José Cristóvão Martins (Sincor-MT).

O público escolheu entre o painel “A rota do seguro de transporte de cargas na região Norte”, com Rogério Bruch (Grupo Fetra), Ernesto Vasconcelos (Arte Real), Denis Castanho (Allianz), e mediação de José Luiz (Sincor-RO/AC); e o painel “Saúde, Odontologia e a geração de novos negócios com PMEs”, com Pablo Guimaraes (Bradesco Saúde), Tania Moreira (Samel), e Darclay Moreno (DM Assessoria), e mediação de Margarete Braga (Sincor-PA).

E pôde escolher entre o painel “Explorando Oportunidades no Seguro de Vida”, com Fabio Lessa (Capemisa), Rogério Araújo (TGL Consultoria), Alexandre Vicente (Liberty Seguros), e mediação de Simone Magalhães; e o painel “Seguro RC para Profissionais: um nicho em crescimento”, com Felipe Barreto (ZNT Assessoria e Consultoria), Elizeu Dias (TudoSeguro Corretora de Seguros), Julio Oliveira (corretor) e mediação de Bianca Peres (Mais Proteção).

Atrações especiais

O evento contou ainda com um aguardado show cultural que fez uma celebração do folclore vibrante e das tradições da Amazônia. A apresentação de “Boi Bumbá” trouxe o renomado artista David Assayag e encantou o público com as melodias envolventes que prestam homenagem à rica herança cultural da região.

O evento ainda contou com diversas premiações, entre elas, duas inscrições para palestra show com Ciro Botinni (em agosto em Manaus), e duas inscrições com hospedagem para o evento CongreCor 2024 (em Brasília em abril de 2024).

Durante as tardes e noites, o público intensificou relacionamento na feira de negócios, que trouxe conteúdo e diversão e mais sorteios nos stands das seguradoras patrocinadoras do evento: Cota Amazônia: ENS, Allianz Seguros; Cota Pajé: Capemisa Seguradora, Liberty Seguros, Tokio Marine Seguradora, Bancorbrás Consórcio e Turismo; Samel Planos de Saúde; Cota Guerreiro: Extramed. Apoio – Fenacor, Ibracor, Icatu, SindsegNNE, Anadem, Segurocast Podcast, SegFy, Mapfre e Tex.

Comentários à consulta pública sobre mudanças no seguro DPVAT

Mario Waichenberg
OAB-RJ 16.772

O Projeto de Lei apresentado, com vistas à alterações no Seguro Obrigatório de Danos Pessoais causados por Veículos Automotores de Via Terrestre – Dpvat, aberto em Consulta Pública para discussão, trazendo sugestão de mudança do Seguro Obrigatório, para um Seguro Facultativo, de livre contratação, em substituição ao Consórcio de Operação do Seguro, demonstra desconhecimento dos fundamentos desse seguro social, com uma visão equivocada das conquistas alcançadas em quase 50 anos de existência.

Previsto no Decreto-Lei 73/66, que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados, o Dpvat foi regulamentado pela Lei 6.194/74, de contratação obrigatória para os proprietários de veículos automotores de via terrestre, com vistas à reparação dos danos pessoais, mediante indenização por morte ou invalidez permanente, e reembolso de despesas médicas e suplementares, resultante da simples prova do acidente (nexo causal), e do dano decorrente do acidente, ao motorista, pessoas transportadas ou pedestres, independentemente de apuração de culpa do agente causador, razão pela qual se justifica sua contratação obrigatória, como contrapartida da reparação compulsória, na perspectiva de não haver circulação de veículos a descoberto do seguro Dpvat.

Lastreado na teoria do risco objetivo, o veículo automotor, causador de danos em potencial, enquanto estacionado no pátio da montadora ou na vitrine da concessionária, é considerado mercadoria.

Sua entrada em circulação através do primeiro registro (Renavam), determina a obrigatoriedade na contratação do seguro, que na visão do especialista, é uma estipulação em favor de terceiros, visto que, qualquer cidadão, em qualquer parte do território nacional, estando na condição de motorista, de transportado ou de pedestre, é vítima potencial de um acidente de trânsito.

