



Revista
**Previdência &
Seguros**

RESULTADO À VISTA

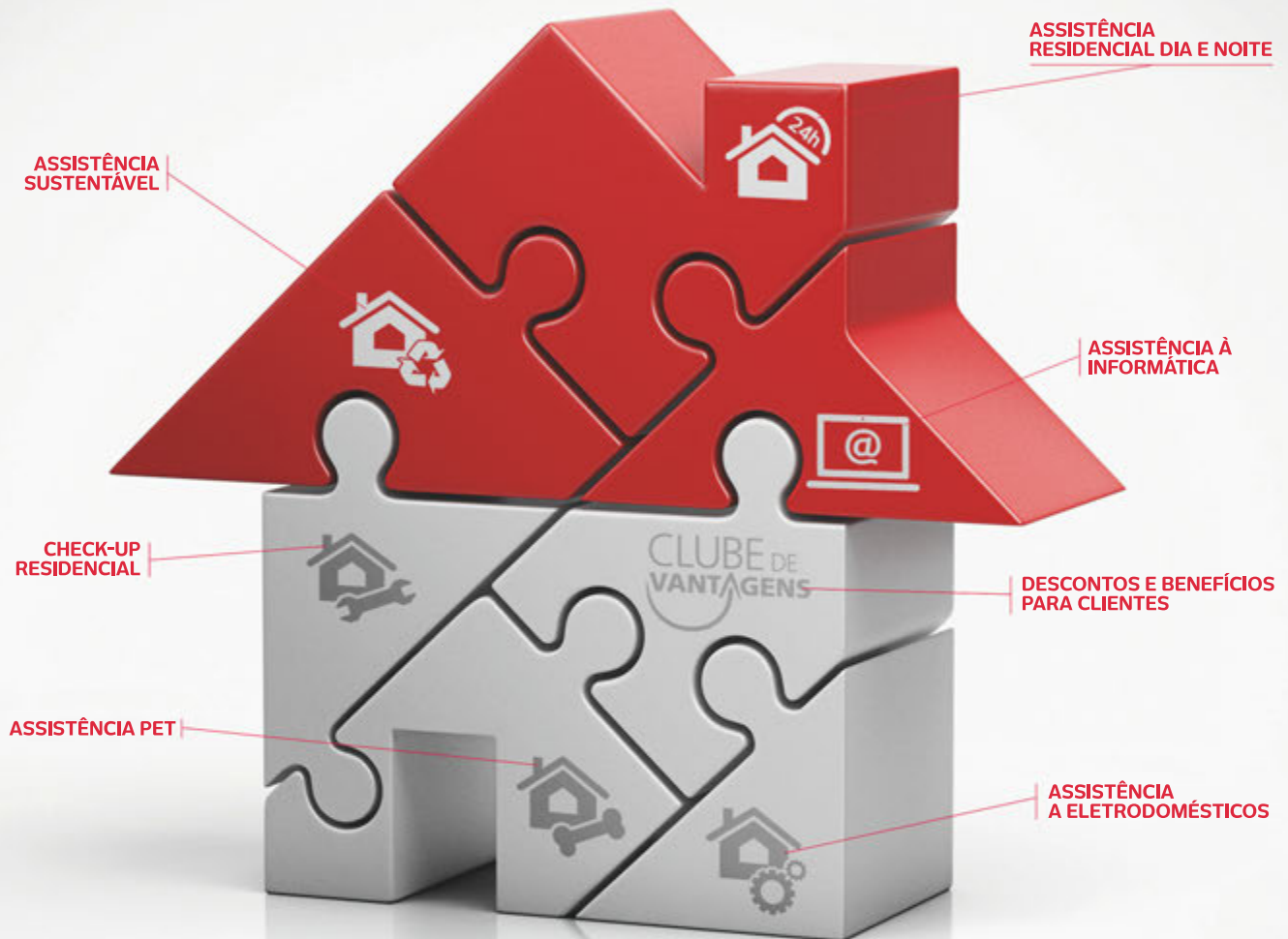
MERCADO DE SEGUROS SEGUE CONFIANTE NOS BONS VENTOS
PARA DAR UMA GUINADA NO DESEMPENHO DO SETOR

