



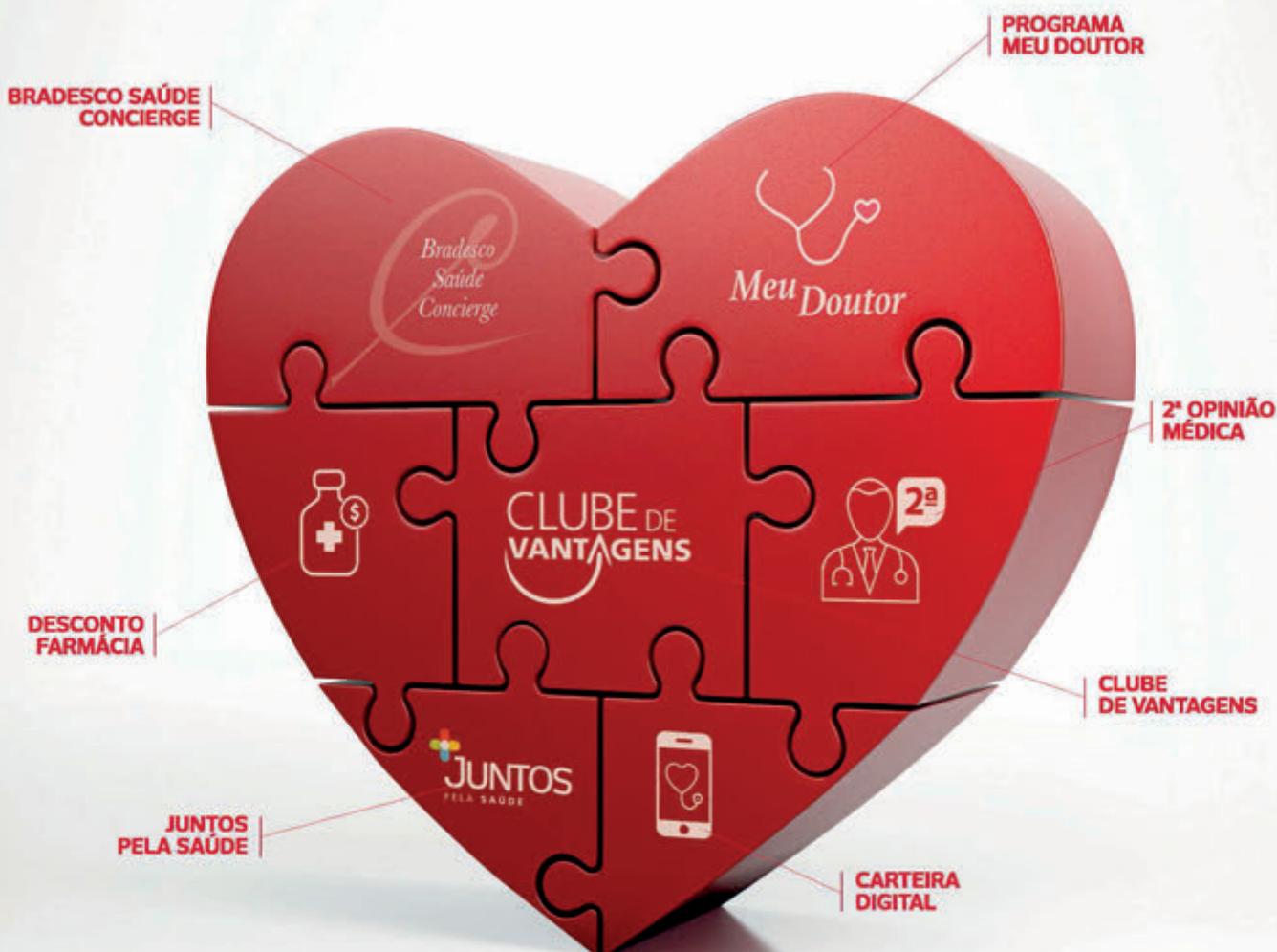
Revista
**Previdência &
Seguros**



**MERCADO DE SEGUROS:
MAIS UMA VÍTIMA DA VIOLÊNCIA
NA CIDADE MARAVILHOSA**

SEGUROS DA BRADESCO SAÚDE

Um conjunto de serviços para seus Clientes não quebrarem a cabeça com os imprevistos de saúde.



Com a experiência e a solidez da Bradesco Seguros, seus Clientes contam com um seguro-saúde flexível de qualidade, que oferece coberturas abrangentes e diversos benefícios. Ofereça o Seguro da Bradesco Saúde e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria - 0800 701 7000

bradescoseguros.com.br

[@BradescoSeguros](https://twitter.com/BradescoSeguros) facebook.com/BradescoSeguros

CNPJ: 92.693.118/0001-60. As informações e as imagens contidas neste material são indicativas. Os direitos e as obrigações encontram-se nas Condições Gerais dos Seguros contratados. Todos os serviços estão sujeitos a limites e especificações estabelecidos no contrato. A Bradesco Saúde não comercializa planos individuais.

ANS - nº 005711



Esta Edição

Previdência & Seguros

Uma publicação bimestral do Sindicato dos Corretores e Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, Vida, Capitalização e Previdência do Estado do Rio de Janeiro - Sincor-RJ • (Fundado em 5 de dezembro de 1932) • Rua dos Mercadores, 10 • Centro - Rio de Janeiro - CEP 20010-130 • Tel.: (021) 3505.5900 / Fax.: 2253.6977 • E-mail: sincor-rj@imgelink.com.br • site: www.sincor-rj.org.br

Diretoria Efetiva

Presidente: Henrique Jorge Duarte Brandão
Secretário Geral: José Wanderley Cavalheiro
2º Secretário Geral: Mauro Baccherini dos Santos
Diretor Financeiro: Jorge Alberto Mariano Leite
Diretor Social: Nilo Ferreira da Rocha Filho
Diretor Procurador: Ademir Fernandes Marins

Diretoria Suplente

1º Membro: Afonso d'Anzicourt e Silva
2º Membro: Carlos Alberto de Almeida Santiago
3º Membro: Emilio Rodrigues Gomes
4º Membro: Fernando Antônio Moraes Monteiro de Castro
5º Membro: Luiz Henrique da Silva Souza
6º Membro: Marcelo de Almeida Vianna Reid
7º Membro: Ozir Zimmenmann Vieira

Conselho Fiscal

1º Membro: Aldo Rodrigues de Araújo
2º Membro: Osmar Marques
3º Membro: Pedro Paulo Thimóteo

Suplentes do Conselho Fiscal

1º Membro: Érika Cristina Araújo Brandão
2º Membro: Renato dos Anjos Braga
3º Membro: Rosana Fátima Fernandes de Souza

Delegado Representante - Fenacor
Henrique Jorge Duarte Brandão

Suplente de Delegado - Fenacor
Nilson Garrido Cardoso

Delegacias Regionais

Baixada: Francisco da Silva Negreiros Filho (Rua Mal. Floriano 2190/509, Nova Iguaçu) • **Região Serrana:** Claudio Fernando Cristiano (Rua do Imperador 970/1110, Petrópolis) • **Niterói e São Gonçalo:** Daniel Carvalho dos Anjos (Av. Visconde de Sepetiba 935/1.319, Centro, Niterói)

Subdelegacias Regionais

Centro do Rio: Carlos Antônio Bezerra de Matos
Teresópolis: Adevaldo de Freitas Silva

Representações

Duque de Caxias: Márcio Vieira Guimarães • **Itaboraí:** Jorge Luiz Souza do Nascimento • **Macaé:** Marcelo de Almeida Vianna Reid • **Magé:** Carlos Pedro Egger • **Maricá:** Francisco de Sá Pinto • **Nilópolis:** Ivo Ferreira da Silva Leal • **Rio Bonito:** Márcio Lúcio Moreira Soares • **São Gonçalo:** Jefferson do Carmo Oliveira • **Três Rios:** Jonas Daniel Marques • **Volta Redonda:** Luiz Henrique S. Souza • **Campo Grande e Bangu:** Fernando Antonio M.M. de Castro • **Região dos Lagos:** Marcos Vinicius da Silva Nogueira

Redação

Coordenação editorial: VIA TEXTO
Tel. (21) 2262.5215

E-mail: viatexto@viatexto.com.br

Jornalista Responsável:

Vania Mezzonato (MTB 14.850)

Repórteres: Bianca Rocha, Cecília Barroso, Francisco Luiz Noel, Luciana Calaza, Luiz Lourenço e Tatiana Maia

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação
Fotografias: Agência Brasil, Ari Versiani, Arquivo P&S, Divulgação de Empresas, Divulgação Prefeitura de Fortaleza, Divulgação Sincor-RJ, Eduardo Uzal, Mirian Fichtner, Thiago Rodrigues/Ipea
Publicidade: Farnezi & Associados
Tel.: (21) 2548-7778 • antonio.farnezi@aafcom.com.br
Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

VIOLÊNCIA NO RIO IMPACTA O MERCADO DE SEGUROS

A EXPLOÇÃO DA VIOLÊNCIA NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS NO RIO DE JANEIRO TEM IMPACTADO DIRETAMENTE ALGUNS PRODUTOS DO MERCADO DE SEGUROS. SEGUNDO ESTATÍSTICAS DO INSTITUTO DE SEGURANÇA PÚBLICA, AO LONGO DE 2016, MAIS DE 45,9 MIL ROUBOS E FURTOS DE CARROS E MOTOS FORAM REGISTRADOS NO ESTADO (UM VEÍCULO A CADA 8,8 MINUTOS), AUMENTO DE 29,23% EM COMPARAÇÃO AO ANO ANTERIOR, O QUE FEZ ELEVAR O SEGURO DE AUTO EM 20%, EM MÉDIA. OS ROUBOS DE CARGA TAMBÉM VÊM CAUSANDO IMPACTOS: NO ANO PASSADO, FOI OBSERVADA UMA OCORRÊNCIA A CADA HORA, TOTALIZANDO 9.870 CASOS NO ESTADO, UM RECORDE HISTÓRICO.

06

Educação Financeira

O DEBATE EM TORNO DA REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL FEZ CRESCER O INTERESSE DOS BRASILEIROS PELOS PLANOS DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR ABERTA. OS CORRETORES DEVEM ESTAR ATENTOS E BUSCAR CAPACITAÇÃO PARA ATUAR NESSE SEGMENTO DO MERCADO QUE PROMETE EXPANSÃO ACELERADA NOS PRÓXIMOS ANOS.

12

Seguro Educacional

A DESACELERAÇÃO DA ECONOMIA E O AUMENTO DO DESEMPREGO NO BRASIL VÊM ALAVANCANDO A CONTRATAÇÃO DO SEGURO EDUCACIONAL. SEGUNDO DADOS DA FENAPREVI, O VOLUME DE PRÊMIOS DA CARTEIRA EM 2016 TOTALIZOU R\$ 48,29 MILHÕES, UM CRESCIMENTO DE 78,39% EM RELAÇÃO A 2015, QUANDO ATINGIU R\$ 27,07 MILHÕES.

16



Entrevista

O DELEGADO-ASSISTENTE DA DELEGACIA DE HOMICÍDIOS DE NITERÓI E SÃO GONÇALO, MARCÚS AMIM, TRAÇA UM PANORAMA SOBRE O AUMENTO DA VIOLÊNCIA NO RIO E AFIRMA QUE NÃO EXISTE LUZ NO FIM DO TÚNEL PARA RESOLVER O PROBLEMA DA CRIMINALIDADE NO CURTO PRAZO. PARA CONTER CRIMES COMO ROUBOS DE VEÍCULOS

E DE CARGAS, ALÉM DOS ASSALTOS A RESIDÊNCIAS, ELE DEFENDE UMA PARTICIPAÇÃO MAIS EFETIVA DA POLÍCIA JUDICIÁRIA E INVESTIGATIVA.