Assim, desde a primeira Norma Disciplinadora do Seguro Dpvat (Resolução CNSP 01/75), estabeleceu que: 1-“Estão obrigados a contratar o seguro de danos pessoais instituído pela Lei nº6.194, de 9 de dezembro de 1974, os proprietários de veículos automotores sujeitos a registro e licenciamento na forma estabelecida no Código Nacional de Trânsito”.

A proposta equivocada que ora se apresenta, tomando facultativo esse seguro, descaracteriza seu relevante alcance social, na medida em que atribui ao proprietário do veículo a alternativa de contratar ou não, cobertura para o risco objetivo que se expõe um veículo automotor de via terrestre, em circulação, na via pública ou fora dela.

A alternativa da livre escolha da contratação do seguro não garante à vítima de um eventual acidente, seu direito à reparação do dano que o veículo causar. É o que o especialista chama de “loteria da culpa”.

Para as Companhias Seguradoras que operam



Mario Waichenberg

de forma expressiva em Seguro Auto, imaginamos que o Dpvat será “moeda de troca”, servindo de “bônus”, na comercialização da carteira automóvel.

Estima-se que a contratação de Seguro Auto, atinja apenas, 30% da frota nacional de veículos em circulação, o que representaria uma evasão significativa na contratação da Dpvat, caso se torne facultativo.

A operação conjunta e solidária das Companhias Seguradoras, que integraram o Seguro Dpvat, seja sob forma de Convênio ou Consórcio, durante sua existência, demonstrou ser a melhor e mais abrangente forma de operação desse seguro de massa, em um país como o Brasil, de dimensões continentais, e com uma frota considerável de veículos em circulação.

A garantia do cidadão, na reparação do dano causado em acidente de trânsito, como a certeza de que, somente o veículo clandestino estará circulando a descoberto do Seguro Dpvat, decorreu de uma operação conjunta e integrada entre o Sistema Nacional de Seguros Privados e o Sistema Nacional de Trânsito, vinculando a cobrança do prêmio do seguro ao processo anual de licenciamento de veículos, conquistada na integração de sistemas com a criação do DUT-Documento Único de Trânsito (Resolução Contran nº664/86), através da inclusão do Bilhete do Seguro Dpvat, como prova do pagamento do seguro, no licenciamento anual do veículo.

Essa operação conjunta foi a forma adotada para submeter a frota nacional de veículos a um controle, garantindo através da ação coercitiva de fiscalização do poder público, a efetiva reparação do dano causado, mediante a simples prova de que a vítima é decorrente de um acidente de trânsito, inclusive para acidentes causados por veículos não identificados (VNI).

A legislação vigente, aperfeiçoada ao longo da trajetória de integração desse modelo de seguro, determinou através da Lei nº8.212/91 (Plano de Custeio da Seguridade Social), a participação do SUS em 50% da receita dos prêmios do Dpvat, através de repasse das Seguradoras, para custeio da assistência médico-hospitalar, dos segurados, vitimados em acidentes de trânsito. Posteriormente, 5% desses recursos foram destinados ao Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN), para implementação de programas voltados à prevenção de acidentes de trânsito (Resolução Contran nº143/2003), com a inclusão do Seguro Dpvat como encargo integrante do processo anual de licenciamento de veículos (Código de Trânsito Brasileiro – Lei nº9.503/97).

A transformação do Dpvat em um seguro facultativo, causará insegurança jurídica para todos os beneficiários desse seguro de enorme alcance social, na proteção das vítimas de acidentes de trânsito e de seus beneficiários, em caso de morte, deixando uma lacuna considerável para uma sociedade tão carente de políticas públicas como é a nossa.

São essas as considerações que julgo oportunas fazer, para a questão em debate.

Mario Waichenberg é advogado formado pela UFRJ, antiga UNB (1964/1968). Ingressou no mercado de seguros no final da década de 1980, na Fenaseg, então administradora do Convênio de DPVAT, exercendo a função de Secretário Executivo do Convênio. Em meados da década de 1990, assumiu a função de Consultor Jurídico da Fenaseg, na assessoria da Presidência, onde permaneceu

atuando junto ao Dpvat, até a criação dos Consórcios do Seguro Obrigatório Dpvat, operado pela Seguradora Líder, em 2007.