ANO 77 • Nº 653 • JANEIRO/FEVEREIRO DE 2017

 SINCOR-RJ

BRDESCO SEGURO RESIDENCIAL

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



Com a experiência e a solidez da Bradesco Seguros, seus Clientes contam com um plano flexível, com coberturas abrangentes e diversos benefícios. Não deixe de apresentar a cotação do Bradesco Seguro Residencial e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2757 / 0800 701 2757
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

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.682.038/0001-00. Nº do processo na SUSEP: 15414.005043/2005-18. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Este anúncio contém informações indicativas. Os direitos e obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do seguro contratado. Lei 12741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%¹ e IOF: entre 0% e 7,38%.¹ (1) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.



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: sincorj@imagelink.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: Erika 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

Nílson 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: Cecília Barroso, Luiz Francisco Noel, Luiz Lourenço, Gabriel Oliven e Tatiana Maia Lins

Projeto gráfico e diagramação: Tapioca Comunicação
Fotografias: Agência Brasil, Ari Versiani, Arquivo P&S, Factual Comunicação, Freeimagens, Mirian Fichtner, Rosane Bekierman e divulgação empresas
Publicidade: Farnezi & Associados
Tel.: (21) 2548-7778 • antoniofarnezi@ig.com.br
Impressão: WalPrint Gráfica e Editora

EXPECTATIVAS DO MERCADO PARA 2017

AS ESTIMATIVAS PARA 2017 DÃO CONTA DE QUE A EVOLUÇÃO DO PIB NO ANO SERÁ DE 1%. A SE CONFIRMAR O PROGNÓSTICO, FICARÁ CLARO QUE A RETOMADA DO CRESCIMENTO SERÁ LENTA E TERÁ EFEITO SOMENTE A PARTIR DO SEGUNDO SEMESTRE. O RESULTADO DEPENDE AINDA DOS RUMOS DA OPERAÇÃO LAVA-JATO E DA ECONOMIA GLOBAL, VULNERÁVEL A MEDIDAS EVENTUAIS DO PRESIDENTE DOS ESTADOS UNIDOS. A SUSEP AFIRMA QUE O MERCADO DE SEGUROS NÃO TEVE EXPANSÃO EM 2016. E PARA MUITOS CORRETORES, A REDUÇÃO DOS NEGÓCIOS COM SEGURO DE AUTOMÓVEIS É A MANIFESTAÇÃO MAIS MARCANTE DOS EFEITOS DA CRISE ECONÔMICA SOBRE O SETOR.

06

Almoço com a Bradesco

SINCOR-RJ PROMOVE ENCONTRO COM O PRESIDENTE DA BRADESCO SEGUROS, RANDAL ZANETTI, QUE REAFIRMOU O COMPROMISSO DA SEGURADORA EM INVESTIR NA QUALIDADE DO ATENDIMENTO PRESTADO E DOS SERVIÇOS OFERECIDOS AOS CORRETORES PARCEIROS.

11

Seguro aeronáutico

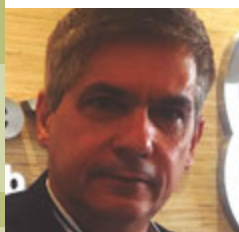
O ACIDENTE COM O AVIÃO DA CHAPECOENSE, QUE CAIU NA COLÔMBIA EM NOVEMBRO, MATANDO 71 PESSOAS, ENTRE JOGADORES. COMISSÃO TÉCNICA E JORNALISTAS, REACENDEU O DEBATE SOBRE A FISCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS AÉREAS E A PREVENÇÃO DE DESASTRES.

12

Eventos de seguros

O RIO DE JANEIRO SERÁ SEDE EM ABRIL DA SEXTA EDIÇÃO DO ENCONTRO DE RESSEGUROS, QUE VAI DEBATER QUESTÕES ESTRATÉGICAS COM A APRESENTAÇÃO DE TEMAS CORRENTES QUE ESTÃO EM EVIDÊNCIA NOS DIVERSOS MERCADOS AO REDOR DO MUNDO.