18

Bens Compartilhados

O NÚMERO DE CARROS COMPRADOS PARA USO PER CAPITA VEM CAINDO NO MUNDO, ENQUANTO AUMENTA A QUANTIDADE DE ADEPTOS AO COMPARTILHAMENTO DE AUTOMÓVEIS, TAMBÉM CONHECIDO COMO "CAR SHARING". ESSA NOVA TENDÊNCIA ESTIMULA AS SEGURADORAS A LANÇAREM PRODUTOS INOVADORES E CUSTOMIZADOS, QUE ATENDAM ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES.

24

Agenda Sincor-RJ

O SINCOR-RJ CONVIDOU O PROFESSOR DA ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS ARLEY BOULLOSA PARA ASSUMIR A DIRETORIA DE ENSINO E TECNOLOGIA, QUE FICARÁ RESPONSÁVEL POR UM CRONOGRAMA DE ATIVIDADES VOLTADAS AOS CORRETORES, COM PALESTRAS E CURSOS SOBRE TEMAS ATUAIS E DE INTERESSE DO EXERCÍCIO PROFISSIONAL.

26

Atuação da Youse é tema de audiência pública na Câmara

ARI VERSIANI

A Câmara dos Deputados realizou, no fim de maio, uma audiência pública para discutir a atuação da Youse, que se apresenta como uma plataforma de venda de seguros online da Caixa Seguradora. Como presidente do Sincor-RJ e representante dos corretores de seguros do Rio de Janeiro, acompanhei a discussão e demonstrei a total indignação da categoria com o serviço de qualidade duvidosa prestado por essa “plataforma” ao consumidor. Atraídos pela possibilidade de indicar as coberturas que deseja contratar, muitos não percebem o alto risco a que ficam expostos ao fazer escolhas sem orientação de um profissional capacitado, algo primordial em um mercado essencialmente técnico, como é o de seguros.

Dessa forma, a Youse ajuda a propagar a desinformação, exatamente quando o Governo investe na educação financeira da população, e, ainda pior, com o respaldo de uma empresa estatal, que deveria, por obrigação, servir ao público – e não dele se servir para aumentar os lucros de suas operações, que têm como parceiro um grupo estrangeiro, a francesa CNP Assurances.

Não somos contra, obviamente, os avanços tecnológicos – pelo contrário, incentivamos os corretores de seguros a utilizarem essas ferramentas para avançar negócios e aumentar a carteira. O que não podemos aceitar é o des-



respeito a um mercado tradicional, que cumpre bem sua missão de proteger e amparar pessoas, patrimônios e negócios. A “disrupção” – interrupção do curso normal de um processo – é importante, mas não se aplica nesse caso.

As plataformas online de seguros não decolaram no mercado internacional e têm ainda menos chances de sucesso em países da América Latina, particularmente o Brasil, por suas características peculiares. Aqui, o consumidor, em geral, demanda um atendimento mais personalizado, por meio da consultoria plena de profissionais muito bem preparados, como os corretores de seguros, para não comprar gato por lebre.

O assunto requer cuidados, mas a Caixa tem demonstrado, a meu ver, certo descaso com a questão. Na audiência pública, enviou um diretor para representá-la, em substituição ao presidente da empresa, que havia sido convidado para tal. Esse diretor argumentou que a intenção da Caixa, ao criar a plataforma, era a de atender aos corretores de seguros, explicação que nos causou perplexidade.

Queremos aprofundar essa discussão e conhecer os reais propósitos da Caixa.

Henrique Brandão

PRESIDENTE



TÁ COM

SEGURO AUTO COMPACTO

QUE CABE NO SEU BOLSO?

TÁ COM TUDO!



QUEM TEM SULAMÉRICA AUTO TÁ COM TUDO!

- Seguro completo feito sob medida para seus clientes
- Duas opções de franquia • E muito mais

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.

Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

Consulte as condições de contratação e uso. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.


SulAmérica
Auto

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

Crise no sistema de segurança do Rio impacta o seguro

POR **LUCIANA CALAZA**

A cada 5 minutos, em abril deste ano, houve um roubo a pedestres no estado do Rio de Janeiro. A cada 8,8 minutos, bandidos levaram um veículo. A cada 1 hora e 20 minutos, alguém morreu por causas violentas. As contas baseiam-se nas estatísticas mais recentes do Instituto de Segurança Pública (ISP), vincula-

do à Secretaria de Segurança do Estado. Os índices variam mensalmente e foram ainda piores nos três primeiros meses do ano. Um relatório do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), divulgado em fevereiro, estimou o gasto com violência em 16 países da América Latina e Caribe e mostrou que o crime custa ao Brasil, em média, 3,78% do Produto Interno Bruto (PIB), o equivalente a US\$ 124 bilhões ou cerca de R\$ 386 bilhões por ano.

O estudo, referente a 2014, ressalta ainda que seu cálculo é conservador – avalia o impacto dos homicídios em 0,23% do PIB, enquanto um estudo do pesquisador do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea) e conselheiro do Fórum Brasileiro de Segurança Pública, Daniel Cerqueira, sugere 0,61%. “O custo dos homicídios pode ser consideravelmente mais alto que as nossas estimativas”, diz o documento.

AG. BRASIL - TÂNIA REGO



■ *Parentes de cinco jovens mortos há um ano pela violência policial, em Costa Barros, pedem a punição dos culpados, em frente ao TJRJ*



Para Cerqueira, o sistema de segurança no Brasil enfrenta uma crise que pode piorar com o agravamento do desemprego, principalmente entre jovens. Um estudo do Ipea, feito em 2015, sobre cenários da segurança pública no país, aponta uma relação entre a criminalidade e o desemprego, que vem batendo recordes no Brasil, com 14% da população sem vaga no mercado, principalmente os jovens. O pesquisador aponta que, a cada 1% de aumento na taxa de desemprego entre os homens, a taxa de homicídio no município tende a aumentar 2,1%.

“Não há dúvida de que o sistema de segurança pública no Brasil está em crise desde a década de 1980. Vários elementos são avassaladores para evidenciar isso, começando pelo assassinato de mais de 60 mil pessoas a cada ano (o que corresponde a 12% do total de homicídios no mundo), passando pela baixíssima taxa de elucidação de apenas 8% dos homicídios (que decreta o atestado de óbito da investigação policial) e chegando ao despreparo e ao excesso de uso da força pelas polícias militares, que vitimam desnecessariamente muitos civis e contribuem, reciprocamente, para a morte de muitos policiais”, afirma Cerqueira, um dos organizadores do Atlas da Violência 2016.

Segundo ele, se os governos não investirem no aumento de oportunidades educacionais e laborais para crianças e jovens em situação de vulnerabilidade, junto a um sistema de repressão qualificada, que privilegie a inteligência policial e o respeito aos direitos de

THIAGO RODRIGUES/IPEA



“O SISTEMA DE SEGURANÇA PÚBLICA NO BRASIL ESTÁ EM CRISE DESDE A DÉCADA DE 1980. VÁRIOS ELEMENTOS SÃO AVASSALADORES PARA EVIDENCIAR ISSO, COMEÇANDO PELO ASSASSINATO DE MAIS DE 60 MIL PESSOAS A CADA ANO.”

DANIEL CERQUEIRA

cidadania, as melhores chances de reversão desse quadro se darão apenas a partir de 2023, quando a proporção de jovens na população diminuirá muito.

“Estamos vivendo uma institucionalização da violência. As estatísticas nos levam a crer que estamos em meio a uma guerra civil”, afirma o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (Sincor-RJ), Henrique Brandão, lembrando que o setor de seguros está totalmente atrelado à segurança pública. “Um é o reflexo do outro”.

Roubos de veículos – Os automóveis vêm de fábrica com imobilizador eletrônico de ignição, alarme, vidros laminados, dispositivo de travamento do volante, travamento das portas. Ainda assim, ao longo de 2016, mais de 45,9 mil roubos de carros e motos foram registrados no estado do Rio de Janeiro. Em comparação com o ano anterior, o volume de ocorrências desse tipo de crime cresceu 29,23%.

Se levarmos em consideração janeiro a abril de 2017, os roubos de veículos cresceram 40,8% em relação ao mesmo período do ano passado, de acordo com o Instituto de Segurança Pública. A violência, conseqüentemente, pesa no bolso da população: a explosão da criminalidade causou um aumento médio de 20% no preço dos seguros de carros.

Segundo especialistas, a redução da oferta de peças automotivas de reposição pela indústria, decorrente da diminuição da produção de veículos, desabasteceu os distribuidores e, conseqüentemente, vem provocando um aumento da procura por peças no mercado ilegal – um estímulo para os roubos.

Roubo de cargas ganha destaque internacional

O problema nas estradas fluminenses é tão grave que já ganhou visibilidade internacional. Relatório recente do JCC Cargo Watchlist, elaborado pelo Joint Cargo Committee, que avalia o risco para as seguradoras, aponta o Brasil e, mais especificamente o Rio, como área de alta periculosidade para transportes. O país aparece em 12º lugar entre os mais perigosos, perdendo para nações em guerra como Síria, Líbia e Iraque. Segundo o relatório, o Rio concentra quatro em cada dez roubos no país.

Os casos de roubo de carga são os que vêm causando os maiores impactos no mercado de seguros. Em 2016, foram registrados 9.870 casos no estado – um a cada hora –, um recorde histórico desde que as estatísticas passaram a ser contabilizadas, em 1992. Esses números dão a dimensão concreta de uma realidade que os motoristas já conhecem: os acessos rodoviários ao Rio, especialmente no Arco Metropolitano e em trechos da Avenida Brasil, da Rodovia Washington Luiz (BR-

040) e da Presidente Dutra (BR-116), tornaram-se território livre para o crime. Por essas rodovias passa a maioria dos caminhões que chegam à capital. Também ali ficam os grandes centros de distribuição das transportadoras.

Os alvos preferenciais dos piratas do asfalto são caminhões carregados de gêneros alimentícios, bebidas e cigarros, que, mesmo em grandes quantidades, são rapidamente distribuídos por uma malha de comerciantes que fazem a receptação, principalmente nas regiões limítrofes da cidade com outros municípios da Baixada Fluminense.

Gerenciamento de risco – Atualmente, um percentual de apenas 15% a 20% do total de seguradoras no país

“PARA ACEITAR FAZER SEGURO DE MERCADORIAS VISADAS PARA ROUBO, AS SEGURADORAS EXIGEM A ADOÇÃO DE MEDIDAS DE GERENCIAMENTO DE RISCO, COMO MONITORAMENTO E RASTREAMENTO DA CARGA. ASSIM, O GASTO TOTAL ACABA SENDO BEM MAIOR.”

SALVATORE LOMBARDI JR.

AG. BRASIL/VLADIMIR PLATONOW



Agentes da Força Nacional iniciam operação de apoio e reforço à segurança no Rio de Janeiro, com foco no combate ao roubo de cargas e repressão ao crime organizado





oferece a modalidade de seguro de carga, que tem uma arrecadação média de prêmios de seguros de cerca de R\$ 3 bilhões/ano. Salvatore Lombardi Jr., diretor da Argo Seguros, especializada em transportes, admite que, na média, houve aumento de cerca de 30% nas taxas da empresa para o mercado do Rio de Janeiro no último ano. E o custo para o cliente fica ainda maior por conta do plano de gerenciamento de risco que é exigido pelas seguradoras.

“Para aceitar fazer o seguro de uma mercadoria visada para roubo, as seguradoras exigem que o transporte seja acompanhado de medidas de gerenciamento de risco. Isso significa monitoramento e rastreamento da carga por meios eletrônicos (satélite ou rádio frequência), escolta armada, comboio e roteirização – que estrada o cliente pode utilizar e exigência que a viagem seja feita em período diurno, somente com motorista funcionário, não pode ser autônomo. Então, o gasto total acaba sendo bem maior”, explica Lombardi Jr.

O Sistema Firjan mostra que o prejuízo relativo somente aos produtos roubados no ano passado chega a R\$ 619 milhões, uma conta que não inclui, por exemplo, o que o governo deixa de arrecadar com o comércio clandestino dessas mercadorias. Segundo o Sindicato das Empresas do Transporte Rodoviário de Cargas e Logística do Rio de Janeiro (Sindicarga), as pequenas e médias empresas não têm mais como arcar com o aumento nos custos do seguro.