Seguradoras e insurtechs priorizam digitalização estratégica para crescer

Lorain Pazzetto
Head de Estratégia Digital de Finance na FCamara

Executivo elenca as principais tendências tecnológicas que impactam positivamente o segmento de seguros mundo afora

O volume do mercado global para o setor de seguros deve atingir US \$ 10,42 bilhões e crescer para mais de US \$ 158 bilhões até 2030, de acordo com estudo do View Grand Research. Como diversos outros segmentos, seguros e insurtechs também passam pelo longo e certo processo de transformação digital, muito em busca da satisfação de um consumidor moderno que preza por experiências e serviços personalizados. Essa preocupação se reflete nos números: 85% das seguradoras enxergam a digitalização como prioridade estratégica, aponta o mesmo levantamento.

“À medida que o setor cresce, as tendências evoluem, e as seguradoras, insurtechs e afins precisam acompanhar o movimento para garantir a segurança e garantia necessária aos clientes. É a isso que o segmento se refere”, pontua Lorain Pazzetto, head de Estratégia Digital de Finance da FCamara, ecossistema de tecnologia e inovação que potencializa o futuro de negócios.

Pensando nas diversas maneiras que a tecnologia pode fortalecer negócios, otimizar processos e impactar o crescimento das seguradoras, Lorain elencou as principais tendências tecnológicas do setor:

Segurança Cibernética e Nuvem Híbrida

O Brasil ocupou o 12º lugar entre os países que mais contabilizaram episódios de vazamento de dados no primeiro trimestre de 2022, de acordo com números da SurfShark, empresa especializada em privacidade. O fator levou ao crescimento de 41,5% na procura por seguros cibernéticos nos primeiros meses do ano passado, segundo estudo da CNseg.

“Investir em cibersegurança é obrigação das empresas, que precisam priorizar a proteção dos dados, tanto delas como de seus clientes. A companhia que não puder garantir isso de forma certa, sem dúvidas, fica para trás da concorrência”, fala Pazzetto.

Nesse contexto, uma das grandes tendências tecnológicas do setor são as nuvens híbridas. Elas combinam computação, armazenamento e outros serviços divididos em nuvens públicas, privadas ou ambos, permitindo gerenciar vários ambientes ao mesmo tempo e potencializando as funções da nuvem comum. Ela propõe trazer melhorias nos processos, na segurança de dados, além de melhor desempenho de rede.

Realidade Aumentada

A utilização da realidade aumentada no mercado de seguros também vem crescendo. Um levantamento da GlobalData revelou a demanda das seguradoras pela ferramenta no combate aos desafios do setor, como a Covid-19, mudanças climáticas e rápida digitalização entre os mais jovens.

“A tecnologia permitiu que as plataformas de

serviços pudessem realizar os atendimentos de forma remota e cheia de detalhes, oferecendo personalização para os consumidores, que puderam ser guiados em tempo real com segurança. Além disso, a realidade aumentada pode simular possíveis desastres ou tragédias, mostrando quais seriam os danos e quanto essa pessoa gastaria caso não tivesse um seguro”, complementa o executivo.

Blockchain

A tecnologia que tem como premissa agrupar informações, permitindo que transações financeiras, por exemplo, sejam mais seguras, é a grande aposta do setor. Por ser criptografada, a blockchain possibilita que todas as transações sejam autenticadas, desde análise de seguros, processo de sinistros, apólices e pagamentos.

“A troca de dados de fato trará mais segurança e, além disso, terá menor custo e otimização de tempo, já que muitas ações de seguros ainda são feitas de forma manual, o que torna o ambiente vagaroso e vulnerável a vazamentos de dados”.

Análise preditiva

Já que a bola da vez está na personalização, a análise preditiva ajudará as seguradoras a escolherem os melhores planos e apólices para seus clientes, com base nos hábitos dos usuários previamente analisados através da coleta de dados consentida. “Esse comportamento é avaliado de forma precisa, de acordo com hábitos e até área geográfica, e também pode ajudar na identificação de fraudes”, complementa Pazzetto.

Automação de processos

Conhecida também pela sigla RPA (Robotic Process Automation), a tecnologia chegou ao mercado de seguros para automatizar procedimentos, como pagamentos, gerenciamento de sinistros e apólices, entre outros. A ideia é reduzir custos e otimizar tempo, mantendo os negócios eficientes e escaláveis.