16



DIVULGAÇÃO BASIC

Entrevista

O PRESIDENTE DA BASIC SEGUROS, LUIZ RIBEIRO, FALA SOBRE AS PERSPECTIVAS DO MERCADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS E REVELA A ESTRATÉGIA QUE SUA CORRETORA UTILIZA PARA ENFRENTAR O PERÍODO DE FORTE INSTABILIDADE NA ECONOMIA.

18

Previdência Social

A REFORMA DA PREVIDÊNCIA É ESTRATEGICAMENTE RELEVANTE PARA OS SEGMENTOS REPRESENTADOS PELA FENAPREVI. O TEMA É DE INTERESSE DIRETO DO MERCADO DE SEGUROS E TEM IMPLICAÇÃO NA DEFINIÇÃO DO POTENCIAL DE SEU CRESCIMENTO E DE SEU PERÍMETRO DE ATUAÇÃO.

20

Empresas desrespeitam os corretores

O corretor de seguros de pequeno porte é o elo mais frágil, embora esteja longe de ser o menos importante, da corrente que forma nosso mercado. Por essa razão, as entidades de classe têm obrigação de estar permanentemente atentas para defender esses profissionais. É o que faz o Sincor-RJ, que trata como máxima prioridade o necessário amparo ao pequeno corretor.

Nesse contexto, não transigimos quando é preciso proteger a categoria, especialmente aqueles que estão em começo de carreira ou cuja produção não tem um peso expressivo, que permita ou respalde uma postura mais firme no relacionamento com as seguradoras.

É o que estamos fazendo agora, diante das inúmeras denúncias de que determinadas seguradoras, a maioria de origem estrangeira, estariam postergando ou mesmo negando o pagamento de indenizações quando o sinistro ocorre na carteira de clientes dos corretores com menor produção.

Há uma indecorosa reincidência, que desmente o acaso. Uma ação pensada e que encontra respaldo nos laudos apresentados por empresas especializadas na regulação de sinistros que “coincidentalmente” têm sua remuneração aumentada quando o valor das indenizações é menor.

São fatos que nos deixaram sem alternativa senão recorrer à Justiça visando

“HÁ INÚMERAS DENÚNCIAS DE QUE DETERMINADAS SEGURADORAS, A MAIORIA DE ORIGEM ESTRANGEIRA, ESTARIAM POSTERGANDO OU MESMO NEGANDO O PAGAMENTO DE INDENIZAÇÕES.”

assegurar os direitos dos corretores atingidos e dos seus clientes. Nossos advogados já estão analisando o caso. Não vamos permitir que tal situação perdure ou se alastre.

Esperamos que esse comportamento inadequado, impróprio e imoral cesse de vez. Caso contrário, além da ação judicial, na próxima edição desta revista vamos listar as seguradoras que desrespeitam o corretor de seguros e encaminharemos essa relação para todos os 100 mil corretores de seguros em atividade no país. Esperamos contar com o apoio da Susep, da Fenacor e da FenSeg nessa empreitada.

É exatamente nos momentos de crise que aumenta a responsabilidade do mercado de seguros no que se refere ao atendimento com qualidade e, acima de tudo, celeridade das demandas dos clientes, sejam pessoas físicas ou empresas, que perderam ou sofreram danos em seus patrimônios.

E, afinal, se “uma corrente é tão forte quanto o seu elo mais fraco”, como ensina o antigo provérbio, todo o mercado estará sob um elevado risco, se não conseguirmos corrigir o quanto antes esse tipo de distorção.