“A SOCIEDADE VIVE UM DOWNGRADE: TROCA SEUS AUTOMÓVEIS POR MODELOS MAIS SIMPLES E BARATOS. E CADA VEZ MENOS PESSOAS ESTÃO CONTRATANDO SEGUROS, PORQUE NÃO PODEM PAGAR; E AS SEGURADORAS ESTÃO COM ALTOS ÍNDICES DE SINISTRO.”

HENRIQUE BRANDÃO

Um levantamento da FenSeg, feito no primeiro trimestre deste ano, revela que a Zona Sul – que, historicamente, apresentava um percentual baixo de roubo de veículos, na comparação com outras regiões da cidade – teve um crescimento de 45,77% no período analisado. Os bairros da região com maior número de ocorrências são: Flamengo, Ipanema e Lagoa. A Ilha do Governador foi outro bairro que chamou atenção, com aumento de

77,56% no número de roubos de veículos, no mesmo período.

Apresentaram também crescimento do roubo de carro as Zonas Norte e Oeste, com 18% e 20%, respectivamente. Os bairros de Cavalcanti, Colégio, Mangueiros, Sampaio, Pavuna e Rocha Miranda apresentaram um crescimento médio em torno de 15%. Em Niterói, também foram verificadas algumas regiões com este mesmo patamar de crescimento, como o Largo da Batalha, Largo Barradas, Rio do Ouro e Santa Bárbara.

Impacto no preço – O diretor-executivo da FenSeg, Julio Cesar Rosa, ressalta que este cenário impacta no preço do seguro, pois as seguradoras levam em consideração tantos fatores de riscos individuais do cliente, como idade, mas também fatores gerais, relacionados à região de circulação do veículo, como os índices de roubo e furto de veículos.

“Consumidores e seguradoras estão diante de um fato que mexe bastante com o custo do seguro, que é a violência no estado. É interessante para o consumidor correr o risco de deixar seu carro sem seguro, por conta do reajuste, ou pagar um pouco mais e ficar protegido? E para as seguradoras, qual o reajuste necessário para cobrir despesas, diante do aumento de sinistros por conta da violência, mas sem que isso afaste a clientela? O mercado tenta se ajustar, buscando um equilíbrio dessas variáveis”, informa.

O empobrecimento da população é mais um ingrediente nessa conta que não fecha, avalia Henrique Brandão. “A sociedade vive um *downgrade*: troca seus automóveis por modelos mais simples e baratos. E cada vez menos pessoas estão contratando seguros, porque não podem pagar por ele. Ao mesmo tempo, as segu-

AG. BRASIL/FERNANDO FRAZÃO



■ *Protesto da ONG Rio de Paz pela morte do médico Jaime Gold, 56 anos, esfaqueado em um assalto na Lagoa Rodrigo de Freitas, quando passeava de bicicleta*

radoras estão com os índices de sinistro altíssimos”, observa.

No caso de roubos e furtos em geral – nos coletivos, a pedestres, de celulares, de veículos, de cargas e a bancos, caixas eletrônicos, residências e estabelecimentos comerciais – foram registradas 12.661 ocorrências em abril, 38,7% a mais que no mesmo mês de 2016. No resultado do quadrimestre, houve queda de 15%, mas o próprio Instituto de Segurança Pública reconhece uma “atípica subnotificação de determinados delitos”. Com a greve da Polícia Civil, iniciada em janeiro, apenas casos mais graves têm sido registrados nas delegacias.

Serviços de segurança – No quesito roubo a residências, o mês de abril registrou alta de 18,7%, com 127 ocorrências. A pesquisa “Retratos da Sociedade Brasileira – Segurança Pública”, realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) com mais de 2 mil brasileiros em dezembro de 2016, revela que 76% dos entrevistados contrataram serviços ligados à segurança privada, como instalação de alarmes, grades e trancas, compraram armas ou contrataram seguros contra roubo ou furto.

“O roubo a residências hoje não se restringe mais às capitais. Com o empobrecimento da população, isso vem

se tornando um problema nacional. Como o mercado de seguros residenciais passou muito tempo sereno, os preços ainda não sofreram impacto, mas, se continuar assim, ano que vem isso terá um preço”, avisa o presidente do Sincor-RJ.

Mais alarmantes são as estatísticas relacionadas a homicídio e latrocínio. Os índices de letalidade violenta (homicídios dolosos mais latrocínios, homicídio decorrente de oposição à intervenção policial e lesão corporal seguida de morte) do ISP, no primeiro quadrimestre do ano, revelam alta de 16,8% no estado do Rio na comparação com o mesmo período do ano passado, com 2.401 casos.

Segundo pesquisa inédita do Datafolha, feita a pedido do Fórum Brasileiro de Segurança Pública e do Instinto de Vida (iniciativa que busca reduzir os homicídios na América Latina), mais de 50 milhões de brasileiros com 16 anos ou mais têm pelo menos um parente ou amigo que foi vítima de homicídio ou latrocínio – isto é, 35% da população do país. A proporção vai a 40% entre os homens e 38% entre os negros. De acordo com o levantamento, 16 milhões de brasileiros (12%) perderam um parente ou amigo assassinado por um policial ou guarda municipal, chegando a 17% da população entre 16 e 24 anos.

“Os dados mostram que o alto número de homicídios atravessa diferentes camadas sociais. É uma das maiores provas de que precisamos concentrar esforços para mudar as políticas de segurança e preservar a vida”, afirmou a representante do Fórum Brasileiro de Segurança Pública, Cristina Neme.



Pátio Legal: problemas de superlotação em abril

Com a escalada da violência, o depósito criado para se guardar os carros roubados e furtados recuperados pela polícia no Rio e em 17 municípios da Região Metropolitana está superlotado. Doze anos depois de criado no Rio, o Pátio Legal, projeto pioneiro no Brasil, resultado de convênio entre o Sindicato das Seguradoras do Rio, a Secretaria de Segurança do Governo do Estado do Rio e o Detran-RJ, já entregou aos proprietários pelo menos 200 mil carros e motos. O espaço, de 40 mil metros quadrados, fica em Deodoro, na Zona Norte do Rio, e acabou com o acúmulo de veículos nas portas de delegacias e batalhões.

“PARALELAMENTE AO RECRUESCIMENTO DA VIOLÊNCIA, COM MAIOR ÍNDICE DE ROUBOS E, CONSEQUENTEMENTE, DE RECUPERAÇÃO DE VEÍCULOS, HOVE UMA REDUÇÃO DOS QUADROS DE POLICIAIS DO PÁTIO LEGAL.”

JULIO AVELLAR

Julio Avellar, presidente da Cevera, empresa que administra o Pátio Legal, explica que os objetivos do depósito são reduzir os danos decorrentes do roubo e do furto dos veículos, já que eles são recolhidos e guardados num local seguro, e racionalizar recursos policiais envolvidos nessa operação, na medida que os atendimentos aos cidadãos são centralizados, liberando mais policiais para suas atividades de segurança.

“Paralelamente ao recrudescimento da violência, com maior índice de roubos e, conseqüentemente, de recuperação de veículos, houve uma redução dos quadros de policiais do Pátio Legal. Assim, em abril, houve um problema de superlotação. Durante duas semanas, tivemos de ficar com o pátio fechado para recebimento de novos veículos. Ele foi reaberto, mas de forma precária. Os caminhos possíveis para se resolver esse imbróglio são o aumento do efetivo de policiais ou a delegação de parte das atribuições atuais da polícia para a iniciativa privada”, sugere Avellar.

■ **Funcionamento precário.**

A solução dos problemas do Pátio Legal passa pelo aumento do efetivo de policiais ou a delegação de parte das atribuições da polícia para a iniciativa privada

 PÁTIO LEGAL



Previdência aberta entra na agenda dos brasileiros

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Conhecer em detalhes os planos de previdência complementar aberta e saber qual deles se ajusta às necessidades e expectativas de cada cliente são desafios que passam a ter importância dobrada no dia a dia dos corretores. Diante do interesse crescente dos brasileiros por esses produtos, alimentado pelos debates em torno da reforma da Previdência Social, a formação financeira tende a fazer diferença nesse filão do mercado, que promete expansão acelerada nos próximos anos.

Associada à preocupação com mudanças na previdência pública, a alta esperada da procura tem a seu favor o despertar da população para o aumento da longevidade, que já atinge a média de 75,5 anos e caminha para superar os 80 anos, por volta de 2050. Nesse cenário, mesmo com as incertezas na economia e a queda do nível de emprego, a previdência complementar aberta deve crescer 25% neste ano, estima a FenaPrevi.

A projeção otimista condiz com os resultados de 2016. Somente o Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL), que responde por 90% da receita dos produtos de acumulação do setor de seguros, movimentou mais de R\$ 90 bilhões – um aumento nominal superior a 20%. Este percentual,

descontada a inflação, representou acréscimo acima de 10%. Por conta da receita de prêmios do VGBL, a previdência foi um dos poucos segmentos do mercado de seguros a ter desempenho positivo, em termos nominais, no ano passado.

Primeira necessidade – Se jovens e adultos estão mais receptivos à ideia de poupar para garantir o futuro, como

“TEMOS TODO O INTERESSE EM PREPARAR CADA VEZ MAIS CORRETORES PARA FIDELIZAR SEUS CLIENTES COM ESTE PRODUTO DE LONGO PRAZO, QUE NÃO TEM RENOVAÇÃO E GERA UMA RECEITA ADICIONAL MUITO INTERESSANTE.”

MARISTELA GORAYB

o corretor pode trabalhar essa oportunidade do mercado? A previdência complementar aberta dispõe de uma prateleira de produtos com cobertura de risco ou de sobrevivência – no primeiro caso, para proteção financeira da família, em caso de morte ou invalidez do titular; no segundo, para garantia

Produtos popularizam a segurança no futuro

Atentas ao despertar dos brasileiros para a previdência privada e dispostas a estimular essa tomada de consciência, as seguradoras estão lançando produtos para popularizar a cultura da prevenção voltada à segurança no futuro. A Bradesco Vida e Previdência pôs no mercado o Prev Classic 3 em 1, plano de acumulação que incentiva a educação financeira do consumidor, com a atratividade de sorteios mensais.

Destinado ao segmento com renda de até R\$ 4 mil mensais, o produto combina previdência complementar

pecuniária, em face de doenças inesperadas ou perda de rendimentos antes e depois da terceira idade.

“Mais do que nunca, a previdência complementar passou a ser um produto de primeira necessidade para quem tem rendimentos acima do teto do INSS”, afirma a diretora de Vida Res-



4 *Semana Nacional de* Educação Financeira

com seguro de vida. Por R\$ 79 mensais, o participante acumula um saldo de R\$ 10 mil, em valores atuais, ao fim de 10 anos, podendo resgatá-lo de uma só vez. Em caso de morte do cliente durante o período de acumulação, sua família recebe um seguro de R\$ 10 mil – mesmo valor sorteado mensalmente pela Loteria Federal.

A oferta de produtos do gênero está sintonizada com ações institucionais do setor para fomentar a preocupação com o futuro. Uma delas foi a quarta edição da Semana Nacional de Educação Financeira, realizada em maio, com participação de seguradoras e ações pedagógicas em várias partes do país. O evento foi pro-

movido pela Associação de Educação Financeira do Brasil (Aef-Brasil).

A semana traduziu em iniciativas a definição da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para educação financeira: “processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação, possam desenvolver os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos”.

gatável e Previdência da Mapfre, Maristela Gorayb, assinalando a importância de o profissional trabalhar o tema com clientes de outros ramos de seguro. “Os corretores conquistaram o mais difícil: a confiança do cliente que frequentemente recebe alertas importantíssimos sobre previdência, que irão afetar diretamente seu futuro”, ressalta.

Mesmo levando em conta os chamados à prudência em relação aos anos que terão pela frente, acrescenta Maristela, grande parte das pessoas têm dificuldade para escolher planos de previdência. “Na maioria dos casos, elas não sabem nem por onde começar a resolver este assunto”, observa. “O papel do corretor

“A RELEVÂNCIA
ESTÁ EM MOSTRAR
A IMPORTÂNCIA
DO PRODUTO PARA
QUEM DESEJA
MANTER SEU PADRÃO
DE VIDA ATUAL NA
APOSENTADORIA.”
RONALDO MARQUES

nesse momento é fundamental para ajudar o cliente a encontrar uma solução, oferecendo a ele a opção mais adequada a seu perfil, à condição tributária e a seus projetos de longo prazo.”