Inteligência Artificial

Mais de 50% das atividades de sinistros deverão ser substituídas por automação habilitada por inteligência artificial até 2030, estima um estudo da McKinsey. A IA é a grande responsável por aprimorar praticamente todos os processos ligados ao setor de seguros, também ajudando na redução de custos e, principalmente, trazendo melhorias na experiência do cliente. Ela ainda auxilia na detecção de fraudes, considerada a perfeita combinação entre Big Data e Machine Learning, tornando as análises eficazes e precisas.

Internet das coisas

No setor de seguros, a Internet das Coisas (IoT) tem possibilitado melhores e inovadoras oportunidades de negócios, englobando soluções tecnológicas que, além dos resultados para as corporações, geram resultados aos clientes.

Através da IoT, os usuários podem ser monitorados por pulseiras inteligentes, por exemplo, para viabilizar possibilidades de seguro relacionados à saúde. No caso dos carros, existem equipamentos capazes de mandar sinais de vida útil em tempo real à montadora, que poderá personalizar o seguro do veículo em questão.

“O armazenamento de dados permitido pela IoT pode oferecer serviços e produtos mais completos. O monitoramento traz uma segurança assertiva para os consumidores, gerando informações de comportamento tanto dos humanos quanto dos objetos. Além disso, analisa os riscos com exatidão, o que pode ajudar a reduzir os custos nos preços das apólices”, conclui o executivo.

Na Tokio Marine, produção das assessorias de São Paulo cresce 34,4%

Durante almoço da Aconseg-SP, em 2 de agosto, José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine, incentivou assessorias a olharem para o futuro com o objetivo de estimular corretores a venderem outros produtos para atender as novas necessidades dos consumidores.

“Hoje é um momento muito especial. A Tokio Marine completou 144 anos, 64 anos de Brasil, e o Ferrara completou dez anos na companhia. Com uma grande equipe, ele transformou a Tokio Marine em um case de sucesso”, comentou Helio Opirari Junior, presidente da Aconseg-SP.

A Tokio Marine apoia a Aconseg-SP desde 2004, o que a posiciona entre as principais parceiras. Jairo Christ, vice-presidente da associação, mostrou dados do 7º Relatório da Aconseg-SP referentes ao ano de 2022. Ao excluir a operação de Saúde, a Tokio é a líder no ranking, com 21% de representatividade na receita total das assessorias. “Das 41 assessorias da Aconseg-SP, 23 trabalham com a Tokio. Na distribuição no estado, temos 17 assessorias da capital e oito no interior”.

“As assessorias são muito importantes para nós. Enxergamos vocês como empreendedores, que são uma extensão da nossa sucursal”, destacou Ferrara.

Segundo ele, cerca de 25% da produção da Tokio é oriunda das assessorias. Até julho de 2023, a companhia registrou uma produção de R\$ 11,572 bilhões em prêmios. “Praticamente 63% vêm da carteira de Automóvel, carteira que as assessorias são mais fortes. Se R\$ 8 bi é oriundo de Automóvel, R\$ 2 bilhões, 25% vêm das assessorias”, comentou o presidente.

“No Estado de São Paulo, as assessorias da capital e do interior produziram, até junho, R\$ 376,12 milhões, 34,4% de crescimento e 71,9% de ICC. As assessorias crescem mais do que a companhia, o varejo e o Estado”, diz Alessandro Priuli, diretor Comercial Varejo SP Capital da Tokio Marine.

Segundo ele, nos últimos 12 meses, de maio de 2022 a junho de 2023, o crescimento ocorreu em 32,5% no Auto; 35,2% nos produtos incentivados, que são aqueles em que as assessorias incentivam os corretores a distribuir, e 27,9% nos demais produtos.

“No total, as assessorias cresceram 32,5% e 13,2% em quantidade de negócios. As assessorias crescem em prêmios e também em quantidade de itens”, destacou Priuli.

A Porto tá Por Perto: programa para corretores da Porto chega a MG

Alinhado ao seu propósito de valorizar e fortalecer o relacionamento com corretores, a Porto está promovendo ao longo do ano, sete edições do evento “A Porto tá por perto” que passa pelo Sul, Sudeste e Nordeste do país. No dia 03 de agosto, aproximadamente 200 corretores de Minas Gerais terão acesso a palestras de executivos da empresa, trocas de experiências, painéis de negócios, entre outras novidades.