Henrique Brandão

PRESIDENTE



CONQUISTE NOVOS CLIENTES E AUMENTE SUAS RECEITAS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL



ACSINCORRIO

backoffice.acsincorrio.com.br/rede

uma iniciativa **SINCOR-RJ**

À espera de uma guinada na economia

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Depois do revés vivido pela indústria brasileira de seguros no ano passado, ainda que mais ameno do que os sofridos por outros ramos da economia, o que esperar de 2017? A pergunta não estimula respostas entusiasmadas no setor, em face das previsões de que o Produto Interno Bruto (PIB) não subirá mais do que 1% no ano, mas desperta uma ponta de esperança no mercado, motivada por indícios de que o pior já passou e o aceno de reformas, como a previdenciária, requisitos para um novo ciclo de crescimento no país.

Mesmo sem ter fechado as estatísticas de 2016, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) atestou em janeiro que o mercado de seguros não registrou expansão real, embora a arrecadação em prêmios tenha subido 8,3%. Descontada a inflação medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), a receita recuou 0,8% entre janeiro e novembro, comparada com a do mesmo período de 2015. Dos produtos supervisionados pela Susep, somente os de acumulação tiveram alta real, puxados pelo Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL).

Apesar do resultado de 2016, a situação menos desfavorável do mercado em relação a outros setores econômicos é destacada pelo presidente da CNseg, Marcio Coriolano. “Quando comparamos com a indústria de automóveis, a imobiliária ou o varejo, vemos que nosso setor foi resiliente. Mesmo com a recessão, o desemprego, a queda de renda e a desesperança que veio com a crise política, é possível observar uma grande resistência num período de baixa”, avalia.

Coriolano assinala que o refluxo da indústria de seguros ocorre desde 2014, quando os primeiros sinais de retração da economia puseram fim a um ciclo iniciado em meados dos anos 1990, no qual o setor crescia à velocidade de dois

dígitos percentuais por ano. “O setor de seguros é movido a emprego e renda. Ao mesmo tempo que o crescimento da renda permitiu às pessoas destinar recursos para a proteção pessoal e patrimonial por meio do seguro, as grandes empresas ampliaram os programas de benefícios para os empregados, aquecendo os ramos de vida em grupo, saúde e previdência privada”, recorda.

A curva que registrava essa expansão do mercado passou a andar de lado em 2014, sob os efeitos da freada no crescimento da economia, que abalou diversos setores industriais – da construção civil à indústria de óleo e gás. “A consequência foi o desemprego,



“A CAPACIDADE DE ATUAÇÃO DOS CORRETORES FOI MUITO REDUZIDA. O IMPACTO DIRETO DA RECESSÃO NA CARTEIRA DE CLIENTES É IMEDIATO, MAS A RECUPERAÇÃO É DE LONGO PRAZO, INFELIZMENTE.”

HENRIQUE BRANDÃO

indústria se retrair e terminou por diminuir a procura pelo seguro de automóveis.

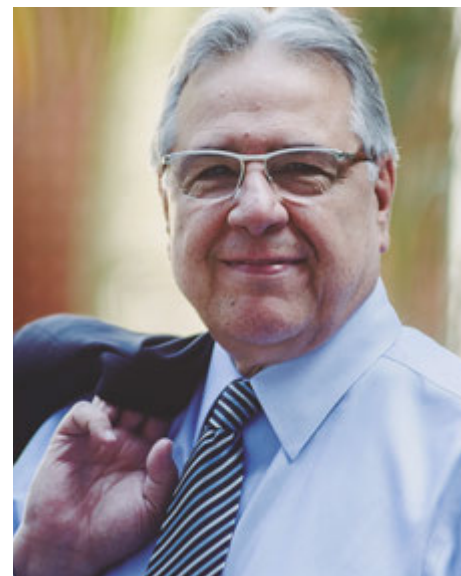
Para grande parte dos corretores, a redução dos negócios com seguro de automóveis é a manifestação mais marcante dos efeitos da crise econômica sobre o setor. “A capacidade de atuação dos corretores foi muito reduzida. O impacto direto da recessão na carteira de clientes é imediato, mas a recuperação é de longo prazo, infelizmente”, afirma o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão. Para enfrentar o problema, ele recomenda aos profissionais a abertura de novas frentes de ação. “O corretor tem que se concentrar menos em automóvel e vender mais seguro de vida. É a grande alternativa”.