Para o diretor da Icatu Seguro no Rio de Janeiro e Espírito Santo, Ronaldo Marques, o corretor deve tornar-se “especialista em previdência”, aprimorando-se em cursos, palestras e treinamentos. “Quem tiver bom conhecimento sobre o mercado e os produtos oferecidos, além de visão macroeconômica, certamente se diferenciará”, afirma, acrescentando: “Os clientes estão mais exigentes e os produtos, mais sofisticados. É necessário que o corretor tenha visão ampla para ser um consultor capaz de esclarecer dúvidas e oferecer o produto mais adequado a cada um”.

Reforma indiscutível – Com ou sem reforma da previdência pública, destaca Marques, a necessidade da previdência

complementar é indiscutível desde já. Para o executivo, a atuação consultiva deve ser o foco do corretor, nesse processo de aumento da demanda, com a análise cuidadosa do perfil do cliente e a identificação do fundo de previdência que o atenda melhor. “A relevância está em mostrar a importância do produto para quem deseja manter seu padrão de vida atual na aposentadoria”, recomenda.

Várias seguradoras já estão oferecendo materiais explicativos e recursos interativos, em apoio aos corretores no aprofundamento da formação financeira para dominar os produtos de previdência. A Icatu, por exemplo, dispõe de cursos e treinamentos gratuitos, nas modalidades online e presencial, além de ferramentas na internet e aplicativos de smartphone que ajudam a traçar o perfil do cliente e, por meio de simulações, a encontrar o plano de previdência complementar mais adequado ao interessado.

A Mapfre também ministra treinamentos sobre produtos e técnicas de vendas, para auxiliar os corretores a explorar ao máximo as informações repassadas aos interessados. “O cliente precisa ser compreendido, antes de tudo, para que não haja risco de uma venda equivocada”, lembra Maristela Gorayb. “Temos todo o interesse em preparar cada vez mais corretores para fidelizar seus clientes com este produto de longo prazo, que não tem renovação e gera uma receita adicional muito interessante.”

As iniciativas das seguradoras em apoio ao aprimoramento dos corretores no ramo da previdência pri-



“NESTE SEGMENTO, O INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA É PRIMORDIAL PARA AJUDAR O INVESTIDOR A COMPREENDER, CADA VEZ MAIS, A NECESSIDADE DE UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O FUTURO.”

LUCIANO SNEL

-presidente da federação, Luciano Snel destaca: “Neste segmento, o investimento em educação financeira é primordial para ajudar o investidor a compreender, cada vez mais, a necessidade de um planejamento financeiro para o futuro.”

Além do suporte disponibilizado por várias seguradoras na previdência privada, a Escola Nacional de Seguros oferece cursos e outras atividades que podem contribuir com o aprimoramento dos profissionais de corretagem. Exemplo é o programa de certificação técnica no atendimento em vida e previdência complementar aberta, com carga de 26 horas, oferecido pela Escola em sua programação.

vada vão ao encontro da linha de atuação da FenaPrevi, que considera a educação financeira vital para a ampliação desse mercado. Vice-





CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

Desemprego impulsiona seguro educacional

POR **CECÍLIA BARROSO**

A forte retração da economia brasileira nos últimos dois anos vem alavancando o seguro educacional, impulsionado pelo aumento da inadimplência média nas escolas privadas, como consequência da escalada crescente dos índices de desemprego. Segundo dados da FenaPrevi, o volume de prêmios da carteira em 2016 totalizou R\$ 48,29 milhões, representando um crescimento de 78,39% em relação a 2015, quando atingiu R\$ 27,07 milhões. Já o acumulado do primeiro trimestre deste ano alcançou R\$ 11,84 milhões em prêmios, contra R\$ 7,70 milhões no mesmo período do ano anterior – aumento de 54%.

Nesse contexto de insegurança e crise financeira, é importante a contratação e manutenção do seguro educacional por instituições de ensino na tentativa de equalizar ou minimizar as perdas financeiras decorrentes do aumento da inadimplência. Para o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, o produto tem um apelo social muito forte.

“Os pais têm grande preocupação com o futuro dos filhos e tentam mantê-los em boas escolas. Isso também se deve à queda na qualidade do ensino das escolas públicas nas últimas décadas. Além disso, com a redução

da renda das famílias, houve um incremento na oferta de seguro educacional”, afirmou.

Potencial de expansão – Apesar de a carteira ter apresentado um salto na comparação entre 2015 e 2016, o executivo destaca que o seguro educacional ainda tem grande potencial de expansão. “O volume de prêmios da carteira é pequeno em relação ao ramo de Pessoas, que inclui os seguros de vida e de previdência privada”, compara. Ele estima que, até o final deste ano, o volume de prêmios do produto deve chegar a R\$ 50 milhões.

Segundo o estudo ‘Zurich Falhas na Proteção de Renda’, de 2016, realizado em parceria com a Universidade de Oxford, a população global ainda subestima o risco real de perda de renda. No mundo, 38% das pessoas acreditam que existe menos de 10% de chance de um evento inesperado impedir sua capacidade de gerar renda. No Brasil, o índice é de 41%. Na contramão dessa crença, 44% das pessoas já tiveram perda de renda devido à invalidez ou morte de algum familiar. Foram entrevistados mais de 11 mil pessoas no Brasil, México, Estados Unidos, Reino Unido, Itália, Espanha, Alemanha, Suíça, Malásia, Hong Kong e Austrália.

O diretor geral de Seguros de Vida do Grupo Segurador BB-Mapfre, Enrique de La Torre, também vê o

“OS PAIS TÊM GRANDE PREOCUPAÇÃO COM O FUTURO DOS FILHOS E TENTAM MANTÊ-LOS EM BOAS ESCOLAS. ISSO TAMBÉM SE DEVE À QUEDA NA QUALIDADE DO ENSINO PÚBLICO.”

EDSON FRANCO

seguro educacional como uma ferramenta social importante para o país. “Ter um produto que possibilite a classe média manter seus filhos na escola, em um momento delicado como este que o Brasil está vivendo, com altos índices de desemprego, é muito significativo”, afirmou, acrescentando que as instituições de ensino estão usando o produto como atrativo para fidelizar os alunos e, ao mesmo tempo, captar novos estudantes.

La Torre destaca que o objetivo do seguro educacional é pagar as mensalidades escolares no caso de morte, invalidez, desemprego ou incapacidade temporária do responsável financeiro pelo aluno. “A instituição de ensino contrata o seguro e o disponibiliza





■ **Proteção.** *Muitos pais de alunos do Ensino Fundamental contratam o seguro por receio de ficar sem recursos para pagar a mensalidade escolar, num eventual desemprego*

para os responsáveis financeiros pelo pagamento das mensalidades”, destacou.

Ciclo escolar – O custo do seguro educacional, em média, corresponde de 1% a 3% do valor da mensalidade escolar e depende do período do ciclo escolar contratado: Ensino Fundamental I, Fundamental II, Ensino Médio e Universitário. “Nosso produto oferece três tipos de contratação: cobertura somente para a série atual que aluno estiver cursando; para todo o ciclo

escolar atual e cobertura até o último ciclo escolar oferecido pela instituição de ensino”, disse La Torre.

O Colégio Santo Inácio, em Botafogo, disponibiliza o seguro educacional para seus 2.912 alunos, sendo 1.192 do Ensino Fundamental I; 1.005, do Fundamental II e 715 do Ensino Médio. “A percepção de que o aumento do desemprego no país justificava uma proteção na forma de seguro escolar contribuiu para a decisão de

“A PERCEPÇÃO DE QUE O AUMENTO DO DESEMPREGO NO PAÍS JUSTIFICAVA UMA PROTEÇÃO NA FORMA DE SEGURO ESCOLAR CONTRIBUIU PARA A DECISÃO DE CONTRATAR O PRODUTO.”

JORGE ALBERTO TORREÃO DÁU

contratar o produto. Oferecemos as coberturas por morte e por desemprego do responsável financeiro, e o seguro cobre as anuidades até o término do segmento em curso”, destacou Jorge Alberto Torreão Dáu, diretor Administrativo-Financeiro da instituição.

Apesar disso, o diretor do Santo Inácio disse que o índice de inadimplência está dentro dos padrões normais. “O valor da anuidade é adequado à diversidade de serviços disponibilizados pelo Colégio, que oferece uma formação puramente acadêmica, incluindo, muitas vezes, atividades externas e no contraturno. Além disso, fazemos um acompanhamento muito próximo dos atrasos de pagamentos e sempre procuramos negociar com os inadimplentes”, conclui.

Violência no Rio: sem luz no fim do túnel

POR **BIANCA ROCHA**

Não há uma solução efetiva, no curto prazo, para conter os crimes contra o patrimônio que vêm assustando os cariocas e afetando diretamente o bolso dos consumidores de seguros no estado do Rio. A opinião é do delegado-assistente da Delegacia de Homicídios de Niterói e São Gonçalo, Marcus Amim, que traça um panorama sobre o aumento da violência no estado com base nos números divulgados recentemente pelo Instituto de Segurança Pública (ISP).

Além do patrulhamento ostensivo, ele defende uma participação mais efetiva da Polícia Judiciária e Investigativa, para conter crimes como roubos de veículos e de cargas e assaltos a residências. Um sistema de investigação inteligente e bem apurado, segundo ele, é fundamental para desarticular quadrilhas criminosas. Ele cita o exemplo da Operação Asfíxia, deflagrada pela Polícia Civil do Rio no fim do ano passado, que reduziu em 91% os roubos de carga na região da Pavuna, que liderava as ocorrências até então. Para conter os roubos de veículos, o delegado sugere o combate à receptação e operações em ferros-velhos.

Os dados do ISP sobre a escalada da violência no Rio, no ano passado, são alarmantes e mostram aumento do roubo de veículos e

de cargas e de crimes contra o patrimônio. Como o senhor analisa esse cenário?

Na minha opinião, houve uma sucessão de erros que moldaram a realidade que vivemos hoje. Nos últimos dez anos, o estado investiu cerca de R\$ 41 bilhões no modelo de Unidades de Polícia Pacificadora (UPP), que se mostrou ineficiente no médio prazo. O projeto foi inspirado na experiência colombiana de combate ao tráfico de drogas, que ocupou territórios para reprimir os bandidos; e no modelo de polícia de aproximação, desenvolvido em alguns países de primeiro mundo.

Por que o modelo da UPP se mostrou ineficaz no Rio?

As características socioeconômicas e culturais da cidade e das comunidades não foram levadas em conta na estratégia da UPP. Mudar a visão das pessoas em ambientes abandonados pelo estado foi uma tarefa extremamente complexa. A ocupação das comunidades era uma “guerra avisada”, os bandidos sabiam da invasão e fugiam para outros locais do estado, pulverizando

a violência no Rio. Sem contar que o estado, nos últimos dois anos, foi perdendo sua capacidade financeira, o que impactou diretamente no sucateamento das Polícias Civil e Militar.

Em 2016, foram registrados mais de 45,9 mil roubos de carros e motos no estado do Rio, 29,23% a mais que no ano anterior. A violência impacta diretamente o bol-



ARQUIVO PESSOAL



so do consumidor de seguro de auto-móvel, que paga mais pela proteção. Há luz no fim do túnel?