O projeto se iniciou ano passado na região sul e foi um sucesso. O intuito do evento é aproximar os corretores dos executivos da empresa e trazer

uma visão estratégica aos profissionais sobre como a marca está atuando em suas verticais de negócio ao longo do ano.

Para Eva Miguel, Diretora Executiva de Produção Brasil da Porto, é gratificante ter a oportunidade de estar com corretores de diversas partes do país. “Os corretores são grandes aliados nossos e estar perto desses profissionais é muito enriquecedor em diversos sentidos. Estamos ansiosos para passar o dia e estreitar o relacionamento com nossos parceiros. Contaremos também com gamificação e brindes para tornar a experiência mais dinâmica e memorável ainda!”.

Allianz lança seguro de Responsabilidade Civil Digital exclusivo para PME

Voltada a diversas atividades, solução oferece cotação simples, ágil e intuitiva

A Allianz Seguros apresenta uma nova solução digital destinada exclusivamente às pequenas e médias empresas. Trata-se do seguro de Responsabilidade Civil PME Digital, que resguarda o segurado em caso de indenizações a terceiros por danos e custos provenientes de incidentes. Voltado a diversas atividades, o produto protege estabelecimentos como escolas, hotéis, clubes, auditórios, restaurantes e eventos de danos materiais e corporais que venham a ocorrer com os seus empregados e frequentadores.

A novidade oferece até três opções de pacotes de coberturas (Básico, Ampliado e Completo), que são apresentadas automaticamente ao ramo de atividade no momento do preenchimento dos dados da empresa pelo corretor. Nos pacotes mais completos, o segurado poderá contar com coberturas para danos sofridos pelo empregado, poluição súbita e danos morais decorridos diretamente de dano corporal e/ou material cobertos pela apólice, dentre outras. A cotação do seguro é simples, ágil e intuitiva e está disponível direto no AllianzNet Corretor em versão digital compatível com telas de smartphones, com facilidades ao corretor parceiro que, ao inserir o CNPJ da empresa, tem à disposição o preenchimento automático das informações por meio de inteligência de dados.

“Empresas que lidam com o público, sejam clientes ou pessoas que estão passando pelo local, estão sujeitas a incidentes ou danos involuntários derivados do serviço que prestam ou até de casualidades. Por garantir que os negócios não sofram impactos financeiros por causa de situações como essas, o seguro de Responsabilidade Civil se mostra tão importante”, explica Luciano Calheiros, diretor executivo de Negócios Corporativos da Allianz Seguros.

Ainda de acordo com o executivo, o seguro de Responsabilidade Civil, por si só, é uma alavanca para a diversificação da carteira do corretor. “É a solução ideal para oferecer uma gama maior de produtos para os clientes PME, completa.”

Qualicorp conscientiza sobre importância do aleitamento materno

Empresa traz iniciativas de saúde e bem-estar voltadas para as colaboradoras mães, que representam metade do quadro de funcionárias da Companhia

A Qualicorp, maior plataforma de escolhas de planos de saúde do Brasil, participa da campanha Agosto Dourado, destinada à conscientização sobre a importância do aleitamento materno, considerado um alimento que vale ouro. Além de destacar as iniciativas internas de apoio às colaboradoras que são mães, os dois prédios da empresa - Quality, no centro histórico de São Paulo, e Casa do Cliente, na Avenida Paulista - terão uma iluminação especial durante todo o mês.

A alimentação exclusiva com leite materno até os seis meses de vida é uma recomendação da Organização Mundial da Saúde (OMS). No entanto, essa é uma realidade apenas para 45,8% das crianças brasileiras, segundo dados do Ministério da Saúde. Mais do que um benefício aos bebês, de acordo com a Sociedade Brasileira de Pediatria (SBP), mães que amamentam por até um ano tem risco 6% menor de desenvolver câncer de mama.

Apesar dos desafios, manter o aleitamento materno é o melhor caminho. “Por meio do Programa Bem-Estar Quali oferecemos benefícios e ferramentas que ajudam a olhar para a saúde das mulheres, que representam 67% da Companhia. Dentre elas, 48% são mães. Entre a liderança, o percentual é ligeiramente maior: dos 311 líderes, 187 são mulheres, sendo 50% mães”, destaca Fernanda Mazzetto, superintendente de Pessoas e Cultura da Qualicorp.