Aposta na virada – Para 2017, a evolução do PIB é prevista em 1% pelo Ministério da Fazenda, que reviu expectativa inicial de 1,6%. A se confirmar o novo prognóstico, ficará claro que, na melhor das hipóteses, a retomada do crescimento será lenta e terá efeito somente a partir do segundo semestre. O resultado depende também dos rumos da Operação Lava-Jato e da economia global, vulnerável a medidas adversas ao Brasil que possam ser tomadas pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump.

O fator Lava-Jato foi abordado pelo economista Eduardo Giannetti na 6ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, promovida pela CNseg no fim de setembro, em São Paulo. Em palestra intitulada ‘Trópicos Utópicos’, nome de seu último livro, Giannetti chamou a atenção para o risco de a operação anticorrupção respingar sobre integrantes do primeiro escalão do governo federal e enfraquecer

“O BRASIL PRECISA MOSTRAR QUE QUER REFORMAR SUAS INSTITUIÇÕES E SUA ECONOMIA E DARÁ PROVAS DE QUE QUER CRESCER SE APROVAR A REFORMA PREVIDENCIÁRIA, O VESTIBULAR DO CRESCIMENTO DO BRASIL.”

MARCIO CORIOLANO



ARQUIVO CNSEG



ARQUIVO SINCOR-RJ

a queda da renda e a redução dos planos de benefícios das empresas, a que se seguiu a inflação, reduzindo o poder de consumo”, observa o presidente da CNseg, que usou como exemplo a queda da demanda por carros novos, que fez a

sua base de sustentação política, indispensável à condução do processo de recuperação econômica.

O economista disse avistar, em meio às dificuldades da economia brasileira, indicadores favoráveis à retomada do cresci-

mento, como a melhora do nível de confiança do empresariado em vários setores. “Ainda não é nada espetacular, mas há uma chance concreta de volta à normalidade econômica em 2017, inclusive com geração líquida de emprego”, afirmou na palestra. Outros sinais de reação são o incremento do comércio exterior e o viés de baixa da inflação, apontou Giannetti. “Inflação em queda e em direção ao centro da meta abre espaço genuíno e consistente para se reduzir a taxa de juros”.

O aceno de redução progressiva da taxa de juros, dado pelo Banco Central, o aumento da confiança na economia e a intenção manifestada pelo governo de empreender reformas estruturais podem criar ambiente propício para o mercado de seguros, acredita Marcio Coriolano. “Se o fundo do poço foi atingido, o setor pode, neste ano, pelo menos repetir 2016”, aposta, reafirmando a avaliação de que o desempenho no ano passado demonstrou a força e a resistência da indústria de seguros, em face da forte retração de outros setores econômicos e da queda livre do PIB.

No caso da redução dos juros, o mercado de seguros pode beneficiar-se em pouco tempo com efeitos da medida. “O juro alto penaliza o consumidor porque tudo fica muito caro. Embora a redução não seja essa festa toda, porque o consumidor está muito endividado, vai dar uma folga maior para as compras. Isso é bom também para o setor,



ARQUIVO CNSEG

“AINDA NÃO É NADA
ESPETACULAR, MAS
HÁ UMA CHANCE
CONCRETA DE VOLTA
À NORMALIDADE
ECONÔMICA EM
2017, INCLUSIVE COM
GERAÇÃO LÍQUIDA DE
EMPREGO.”

EDUARDO GIANNETTI

porque as pessoas adquirem seguro de automóvel a prazo e fazem outras aplicações pagando em parcelas”, salienta o presidente da CNseg.

Novo desafio – Como efeito colateral, a esperada redução gradual dos juros impõe um novo desafio à agenda das seguradoras, que têm na aplicação financeira de suas reservas uma fonte significativa de rentabilidade.