Não há solução efetiva no curto prazo. Os policiais não têm recebido salários e não há indicativo de que a situação será revertida rapidamente. Recentemente, até o sistema

“HOUE UMA SUCESSÃO DE ERROS QUE MOLDARAM A REALIDADE QUE VIVEMOS HOJE. NOS ÚLTIMOS DEZ ANOS, O ESTADO INVESTIU CERCA DE R\$ 41 BILHÕES NO MODELO DE UNIDADES DE POLÍCIA PACIFICADORA, QUE SE MOSTROU INEFICIENTE NO MÉDIO PRAZO.”

de informação da Polícia Civil, que contém dados desde 1989, quase parou de funcionar por falta de pagamento do governo. Vivemos uma situação crítica, e aumentos significativos na incidência de crimes contra o patrimônio estão sempre relacionados a períodos de crise. Um dos caminhos seria priorizar o investimento na Polícia Judiciária e Investigativa, que, embora não tenha efeitos imediatos e visíveis para a sociedade, são importantes para gerar resultados mais consistentes e duradouros. A Polícia

Judiciária é responsável pelas investigações que desarticulam quadrilhas criminosas. Esse sistema de inteligência e apuração é fundamental para conter crimes, como o roubo de cargas e de veículos.

Na avaliação do mercado de seguros, o governo do Rio tem sido negligente na regulamentação da lei federal de descarte de resíduos sólidos, que prevê o registro das peças automotivas vendidas em ferros-velhos. O senhor concorda?

É de suma importância essa regulamentação. Investigar a cadeia de receptadores, deter quem recebe peças roubadas para revender no mercado, é um dos caminhos para conter o roubo de carros no Rio. Por meio dos receptadores, conseguimos chegar a quem está roubando veículos. O problema é que no Brasil a Lei penal para quem recepta é quase um incentivo para os criminosos, pois a pena é branda. Falta vontade política para que haja uma repressão maior a esse tipo de crime. A polícia, no entanto, cumpre seu papel. Os municípios de Araruama e São Gonçalo foram foco de operações da Polícia Civil recentemente. Estamos preparando uma operação na capital.

Outras formas de violência também estão impactando o mercado de seguros, como o ataque a ônibus e assalto a residências. Como inibir a incidência desses crimes?

Ataque a ônibus são pontuais, não existe uma quadrilha especializada nisso. A melhor forma de coibir esse crime é o patrulhamento ostensivo. Já o assalto a residências é uma modalidade que vem sendo praticada por traficantes e demanda atuação da Polícia Civil, pois, assim como o roubo de carga, conta com informação de pessoas que trabalham nesses locais. Na transportadora ou na residência, por exemplo, empregados ou pessoas que trabalham em uma reforma, por exemplo, observam a rotina do morador e repassam informações privilegiadas.

O roubo de carga, inclusive, vem aumentando assustadoramente. Como a polícia trabalha para conter esse crime? É suposto que os bandidos saibam de antemão os alvos certos para atacar...

Poucos dias antes do réveillon, em 2016, a Polícia Civil do Rio iniciou a Operação Asfixia, que mapeou os locais com maior ocorrência de roubo de cargas no estado (Pavuna e Madureira). A operação fez reduzir em 91% esse tipo de crime nesses locais, ou seja, quase zerou. Em Ricardo de Albuquerque, que também foi contemplado pela operação, a redução foi de 63%, resultado excelente também. Estamos contando com a ajuda da Força Nacional para conter a incidência de roubos de cargas. À medida que evita a ocorrência de novos crimes, a polícia consegue trabalhar nos inquéritos em curso, efetuar mais prisões e desarticular quadrilhas.

Proteção sobre duas rodas

POR **BIANCA ROCHA**

A bicicleta conquistou de vez as grandes cidades brasileiras. Um número cada vez maior de pessoas está deixando o carro de lado para se aventurar nas ruas a bordo de uma “magrela”, usada como meio de transporte, em passeios ou na prática de esportes. Hoje, existem centenas de modelos disponíveis no mercado, para todos os gostos, bolsos e tipos de ciclista. Muitas têm alto valor agregado, o que requer proteção, especialmente em tempos de crise e aumento da violência urbana no país. No ano passado, 2.192 bicicletas foram roubadas ou furtadas no Rio de Janeiro, segundo o Instituto de Segurança Pública (ISP-RJ). Um cenário que representa oportunidades de negócio para o mercado de seguros.

O seguro de bicicleta é um produto relativamente novo no mercado brasileiro (existe há pouco mais de dez anos), e ainda conta com um número pequeno de seguradoras que oferecem a proteção. É também pouco conhecido entre seu público-alvo: segundo uma pesquisa feita pela corretora Veloseguro, 70% dos 500 ciclistas brasileiros entrevistados não conhecem as vantagens desse tipo de seguro. A francesa Ingrid Le Van, que mora no Rio e só se locomove de bicicleta, desconhecia a proteção oferecida por aqui.

EDUARDO UZAL



■ **Ingrid Le Van:** a francesa que mora no Rio desconhecia a proteção do seguro no Brasil

“A MAIORIA (DOS CLIENTES) SÃO ATLETAS QUE UTILIZAM A BICICLETA PARA TREINAR E PEDALAR REGULARMENTE. PARA ELES, A BIKE É UM PATRIMÔNIO E TEM VALOR EMOCIONAL.”

LUIZ FERNANDO GIOVANI

As coberturas básicas oferecidas no Brasil são três: contra assalto ou roubo, furto qualificado em residência e acidente ou dano, enquanto a bike é transportada. Para quem quer prote-

ção mais ampla, há opções que cobrem danos ao equipamento em uso, a terceiros e a acessórios diversos, como medidores de potência.

A Estar Seguros oferece esse produto no mercado há 12 anos. Segundo o diretor Luiz Fernando Giovani, mesmo com a crise, o número de contratos continua crescendo a uma média de 10% a 15% ao ano. O custo anual em geral fica em torno de 8% do valor da bicicleta. O seguro atrai pessoas que têm bicicletas de cerca de R\$ 3 mil, afirma o diretor. “A maioria são atletas que utilizam a bicicleta para treinar e pedalam regularmente. Para essas pessoas, a bike é um patrimônio e tem valor emocional”, afirma ele, acrescentando que a proteção tem chamado a atenção dos corretores, em função da escalada de violência no país, que se acentuou com o agravamento da crise econômica.

O seguro para bikes da Argo Seguros, lançado em outubro de 2015, também teve boa receptividade no mercado. Desde o lançamento até maio desse ano, o número de apólices cresceu 450%. A gerente de Riscos Patrimoniais, Janete Tani, atribui o sucesso à abrangência do produto, que atende o cliente em diversas situações. “O ciclista fica protegido quando pedala ou está em casa, no transporte da bicicleta e em viagens. Isso ajuda o corretor a divulgar o seguro”, afirma.



POUPANÇA SICOOB

Sonhar, poupar, realizar.
Você pode começar agora.



**POUPANÇA
PROGRAMADA**
Cuide do seu futuro
poupando um
pouco todo mês.

Deposite seu dinheiro na Poupança Sicoob e dê um descanso para o seu porquinho. A Poupança Sicoob é o lugar certo para seu dinheiro ficar seguro e sempre rendendo para você.

#liberteseuporquinho


SICOOB
Creditor RJ

Um novo nicho que pode render bilhões

POR **LUIZ LOURENÇO**

Um nicho de mercado estimado em alguns bilhões de reais está surgindo a reboque da Resolução 345/17 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), publicada no início de maio. Esperada há anos e fruto de conversas nem sempre amistosas entre representantes do mercado de seguros e de previdência fechada – incluindo os respectivos órgãos reguladores –, a norma regulamenta a oferta de novas coberturas para os beneficiários dos chamados fundos de pensão.

Em linhas gerais, as seguradoras e corretores de seguros poderão, a partir de agora, oferecer um seguro de longevidade para cobrir os casos de beneficiá-

rios dos fundos de pensão que viverem mais que o previsto no plano de previdência fechada. Ao optar por terceirizar esse risco, as entidades fechadas podem resolver um gargalo cada vez mais ameaçador diante do aumento da expectativa de vida da população.

Atualmente, boa parte dos fundos de pensão trabalha com a hipótese de os beneficiários viverem até os 85 anos, no caso das mulheres, ou 83 anos, para homens. No entanto, pesquisas indicam que já não são poucos os beneficiários desses fundos que vivem mais do que projetavam as previsões realizadas quando ingressaram nos planos – tendência que deve se con-

solidar e, mais que isso, se aprofundar nos próximos anos.

Mudança em boa hora – Não por acaso, as entidades de previdência fechada comemoraram a novidade, que pode ajudar o setor a evitar um significativo baque em suas contas. Em comunicado divulgado para a imprensa, a Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp) classificou de “extremamente positiva” a Resolução 345.

Para a entidade, veio em boa hora a possibilidade de compartilhamento de alguns riscos com seguradoras, especialmente os de longevidade. “A resolu-



ção está em linha com o que acontece na maioria dos países. O mais importante é que esses riscos poderão ser mitigados por meio da contratação de seguros”, afirma o vice-presidente da entidade, Luiz Brasizza.

Ele informa que, a cada ano, as fundações atualizam suas projeções de longevidade para identificar eventuais desvios de premissas. Diante do quadro atual, a Abrapp aponta como riscos que poderão ser se-

gurados os de sobrevivência de assistidos pelos fundos fechados e o de desvios de hipóteses biométricas.

Mas nem tudo são flores no relacionamento entre fundos de pensão e seguradoras. Bastou surgir uma emenda no projeto de reforma da previdência pública, que permite a gestão de planos de aposentadoria dos funcionários públicos por entidades abertas de previdência privada, para a Abrapp reagir fortemente. “A gestão desses planos é das entidades fechadas, que não têm fins lucrativos. A exclusividade está garantida pelo artigo 202 da Constituição”, disparou o presidente da entidade, Luís Ricardo Martins.

Segundo ele, a Abrapp considera a proposta inconstitucional e, se for aprovada, levará a entidade a entrar com uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIN) no Supremo Tribunal Federal, para derrubá-la, se for necessário.

Os fundos de pensão, por sua vez, têm bons motivos para preocupação. No ano passado, o déficit acumulado pelos planos fechados de previdência complementar ultrapassou a marca de R\$ 70 bilhões. Esse

rombo tende a crescer com a questão da longevidade, se nada for feito para estancar a sangria. É aí que entra o seguro.

Riscos da operação – Para especialistas, a Resolução 345 representa um importante avanço, mas ainda é preciso haver maior detalhamento por parte da Susep quanto à operacionalização de certos produtos pelas seguradoras, especialmente as coberturas de desvio de hipóteses.

“Para a cobertura de sobrevivência, as regras de indenização no caso de desligamento do plano de benefícios e a possibilidade de que, nessa situação, a seguradora pague a indenização diretamente ao participante, precisam ser avaliadas com maior cuidado pelas entidades fechadas, para que elas possam se prevenir dos riscos da operação”, alerta o atuário Frederico Schulz Diniz Vieira, membro do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA).

Na visão dele, no caso da cobertura de desvios das hipóteses biométricas, é preciso também que as seguradoras entendam o funcionamento do processo de comparação de índices biométricos citado na norma.

“A RESOLUÇÃO ESTÁ EM LINHA COM O QUE ACONTECE NA MAIORIA DOS PAÍSES. O MAIS IMPORTANTE É QUE ESSES RISCOS PODERÃO SER MITIGADOS POR MEIO DA CONTRATAÇÃO DE SEGUROS.”

LUIZ BRASIZZA

De olho na transferência de riscos

O mercado de seguros, há algum tempo, vem se preparando para atender a essa nova e expressiva demanda. Segundo Roberta Porcel, executiva da Aon, especializada em Previdência, como esse produto era muito aguardado, alguns projetos já vinham sendo desenvolvidos por algumas seguradoras com apoio das consultorias e corretoras de seguros. Mas, como não

havia uma definição clara de regras pelo órgão regulador, o custo ainda era muito alto. “Com a publicação da Susep, a expectativa é de que o produto se torne viável financeiramente”, avalia a especialista.

A transferência de riscos dos fundos de pensão para as seguradoras já havia sido autorizada pela Resolução 17/15, do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc), em março de 2015. A norma é tida como relativamente abrangente. No entanto, veta a transferência de riscos relacionados à taxa de juros.