Dentro da iniciativa de Bem-Estar foi desenvolvido o Programa para Gestantes, que oferece acesso a informações de saúde por meio de orientações e suporte para as mulheres no processo gestacional, com apoio ao aleitamento materno e, principalmente, à adaptação da rotina da mulher nesta fase até o primeiro ano de vida da criança. “Uma empresa que se preocupa com as colaboradoras transforma o ambiente de trabalho em um lugar mais seguro e empático”, analisa Fernanda.

Além do Programa para Gestantes, a Quali tem iniciativas para as colaboradoras com filhos, como licença-maternidade estendida para filhos biológicos ou adotados; flexibilização do home office para mães de recém-nascidos até a criança completar um ano; serviço de suporte emocional; sala de lactação em sua sede administrativa e na Quality; isenção da coparticipação para pré-natal e acesso gratuito a aplicativos de saúde.

Grupo Zanon amplia área de seguros com investimento na Flix

Movimento com seguradora digital é parte de planejamento que prevê R\$2 bilhões em geração de negócios em 2026

O Grupo Zanon, uma das maiores holdings de franquias do Brasil, com 10 marcas filiações e mais de 3 mil unidades espalhadas pelo país, anuncia investimento estratégico na Flix – uma das 3 maiores seguradoras do sandbox regulatório da SUSEP - com o objetivo de reforçar sua vertical de seguros e oferecer uma experiência mais acessível e descomplicada aos consumidores brasileiros. O movimento é um marco importante na estratégia da companhia em expandir sua atuação no mercado ao aliar tecnologia de ponta e experiência do consumidor com a capilaridade de novos canais da Flix, como fintechs, varejistas e parcerias como um todo.

O Grupo, que já é referência em seguros há 55 anos por meio da Seguralta, maior rede de franquias de seguros do país com mais 1.800 unidades

e R\$700 milhões em vendas de seguros, consórcio e previdência, cresceu mais de 43% no último ano enquanto o setor de seguros teve crescimento de 16% no mesmo período, reforçando a estratégia de ampliar a atuação no ecossistema de franquias ao redor de produtos e serviços financeiros. A expectativa é alcançar R\$2 bilhões em geração de negócios através de 5 mil franqueados em 2026.

Com a operação 100% digital da Flix, o Grupo passa a oferecer uma jornada ainda mais completa aos franqueados, com uma experiência online completa (desde geração de leads até atendimento a sinistros), distribuição de seguros através de canais digitais como fintechs, varejistas online, marketplaces, entre outros, e com baixo custo operacional (asset light).

Nativa digital e com forte estrutura de tecnologia e dados, a Flix foi criada em 2019 e integrou a 1ª edição do Sandbox regulatório da SUSEP. A participação no programa permitiu que a seguradora fosse a única do setor selecionada entre mais de 8 mil iniciativas avaliadas pelo Scale-Up Endeavor 2022, programa de aceleração das empresas que mais crescem no Brasil.

MetLife: seguro para ingressos inédito no país, com a Ticketmaster

A MetLife, uma das maiores empresas de serviços financeiros do mundo, presente em mais de 40 países, anuncia uma nova parceria com a Ticketmaster Brasil, braço nacional do líder global de mercado em produtos e serviços de ingressos para eventos ao vivo, para um lançamento exclusivo e inédito no país: o serviço de seguro de ingressos.

No primeiro semestre de 2023, o setor de eventos de cultura e entretenimento no Brasil alcançou uma estimativa de R\$57 bilhões em consumo, segundo dados da ABRAPE - Associação Brasileira dos Promotores de Eventos, resultado 14,4% superior ao mesmo período de 2022 (R\$49 bilhões). A MetLife, atenta a este setor e focada em encontrar soluções inovadoras para a proteção dos imprevididos da vida, se une a Ticketmaster Brasil para oferecer o serviço de seguro de ingressos, que proporciona a clientes e fãs o reembolso total do pedido, incluindo ingressos e taxas de serviço, caso o mesmo tenha algum contratempo coberto que o impeça de comparecer ao evento.