Já a Resolução 345/17 do CNSP lista as seguintes coberturas passíveis de serem oferecidas pelas seguradoras, com o objetivo de cobrir os riscos relacionados aos planos de benefícios das entidades fechadas de previdência complementar: invalidez de participante; morte de participante ou assistido; sobrevivência de assistido; e desvios de hipóteses biométricas. As duas primeiras coberturas (invalidez ou morte) poderão ser operacionalizadas por meio de seguro ou pecúlio. As demais devem ser operacionalizadas apenas por meio de seguro.

'Car sharing', filão para o seguro de automóveis

POR **TATIANA MAIA**

Uma tendência global: o número de carros comprados para uso per capita vem caindo no mundo, enquanto aumenta a quantidade de adeptos ao compartilhamento de automóveis, também conhecido como "car sharing". É a chamada economia colaborativa, que prega o usufruto de um bem, sem que seja preciso ter sua posse.

Depois das bicicletas compartilhadas, que ganharam visibilidade no Brasil pela iniciativa do Itaú de disponibilizá-las em locais de grande circulação nos maiores centros urbanos, o compartilhamento de veículos promete ganhar força por aqui, a exemplo do que tem acontecido na Europa. A modalidade – diferentemente do aluguel tradicional de um carro – propõe o usufruto do veículo por apenas algumas horas, sem necessidade de devolvê-lo no mesmo local em que foi retirado. Outra característica importante: a transação acontece entre pessoas físicas, que disponibilizam seus veículos quando estão ociosos, em busca de uma renda extra.

Em 2020, de acordo com pesquisa do Navigant Research, o setor de serviços de compartilhamento deverá movimentar, globalmente, US\$ 6,2 bilhões. Um estudo da WRI Ross

Center for Sustainable Cities, por sua vez, afirma que a economia compartilhada já é uma realidade. Segundo estes dados, nos últimos cinco anos, o número de operadoras de "car sharing" no mundo mais do que quadruplicou. Hoje, elas estão em 41 cidades de sete países em desenvolvimento. O Brasil é um deles.

Em operação desde setembro de 2015, a Pegcar oferece o compartilhamento de carros e atua em parceria com seguradoras para garantir cobertura à base de veículos cadastrados, assim como a Parpe, que chegou ao mercado em 2016. A apólice é válida a partir do momento de entrega das chaves e deixa de valer quando elas

são devolvidas. Para quem quer alugar seu carro, basta cadastrá-lo no site das empresas – www.pegcar.com ou www.parpe.com.br.

Em junho do ano passado, a Prefeitura de Fortaleza implantou a primeira fase do projeto de Veículos Alternativos para Mobilidade (VAMO), um aplicativo que compartilha carros elétricos na cidade. Os veículos 100% elétricos não produzem gases de efeito estufa e não emitem poluição sonora, assim como já acontece em sistemas semelhantes desenvolvidos em Paris, Milão e Londres, na Europa, e em Indianápolis, nos Estados Unidos. O projeto, pioneiro no Brasil, começou com três veículos.

PREFEITURA DE FORTALEZA



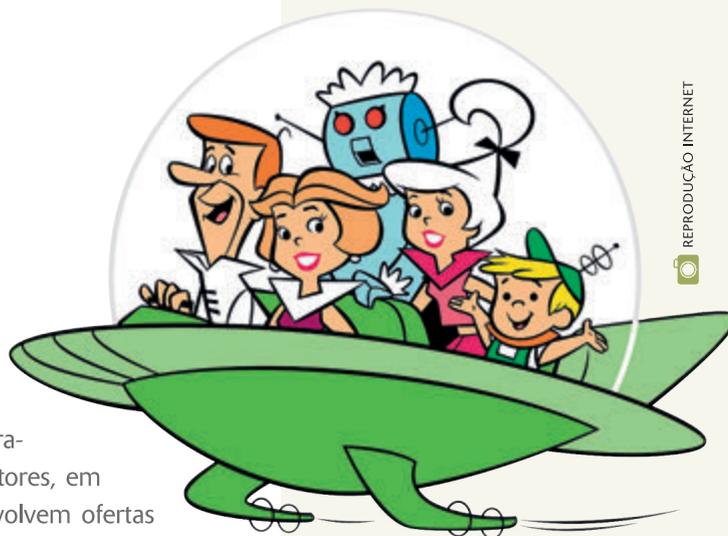
Opções no mercado – As iniciativas em experiência no Brasil estão despertando a atenção do mercado de seguros. A SulAmérica, segundo a diretora da Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo, Solange Zaquem, trabalha constantemente mapeando tendências nas diversas linhas em que atua e está aberta a ideias inovadoras para criar produtos customizados.

“A empresa está estruturada para atender às necessidades de proteção que surgem em função de empreendimentos inovadores, possibilitados pela evolução tecnológica. A SulAmérica Auto já tem um portfólio completo, que supre todas as demandas de seguro de veículos”, explica. Para

atender a cada demanda específica, acrescenta, a seguradora e os corretores, em parceria, desenvolvem ofertas e processos diferenciados com base nos produtos existentes.

A Mapfre já criou um seguro para carros compartilhados, que cobre 100% da Tabela Fipe para dano integral, colisão, roubo, furto e incêndio, danos a terceiros (RC) e Assistência 24 horas. Para estar apto à cobertura, o carro deve ter no máximo 10 anos de uso e quilometragem inferior a 100 mil Km. É exigido também que o veículo tenha um seguro individual.

O seguro de automóveis já foi o produto mais importante do mercado de seguros no Brasil, mas, nos últimos anos, perdeu participação para outros ramos e hoje responde por cerca de 15% da receita de seguros do ramo não vida. Esta queda na importância está relacionada ao crescimento da demanda por produtos de previdência e ao aumento da competição entre as seguradoras de automóveis, o que barateou os prêmios e diminuiu a receita. Para o setor, o fato de o automóvel estar perdendo seu status de item de desejo das famílias, principalmente entre os jovens, também é algo que preocupa.



REPRODUÇÃO INTERNET

Voando de Uber

Depois do sucesso alcançado pelo aplicativo Uber para contatar motoristas e compartilhar trajetos, que revolucionou o serviço de táxi no mundo, a empresa fecha parceria com a Embraer para oferecer o serviço de táxi aéreo para seus clientes até 2020.

A parceria anunciada em abril prevê a criação de carros que voem – a princípio com motoristas e, no futuro, de maneira totalmente autônoma. A decolagem desses táxis aéreos seria vertical e a expectativa é de que sejam até duas vezes mais rápidos do que os helicópteros atuais.

Segundo a assessoria de imprensa da Uber, a iniciativa ainda está na fase de desenvolvimento de projetos pela Embraer e ainda não há notícias de acordos com seguradoras para desenvolver produtos específicos para estes veículos – o que deve acontecer se o projeto vingar e se houver demanda.

O PROJETO DOS VEÍCULOS ALTERNATIVOS PARA MOBILIDADE (VAMO), IMPLANTADO EM FORTALEZA, É PIONEIRO NO BRASIL E COMPARTILHA CARROS ELÉTRICOS

Aposta na capacitação dos corretores

POR **BIANCA ROCHA**

A capacitação profissional dos corretores de seguros está em alta no Sincor-RJ. A diretoria da entidade convidou o professor da Escola Nacional de Seguros Arley Boullosa, para assumir a Diretoria de Ensino e Tecnologia, recém-criada pela entidade, com o objetivo de aproximar os corretores do sindicato e oferecer qualificação à categoria. O cronograma de atividades previsto para 2017 e 2018 contempla a promoção de palestras e cursos sobre temas atuais e interessantes ao exercício da profissão.

Para Arley Boullosa, a parceria com o Sincor-RJ vai agregar conhecimento e iniciar um ciclo de oportunidades para os corretores, que terão chance de se aprimorar em relação às novas tendências do mercado. O conhecimento, segundo o professor, abre portas para os profissionais aumentarem a carteira e rentabilizarem o negócio de venda de seguros.

“O objetivo é compartilhar experiência e conhecimento e fazer com que os corretores reflitam sobre questões como planejamento, estratégia, processos, gestão de pessoas, resultados, rentabilidade e aumento na demanda de negócios.

A proposta é oferecer qualificação profissional para que a categoria cresça cada vez mais”, explica Arley, que ressalta a importância das novas tecnologias no processo de capacitação: “Os profissionais devem conhecer e utilizar novas ferramentas de tecnologia, para agilizar os processos e otimizar a negociação com o segurado.”

Segundo o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, o cronograma de atividades do sindicato previsto para este ano vai ampliar muito o horizonte

dos profissionais do setor, por meio de conhecimentos gerais de administração e estratégia. “A Diretoria de Ensino e Tecnologia vai aprimorar a qualidade do ensino que passaremos a oferecer aos corretores, aos funcionários das corretoras e a qualquer pessoa que tiver interesse em aprender sobre o setor de seguros”, destaca Brandão.

Grupos de discussão – O Sincor-RJ também formou quatro grupos de discussões, chamados de Comitês de Ensino e Tecnologia, que vão debater



“OS PROFISSIONAIS DEVEM CONHECER E UTILIZAR NOVAS FERRAMENTAS DE TECNOLOGIA, PARA AGILIZAR OS PROCESSOS E OTIMIZAR A NEGOCIAÇÃO COM O SEGURADO.”

ARLEY BOULLOSA



Público. Cerca de 250 pessoas, entre corretores e familiares, participaram do tradicional almoço oferecido pelo Sindicato

Homenagem às mães

O Dia das Mães foi comemorado com um tradicional almoço organizado no dia 12 de maio, na Churrascaria Fogo de Chão, em Botafogo, com a presença de cerca de 250 pessoas. Os associados aproveitaram o encontro para reunir suas famílias e confraternizar com os colegas de profissão. “Esses eventos organizados pelo sindicato são muito bons para reunir a família. Apesar de ser um ambiente de mercado e negócios, os corretores se sentem muito à vontade para levar pessoas do meio familiar, como filhos, esposas e mães”, destaca o diretor Social, Nilo Rocha.

Como de costume, o almoço contou com sorteio de brindes: o Sincor-RJ ofereceu dez kits de O Boticário e a Bradesco Seguros levou para o evento quatro brindes-surpresas. O corretor de seguros Fernan-

do Viera foi acompanhado da esposa e ressaltou a organização do evento. “O Sincor-RJ nos surpreende a cada ano”. José Carlos de Melo, dono da corretora Coruja, disse que adorou rever os amigos de profissão. “Como sempre, o encontro foi maravilhoso”.

O presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, destacou a importância de momentos de confraternização entre corretores e aproveitou para falar sobre os eventos de qualificação que estão sendo oferecidos pelo sindicato. “É fundamental que o corretor de seguros hoje se atualize e volte para a sala de aula, para que não seja engolido pelas mudanças do mercado e pelas novas tecnologias que surgem a todo instante.”

de forma periódica temas importantes para a categoria, como Grandes Riscos, Seguros Massificados, Benefícios e Tecnologia. Cada grupo reúne representantes de corretoras e seguradoras e tem um coordenador. São eles, respectivamente: Gustavo Mello (Correcta Corretora), Anderson Alves (Porto Seguro), Sônia Mara (corretora autônoma) e Rafael Monsore (Smartia Corretora).

A primeira reunião dos grupos ocorreu no início de junho. Os encontros têm previsão mensal, com duração de três horas. A ideia dos comitês é compartilhar informações com executivos das seguradoras, corretores, prestadores de serviços e pessoas de outras indústrias que possam ensinar novas práticas. Esses debates nortearão o sindicato na organização da agenda de cursos e palestras de qualificação dos profissionais. “Os temas dos comitês foram escolhidos a dedo, levando em consideração a necessidade de capacitação dos corretores e funcionários de corretoras. É uma forma de reunir corretores e seguradoras para discutir assuntos de interesse das duas partes”.

O diretor de Ensino e Tecnologia do Sincor-RJ diz que está buscando uma parceria com a ENS, para ministrar cursos voltados para os corretores de seguros. O objetivo é utilizar a infraestrutura (salas de aula) e a expertise da Escola na elaboração de programas de treinamento específicos.

“As palestras agendadas estão sendo realizadas no auditório do sindicato. É importante termos uma sala de aula para oferecer ao corretor conforto e qualidade de ensino”, explica Arley, que resalta a adesão dos profissionais ao novo cronograma de atividades. Para associados, as palestras serão gratuitas, para não associados, custarão R\$ 40 cada uma.