“A MetLife já é a seguradora oficial da Ticketmaster Chile, então ficamos muito felizes com a expansão da parceria para o Brasil. Por já termos essa experiência em outro país, sabemos dos eventuais contratemplos que as pessoas podem ter e reforçamos o nosso compromisso em proteger tudo o que é importante para as pessoas, incluindo as suas experiências.”, conta Gustavo Romero, Diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios na MetLife Brasil. “Temos mais de 150 anos de experiência no mercado, sendo 24 deles com atuação e expertise no Brasil. Temos certeza de que essa parceria será um sucesso”.

Sobre o serviço

O serviço de seguro de ingressos da MetLife já está disponível em eventos selecionados na plataforma Ticketmaster Brasil. O seguro, que custará para o cliente 3,3% do valor total do pedido, é válido apenas para compras online e só pode ser adquirido durante o ato da compra, ou seja, não será possível contratá-lo após o pagamento do pedido.

Caso seja necessária a utilização do seguro, o cliente deverá entrar em contato diretamente com a MetLife para registrar o sinistro, assim como acontece com qualquer outro seguro. O seguro pode ser ativado a qualquer momento após a efetivação, desde que as condições do contrato sejam atendidas.

BB Seguros lança portal exclusivo para parceiros comerciais

A BB Seguros anuncia o lançamento da sua mais nova plataforma exclusiva para o relacionamento com parceiros comerciais, o Portal de Parceiros. O objetivo é concentrar em um só lugar todas as ferramentas necessárias para os parceiros comerciais da BB Seguros realizarem a melhor oferta de seguros para seus clientes. Nele, será possível simular cotações, acessar contratações, gerar relatórios de vendas e muitas outras funções.

“Desenvolvemos um modelo operacional ágil, inovador e centrado no cliente”, afirma Maria Cecília Pinheiro, Gerente Executiva de Modelagem Negocial da Brasilseg, uma empresa BB Seguros. “O portal será fundamental para impulsionarmos nossa estratégia de diversificação de canais de distribuição de seguros: trata-se de uma plataforma completa, de design responsivo e exclusiva para dar aos nossos parceiros autonomia para modelarem e gerenciarem suas ofertas”, acrescenta a executiva.

Em 2022, a Brasilseg tomou a decisão estratégica de expandir a distribuição de seguros fora do canal agência BB, tendo como objetivo atingir, em até cinco anos, a produção de 25% dos prêmios emitidos por meio de canais parceiros. Para isso, a companhia desenhou um processo de transformação comercial ancorado em três pilares: estrutura organizacional dedicada; revisão de processos e produtos; e plataforma tecnológica.

O Portal de Parceiros funciona não apenas como uma plataforma de mediação do parceiro com a BB Seguros, mas também como importante ferramenta de gestão para essas empresas. Funções como a geração de dados estratégicos e o acompanhamento de vendas, sejam elas acumuladas ou por um período fechado, devem ajudar no dia a dia das equipes comerciais dos parceiros. No portal também será possível consultar apólices e as informações mais relevantes referentes ao seguro contratado, além de gerar segunda via de apólices e boletos.

Outro ponto de destaque do Portal de Parceiros é a unificação de campanhas e materiais de comunicação das melhores ofertas da BB Seguros para seus clientes. O novo Portal de Parceiros também tem uma seção exclusiva com farto material para a capacitação da força de vendas das empresas parceiras.

MAG Seguros eleita uma das três melhores para trabalhar no Rio

Pelo terceiro ano consecutivo, a MAG Seguros foi eleita uma das três melhores empresas para trabalhar no Rio de Janeiro, de acordo com o ranking Great Place to Work (GPTW) Rio 2023. A premiação destaca as empresas que se destacam por sua excelência em promover um ambiente de trabalho inclusivo, colaborativo e inspirador para seus colaboradores.

“Esse reconhecimento reforça o compromisso contínuo da MAG Seguros em investir em seus talentos, proporcionando um ambiente saudável que incentiva a inovação e o crescimento profissional. Essa conquista reflete o empenho e dedicação do nosso time de Gente e Gestão na busca em oferecer o melhor ambiente de trabalho para os nossos colaboradores”, ressalta Patrícia Campos, diretora executiva de Gente e Gestão da MAG Seguros.