Programação

- 28/06** Seguros na internet
- 05/07** Atendimento ao cliente. Como anda na sua corretora?
- 13/07** Seguro de vida. Quais as oportunidades?
- 19/07** O que podemos aprender com a Youse?
- 27/07** Como aumentar a carteira de clientes?
- 02/08** Seguro automóvel: noções básicas
- 09/08** Gestão de Pessoas. Saiba como motivar sua equipe



Motoristas monitorados em troca de descontos

POR **LUCIANA CALAZA**

Você aceitaria ser monitorado no trânsito por meio de um aplicativo instalado em seu celular? Para quem é bom motorista e não tiver carteirinha de sócio dos bares da cidade, pode ser um bom negócio. Essa é a ideia por trás da Thinkseg, plataforma mobile de seguros, que pode conceder até 40% de desconto no seguro do automóvel, de acordo com a conduta do cliente.

O aplicativo Thinkseg, baixado no celular, mede distância, percurso, modo de fazer curvas e modo de frenagem do motorista na condução do veículo e vai armazenando as informações. A tecnologia da telemática transfere os dados do motorista para o celular. Ao fim de cada mês, o app analisa o modo de condução de cada pessoa com o aplicativo no celular. Quem dirige bem, recebe mais estrelas. Quanto maior o número de estrelas no app, mais baixo é o preço do seguro, podendo chegar a 40% de desconto.

“É um novo formato de seguro, pelo qual o bom condutor é premiado não apenas na renovação do seguro, mas todos os dias, por meio da tecnologia pay as you drive, pay as

you use”, afirma o CEO André Gregori, que trabalhou na Fator Seguradora e na BTG Seguridade.

A plataforma permite a interação entre seguradoras, corretores e clientes. Atualmente, participam do marketplace da Thinkseg duas seguradoras (QBE Seguros e Sancor Seguros). Outras duas companhias estão em negociação. Na primeira quinzena de maio, a Thinkseg fez 3 mil cotações de seguro para automóvel e teve mais 2,3 mil novos usuários cadastrados. A previsão total de investimentos é de R\$ 100 milhões nos próximos cinco anos.

Disponível em todo o Brasil, o sistema é inteligente e detecta tentativas de fraudes feitas pelos usuários. Se ele desinstalar o aplicativo no meio da noite, porque não quer ser monitorado, caso esteja dirigindo alcoolizado, por exemplo, perde pontos.

Modelo de negócio – Outra inovação que a plataforma mobile traz ao setor de seguros é a proposta de um novo modelo de negócio ao remunerar o corretor com pontos que valem dinheiro. Já são cerca de 1,3 mil profissionais cadastrados.

O corretor ganha pontos de diferentes maneiras: ao se cadastrar e quando indicar uma pessoa interessada em ter o seguro Thinkseg.



“POR MEIO DO APP, O CORRETOR SEMPRE TERÁ ACESSO À CARTEIRA DE INDICADOS, COM NOMES E CONTRATOS DE CADA UM DELES. O PROFISSIONAL ACOMPANHA O PROCESSO DE PERTO E INTERAGE COM O CLIENTE NO MOMENTO QUE QUISER.”

ANDRÉ GREGORI

Se o indicado contratar o seguro, ele ganha mais um ponto. Quando o segurado traz um amigo para a plataforma, outro ponto para o corretor. A pontuação vai se multiplicando.

No novo modelo, o papel do corretor não é o de vender seguro – pois, na prática, quem recebe o convite feito por ele faz tudo sozinho, sem precisar de ajuda: informa dados pessoais e do veículo, tira fotos do carro pelo celular, coloca o nome do corretor que fez a indicação e, finalmente, contrata o seguro.

“O corretor é o grande divulgador, o grande propagador desse novo modelo de negócio ao trazer novos usuários à plataforma. A cada pessoa





que entra, por indicação desse corretor, os pontos do profissional vão se multiplicando e valem dinheiro no fim do mês”, afirma o CEO, lembrando que o cliente também ganha pontos, que são trocados por prêmios, passagens aéreas e outros presentes ou mimos.

A conquista de pontos é uma forma de estimular e motivar o corretor, cada vez mais, na prospecção e na indicação de pessoas. Segundo Gregori, o profissional vai ser informado, em primeira mão, sobre o lançamento de novos produtos e comunicar aos clientes que ele indicou. Quando eles contratarem o novo produto, o corretor vai receber pontos.

“Por meio do app, o corretor sempre vai ter acesso à carteira de indicados, com no-

mes e contratos dos seguros de cada um deles. O profissional acompanha o processo de perto e interage com o cliente no momento que quiser. Para as pessoas cadastradas sem corretor, a Thinkseg vai

A PLATAFORMA MOBILE TRAZ AO SETOR DE SEGUROS UM NOVO MODELO DE NEGÓCIO, QUE REMUNERA O CORRETOR COM PONTOS QUE VALEM DINHEIRO. JÁ SÃO CERCA DE 1,3 MIL PROFISSIONAIS CADASTRADOS.

indicar um profissional bem posicionado no ranking de pontos”, explica Gregori, destacando que a empresa está selecionando corretores apaixonados por inovação tecnológica.

Busca de parcerias – A empresa colocou o app à disposição da prefeitura de São Paulo, para que a administração municipal possa oferecer incentivos aos motoristas com pontuação elevada. O prefeito João Doria tem divulgado que pretende premiar motoristas que não cometam infração durante 12 meses e analisa a parceria com a Thinkseg. “Pessoas com bom comportamento no trânsito tendem a se envolver em menos acidentes. É justo que mudanças no hábito proporcionem um trânsito melhor para todos”, diz Gregori.

Em abril, a marca iniciou sua estratégia de divulgação co-patrocinando o time do Fluminense, durante as duas partidas da final do campeonato carioca. Agora, estará presente na camisa do time do Santos Futebol Clube, por um ano.

Além do seguro auto, a empresa vende seguro pet e produto de assistência (Thinkflix). Até o final deste ano, a startup quer ampliar sua atuação no ramo de viagem e de dispositivos eletrônicos (gadgets), além de lançar um seguro para família, que incluirá diferentes riscos num só produto. O app está disponível na loja Google Play (Android) ou na Apple Store (iPhone). O download é gratuito.

Projeto inédito oferece qualificação profissional

Não há outro caminho para o desenvolvimento social, econômico e profissional que não seja através da educação. Os métodos e procedimentos comerciais mudaram muito, as seguradoras avançaram com a tecnologia, que desburocratizou procedimentos e rotinas. Hoje, o corretor de seguros atua numa realidade inteiramente diferente da de alguns anos atrás.

Na outra ponta, o consumidor está interessado em adquirir bens de consumo através da internet, o que requer um esforço por parte do corretor de compreender e entender os sistemas e suas ferramentas disponíveis para a realização de negócios.

É um caminho sem volta, e quem não estiver preparado poderá ver reduzidas as suas oportunidades de negócios. A evolução é constante e é preciso acompanhar as mudanças de um mercado dinâmico e de um mundo contemporâneo ávido por inovações que possibilitem um crescimento sustentável e ganhos na competição, na concorrência.

Pensando neste cenário, a Aconseg-RJ desenvolveu um projeto inédito de capacitação dos profissionais do mercado, em especial, dos corretores, que, além das novidades que chegam a todo momento, enfrentam a venda direta feita por algumas seguradoras.

O projeto, em parceria com a IndoRH, acende uma luz no final do túnel para



ARQUIVO ACONSEG-RJ

“É UM CAMINHO SEM VOLTA, E QUEM NÃO ESTIVER PREPARADO PODERÁ VER REDUZIDAS AS SUAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS.”

todos aqueles que desejam aprimorar conhecimentos e ascender profissionalmente em suas carreiras no mercado, oferecendo cursos a baixo preço. Alguns temas já contemplados: marketing digital, diversificação de carteira e princípios básicos do seguro.

É necessário que a sociedade tenha convencimento de que, ao adquirir um

seguro através de um corretor, está adquirindo um produto através do melhor canal de distribuição do mercado. Mas a contrapartida destes profissionais é uma prestação de serviços qualificada e coerente com as operações modernizadas e atualizadas a cada dia.

O corretor nunca foi tão colocado à prova como nestes novos tempos. O público jovem, que será a grande massa consumidora de amanhã, completamente informatizado, precisa ter conhecimento da importância destes profissionais e do trabalho que eles exercem. É fundamental que saibam que não devem adquirir produtos de seguros sem essa interveniência.

Neste processo de mudança, a capacitação é fundamental. A transformação também passa necessariamente pela divulgação, para a sociedade, do papel do corretor, que deve começar a operar sua mudança, contando com o apoio das campanhas de divulgação nacional, empreendidas pela Fenacor e Sincors/Aconsegs de todos os estados.

A sólida malha de distribuição dos corretores de seguros em todo o território nacional é um grande diamante, que pertence a todos os profissionais. É nosso dever cuidar e proteger essa joia.

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente da Aconseg-RJ

A responsabilidade pelo conteúdo desta coluna é da assessoria da Aconseg-RJ

A responsabilidade das corretoras de seguros na indenização

Voltamos a falar nesta edição sobre responsabilidade, destacando sempre a importância da emissão de uma proposta perfeita. Tanto do ponto de vista técnico e da expectativa do cliente. Em julgado recente - AgInt no Agravo em Recurso Especial nº 390.093 – SP, a ministra Maria Isabel Gallotti, da 4ª Turma do STJ, abordou o tema. O referido processo tratava de uma contratação entre segurador e uma fazenda de engorda de bois, com a intermediação de uma corretora de seguros.

A indenização de seguro negada pela seguradora abriu caminho para a via judicial, indicando como réus seguradora e corretora de seguros. O Tribunal de Justiça de São Paulo, em julgamento de 2ª Instância ressaltou que:

“A teor da atividade precípua de corretagem, tem-se como inafastável que somente a deficiência do serviço prestado é que submete a corretora a integrar o pólo passivo de pedido de indenização.” E ainda “... Assim, necessário ressaltar que as corretoras não participam da relação comercial formada entre a seguradora e o segurado e, portanto, não podem ser responsabilizados pela negativa ao pagamento da indenização contratada se não ficar evidenciado defeito na prestação do serviço de corretagem.”

Na mesma linha, a ministra Maria Isabel Gallotti trouxe ao debate o conceito da corretagem de seguros e afirmou

que as responsabilidades das corretoras e da seguradora não podem ser vistas como una, impingindo-lhes a solidariedade, visto que são distintas e referentes a obrigações diferentes:

“O contrato de corretagem é aquele por intermédio do qual “uma pessoa, não ligada a outra em virtude de man-

dato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.” No caso dos autos, incontroverso que a parte recorrida prestou serviços de corretagem para os ora recorrentes, intermediando a contratação de seguro junto à seguradora.”

Contudo, a ministra levantou duas hipóteses nas quais uma corretora de seguros poderia ser solidária ao pagamento da indenização juntamente com a seguradora: conduta culposa na prestação de serviço ou quando comprovado que ambas pertencem ao mesmo grupo econômico. O que não ocorreu no processo em questão. Como base para seu voto a i. relatora trouxe à colação outros julgados do ministro Luis Salomão - AgRg no REsp 1168105/SC; REsp 1190772/RJ.

A análise de culpa da corretora de seguros já havia sido feita no Tribunal de Justiça de São Paulo, que não encontrou qualquer prova neste sentido, e não caberia a um tribunal superior nova análise das provas. Dessa forma, ficou mantida a decisão, afastando a responsabilidade da corretora de seguros.

DUAS HIPÓTESES EM QUE UMA CORRETORA PODE SER SOLIDÁRIA AO PAGAMENTO DA INDENIZAÇÃO COM A SEGURADORA: CONDOTA CULPOSA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO OU QUANDO PERTENCE AO MESMO GRUPO ECONÔMICO

ARQUIVO PESSOAL



Ruth Maria Honório

Texto de autoria da advogada Ruth Honório, Consultora Jurídica do Sincor-RJ

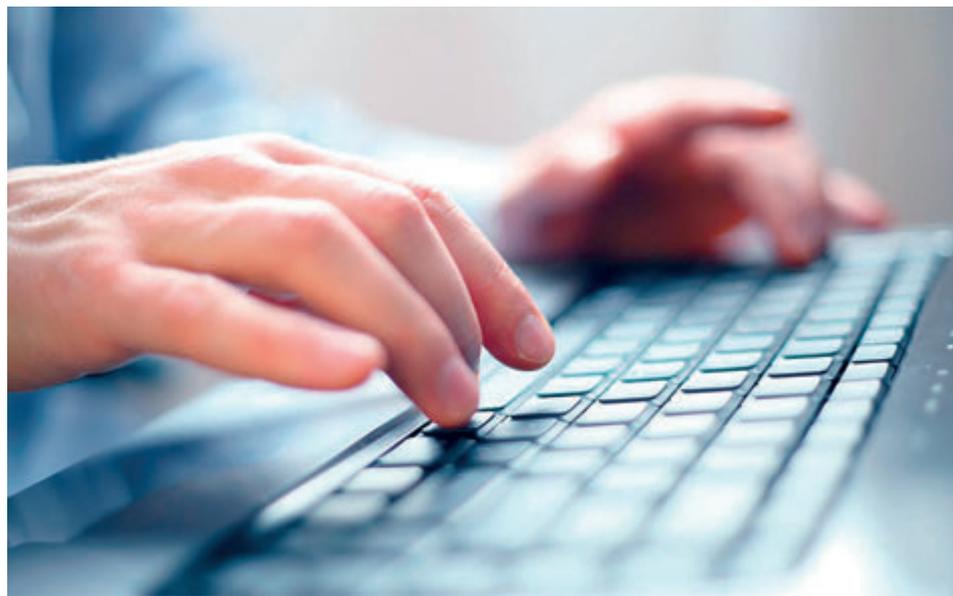
Fonte de consulta: Publicações On-line

Susep e Ibracor recadastram corretores

A Susep aprovou, em maio, a Circular nº 552/2017, que trata do recadastramento dos corretores de seguros, pessoas físicas e jurídicas. O objetivo é atualizar a base de dados cadastrais dos profissionais, além de aumentar a segurança das informações. O recadastramento, gratuito, será feito em parceria com o Ibracor.

Os corretores e as empresas corretoras deverão se recadastrar no site da Susep, informando seus dados e anexando os documentos necessários, em formato PDF, exigidos pela Circular nº 510/2015. Os prazos são: corretores pessoas físicas (1º de junho a 30 de setembro/2017; sociedades corretoras (1º de dezembro a 30 de maio/2018. Em ambos os casos, repetindo-se a cada três anos.

Atenção: não haverá dispensa para



corretores registrados recentemente. Na nova versão será possível, por exemplo, verificar automaticamente os títulos de habilitação emitidos pela Escola Nacional de Seguros. E quem

não fizer o recadastramento dentro do prazo estipulado terá seu registro suspenso e ficará impedido de intermediar negócios no setor até a regularização do cadastro.

NOVA VERSÃO DO APLICATIVO BRADESCO SAÚDE

A Bradesco Saúde disponibilizou para download a versão atualizada do seu aplicativo, que oferece novas funcionalidades, que se juntam às já existente. Para utilizar o aplicativo, o segurado precisa baixá-lo por meio do Google Play (plataforma Android) ou App Store (iOS) de seu smartphone. Até abril de 2017, foram contabilizados mais de 400 mil downloads.

Novidades na Azul Seguros

A Azul Seguros implantou, ao longo de 2016 e no início deste ano, uma série de novidades que facilitam e simplificam o dia a dia dos corretores e seus clientes. Uma delas é a criação e envio da Apólice Virtual Cliente, em que o segurado recebe por e-mail sua apólice, oferecendo acesso rápido às informações sobre o seguro. A seguradora também lan-

çou ferramentas online e de autoatendimento, que proporcionam autonomia e agilidade ao usuário, como a solicitação de guincho, chaveiro por meio do chat online, localização do socorrista em atendimento e até o acompanhamento dos processos de sinistros. As mudanças visam atender às necessidades de corretores e clientes, tornando o atendimento mais moderno e efetivo.



ANS suspende comercialização de planos

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) determinou a suspensão da comercialização de 38 planos de saúde de 14 operadoras em função de reclamações relativas à cobertura assistencial, como negativas e demora no atendimento, recebidas no primeiro trimestre deste ano. A medida entrou em vigor no dia 09 de junho.

Entre 01/01 a 31/03 a Agência recebeu 14.537 reclamações de natureza assistencial em seus canais de atendimento. Desse total, 12.360 queixas foram consideradas para análise pelo programa de Monitoramento da Garantia de Atendimento. Neste período, 88,1% das queixas foram resolvidas por mediação feita pela ANS via Notificação de Intermediação Preliminar (NIP), o que

garantiu a solução do problema a esses consumidores com agilidade.

Os 739.242 beneficiários dos planos suspensos neste ciclo estão protegidos e continuam a ter assistência regular até que as operadoras resolvam seus problemas assistenciais para que possam receber novos beneficiários.

Resumo dos resultados

(1º trimestre/2017)

- **14 operadoras com planos suspensos**
- **38 planos com comercialização suspensa**
- **739.242 consumidores protegidos**
- **30 planos reativados**
- **3 operadoras com reativação total de planos (25 produtos)**
- **3 operadoras com reativação parcial de planos (5 produtos)**

AIG promove treinamento de corretores

Alinhada à estratégia de se aproximar dos corretores, para compartilhar conhecimento e mix de seguros diferenciados, a AIG Brasil contabiliza 670 corretores participantes de seus treinamentos nos primeiros meses deste ano. As atividades de capacitação reuniram encontros presenciais e virtuais em todas as regiões em que a AIG tem operação.

Somente no Rio, foram mais de 200 corretores treinados entre janeiro e março. Os principais temas abordados foram: Seguro Cyber, D&O, Responsa-

bilidade Civil e Responsabilidade Civil Profissional, Transportes, Ambiental e workshops sobre o Portal do Corretor, plataforma digital para cotação e emissão de apólice 100% online.

Além de explorar os diferentes tipos de apólices, a AIG busca esclarecer a mecânica de atendimento de sinistro, que é diversificada, dependendo da linha de negócio. Outras dezenas de workshops já estão na programação da seguradora para os próximos meses, abrangendo diferentes produtos e regiões do Brasil.

NEGÓCIOS À VISTA 2017

Em maio, o Porto Seguro iniciou a nova edição da campanha de incentivo aos corretores. “Negócios à vista 2017” tem o objetivo de premiar os corretores que se destacam nas negociações dos produtos do ramo empresarial e vai até 31 de julho deste ano.

A participação na campanha está mais fácil: a cada cotação, renovação ou seguro novo dos produtos Porto Seguro Empresa, os corretores cadastrados já estarão automaticamente participando e acumulando pontos e, por isso, não precisam fazer cadastro no site da seguradora. Ao final da campanha, o profissional com maior pontuação de cada região ganha um vale viagem para Dubai ou o valor revertido e creditado em comissão.



“A campanha ressalta a importância do corretor para a companhia e o incentivo para o profissional ampliar sua rede de atuação e gerar novos negócios. Na última edição tivemos mais de 16 mil participantes, com mais de 1.800 corretores premiados, e neste ano queremos premiar ainda mais profissionais”, ressalta Jarbas Medeiros, superintendente de Ramos Elementares da Porto Seguro.

Robert Bittar toma posse no Conselho Superior da ANSP



No dia 26 de abril, o Palácio dos Bandeirantes, em São Paulo, foi palco da Noite Acadêmica, evento promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), para empossar a diretoria, o Conselho Superior e o Conselho Fiscal da entidade. Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros, tomou posse como membro do Conselho Superior. Acadêmico desde 2007, Bittar agora passa a integrar o seleto grupo de

profissionais que decidem os rumos da ANSP. O Conselho Superior será presidido por Mauro César Batista, acadêmico que comandou a Academia nos últimos 15 anos. “Estou muito entusiasmado pelo desafio do Conselho Superior e com a sensação muito boa de ter contribuído nesses 15 anos para que a ANSP atingisse o ponto que está hoje, de entidade intelectual do setor de seguros brasileiro”, disse.

Proteção para jogadores de futebol

Um seguro de vida especialmente desenvolvido para atender às necessidades específicas dos jogadores de futebol em atuação no Brasil foi lançado pela Somp Seguros. O Seguro Atleta, que objetiva trazer mais tranquilidade aos profissionais do segmento, pode ser contratado por clubes de futebol ou investidores e inclui coberturas que preveem até mesmo situações inesperadas que, eventualmente, coloquem a carreira do jogador em risco.

Além de considerar todas as coberturas previstas na chamada Lei Pelé (Lei 9.615/1998), o produto foi estruturado de forma a propiciar sua contratação sem burocracia, o que agiliza o processo de gestão do benefício por parte dos clubes. O seguro inclui cobertura por invalidez total por acidente, especial para atletas profissionais e conta com serviços de assistência 24 horas diferenciados para esse público.



Porto: seguros auto e agrícola

A Porto Seguro Auto lançou no final de maio campanha nacional para reforçar os benefícios do produto, que vão além da cobertura tradicional ao veículo e dão a confiança de que os problemas emergenciais em residências serão resolvidos rapidamente e com qualidade. Com os personagens Ruy e Bel, a ação mostra situações adversas que podem acontecer nas residências para enfatizar a segurança e o suporte que a seguradora proporciona por meio da cartela de benefícios e assistências emergenciais: serviços de encanador e eletricitista, suporte técnico para computador, consulta veterinária para pets e até assistência para bicicletas. Os benefícios podem ser acionados pelo aplicativo do produto, disponível nas plataformas Play Store e Apple Store, ou pela central de atendimento da Porto. A seguradora também lançou no mesmo mês uma nova opção do seguro para máquinas, equipamentos e implementos das atividades agrícolas, pecuária, aquícola e florestal. O objetivo é atender às demandas dos produtores rurais e disponibilizar aos corretores mais uma possibilidade de fechar negócio. Além de proteger as máquinas, o seguro reduz prejuízos em casos de imprevistos e evita que a continuidade do trabalho seja comprometida.

Curso de Comissários de Avarias

A intensificação dos negócios envolvendo o transporte de cargas no Brasil vem gerando novas oportunidades nesse mercado de trabalho. Atenta a este movimento, a Escola Nacional de Seguros oferece o Curso para Habilitação de Comissários de Avarias, que capacitará os interessados em atuar em atividades relacionadas à ocorrência de sinistros e vistoria de mercadorias, bens e equipamentos danificados. Uma nova turma começa em agosto, em São Paulo. O investimento é de R\$ 2.820, dividido em quatro parcelas de R\$ 705. Os pré-requisitos são maioria e ensino médio completo. Para mais informações, acesse: www.funenseg.org.br.



Você é especialista em oferecer o melhor para os seus clientes. Nós também.

Quando o assunto é Vida, Previdência e Capitalização, a Icatu Seguros possui os melhores produtos do mercado. São diversas opções para o seu cliente planejar e proteger o seu futuro financeiro. E tudo com um suporte de vendas em que você pode confiar.

Entre em contato com a gente e conheça nosso portfólio.

Central de Relacionamento: 0800 285 3002

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ
icatusseguros.com.br

Icatu
SEGUROS

Chegou **Dental Win.**

O plano que faltava para as suas novas conquistas.

Ofereça ao seu cliente uma cobertura de serviços estéticos que só a **Amil Dental** possui.



Coberturas para ortodontia (aparelho¹ e manutenção ortodôntica) ■ Próteses extrarrol²
■ Clareamento dentário convencional (gel e moldeira) ■ Documentação ortodôntica completa

Aproveite essa novidade para aumentar ainda mais as suas vendas. Acesse planosamildental.com.br/win e saiba tudo sobre o **Dental Win.**

Amil Dental

¹Aparelho removível e aparelho ortodôntico do tipo metálico convencional. ²Para relação e descrição das próteses extrarrol, consulte o contrato.