Na edição 2023, o GPTW mudou a metodologia de avaliação das companhias, com o objetivo de ampliar a participação de mais funcionários na análise das políticas de gestão de pessoas no local de trabalho, além de fortalecer a avaliação qualitativa dessas práticas.

UMAS & OUTRAS

CURTAS, para relaxar... Envie a sua piada para jns@jns.com.br



Do tipo científicas

1. O que o 0 disse ao 8?

Resposta: belo cinto!

2. O que o carbono disse quando foi preso?

Resposta: eu tenho direito a quatro ligações, senão eu quebro esta cadeia!

3. Ao término da sessão, o psiquiatra disse:

– Por hoje é só. Na próxima sessão trabalharemos com o inconsciente.

– Impossível. Meu marido não vai querer vir.

4. Por que o livro de matemática se suicidou?

Resposta: porque estava cheio de problemas.

5. Contratei um personal trainer, que me recomendou uma série de abdominais.

Mas ainda não encontrei isso no catálogo da Netflix.

6. Os geômetras não morrem. Simplesmente passam para outro plano.

7. Qual animal tem 3,14159265358979323846 olhos?

Resposta: o piolho.

8. Um homem está conversando com Deus:

– Deus, quanto tempo é um milhão de anos?

– Para mim, um milhão de anos equivale a um minuto.

– Deus, quanto é um milhão de reais?

– Para mim, apenas um centavo.

– Deus, pode me dar um centavo?

– Espere um minuto.

9. O que é pior do que ser atingido por um raio?

Resposta: ser atingido pelo

diâmetro, que tem o dobro do tamanho.

10. Diálogo entre dois planetas:

Marte: Miau!

Saturno: Cala a boca!

Marte: Por quê?

Saturno: Astronomia.

11. Como provocar o desmaio de vetor?

Resposta: é só apagar a sua ponta, pois assim ele perderá o sentido.

12. O seno estava no banheiro.

O cosseno chegou e bateu na porta. Sabe o que o seno respondeu?

– Tangente!

13. Um álcool encontrou outro álcool enquanto andava na rua. Sabe o que ele disse?

– Etanóis!

14. Sabe por que a catarata é a doença mais óbvia?

Resposta: porque ela dá na vista.

15. A professora pergunta ao Joãozinho:

– Joãozinho, quanto é oito dividido em duas partes?

– Depende, professora.

– Como depende?

– Na vertical, é 3. Na horizontal, é 0.

16. Por que a namorada pediu ao namorado um tempo e um espaço?

Resposta: porque ela queria calcular a velocidade.

17. Duas impressoras estão conversando, quando uma delas fala para a outra:

– Essa folha no chão é sua ou é impressão minha?

18. Jesus está no Monte das Oliveiras ensinando.

Num dado momento, ele se levanta e diz:

– $y = 3x^2 + 2x - 3$.

Espantado, um de seus discípulos pergunta:

– O que é isso, Mestre?"

Jesus responde:

– Calma, é apenas mais uma parábola...

19. Qual é o volume de um leão morto?

Resposta: o volume é $\frac{4}{3} r^3$, pois um leão morto é uma esfera.

20. Errar é humano.

Mas pôr a culpa no outro é mais humano ainda.

21. A luz viaja mais rápido que o som.

Por isso muita gente parece brilhante até a ouvirmos falar.

22. Por que Napoleão era sempre chamado para as festas?

Porque ele era Bom-na-party.

23. Aconteceu um acidente na estação espacial, mas por sorte ninguém se feriu com gravidade.

24. Um terapeuta são 1024 gigapeutas?

25. Quantos psicólogos são necessários para trocar uma lâmpada?

Resposta 1: nenhum. A lâmpada irá mudar ela mesma quando estiver pronta.

Resposta 2: só um, mas a lâmpada realmente tem que querer mudar.

26. Sabe qual é a fórmula da água benta?

Resposta: H Deus O.

27. Nós chamamos de meio ambiente porque já destruímos metade?

28. Por que a aranha é o animal mais carente do mundo?

Resposta: porque ela é um aracneedyou.

COPOS INSURTECH & INNOVATION



O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA

2023

Inscritos: **2452**
Patrocinadores: **73**
Palestrantes: **144**
Keynotes: **14**
Painéis: **48**

GRATIDÃO