Desempenho do mercado teve queda real

Os produtos sob supervisão da Susep arrecadaram R\$ 210,8 bilhões em prêmios, de janeiro a novembro de 2016, de acordo com as estatísticas da superintendência. Desse total, os prêmios de seguro somaram R\$ 91,2 bilhões, correspondentes a uma queda real de 6,9% em relação ao resultado de 2015; as contribuições dos produtos de acumulação, R\$ 100,7 bilhões, equivalente a um aumento de 7,9%; e as mensalidade dos planos de capitalização, R\$ 19 bilhões, decréscimo de 10,5%.

Exceção frente ao saldo negativo apurado pela Susep nos primeiros 11 meses do ano passado, os produtos de acumulação tiveram 90% de sua arrecadação procedentes do VBGL, que registrou crescimento nominal de 20,8% e real de 10,6%. No período, o produto rendeu R\$ 90,4 bilhões, seguido de longe pelo Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL), com receita de R\$ 7 bilhões, e pelos planos convencionais de previdência privada, que recolheram R\$ 3,3 bilhões – esses planos tiveram recuo nominal de 1,1% e 5,7% e, subtraída a correção do IPCA, queda real de 9,4% e 13,6%, respectivamente.

Nos ramos elementares, o baque que atingiu em cheio o seguro de automóveis fez o ramo sofrer decréscimo real de 10,9%, na comparação com os primeiros 11 meses



de 2015. O faturamento em termos nominais também foi inferior, caindo de R\$ 29,4 bilhões para R\$ 28,7 bilhões. Mas foi o produto-líder em arrecadação, respondendo por 13,6% dos prêmios, seguido pelos seguros de pessoas (13,2%), que amargou queda real de 4,5%, sob o efeito da crise na contratação de seguros coletivos pelas empresas.

Outro ramo afetado diretamente pelo encolhimento da renda foi o seguro de garantia estendida, por conta da retração do consumo de bens. De janeiro a novembro, na comparação com o mesmo período de 2015, o produto teve queda real de 17,3%, com recuo nominal de R\$ 2,5 bilhões para R\$ 2,3 bilhões.

Refletindo a paralisação de obras e a implementação de empreendimentos produtivos, o seguro de grandes riscos, que cobre danos ligados a serviços de engenharia, exploração petrolífera e operações industriais, teve revés de 16,2%, com a arrecadação em prêmios diminuída de R\$ 3,5 bilhões para R\$ 3,1 bilhões.

Em contrapartida aos números negativos de 2016, os microsseguros tiveram expansão recorde, de 119,1% – performance de pouco impacto no balanço geral, pelo baixo valor desses produtos, que somaram R\$ 197,6 milhões. Outros ramos que tiveram

aumento real de receita foram o patrimonial, o rural e o habitacional. O primeiro cresceu 5,1%, com faturamento de R\$ 2,1 bilhão: o segundo, 1,3%, com R\$ 3,3 bilhões: e o terceiro, 0,9%, com R\$ 3,1 bilhão em prêmios arrecadados.

Os números do mercado em 2016 mostram, porém, que os efeitos da recessão sobre o setor se atenuaram à medida que o ano avançava – o que pode ser um sinal de retomada do crescimento em 2017. De 5,7% de expansão nominal da receita até maio, os produtos regulados pela Susep passaram a 6,5% até julho, a 7,2% em setembro e a 7,9% em outubro, para chegar aos 8,3% em novembro. Na saúde privada, supervisionada pela Agên-

cia Nacional de Saúde Suplementar (ANS), a evolução nominal foi de 12,2% até setembro – mês em que a arrecadação no ano atingiu R\$ 120,7 bilhões.

Com o desconto da inflação, o avanço real da carteira de saúde foi inferior a 5% nos primeiros nove meses de 2016, contido pelo crescimento do desemprego e por outras medidas de redução de custos adotadas pelas empresas. As estimativas dão conta de que as demissões excluíram 1,3 milhão de clientes dos planos corporativos de saúde, ao mesmo tempo que outros 300 mil brasileiros, devido à falta de renda, também saíram fora do sistema suplementar.

Desempenho do Mercado

Ano	Seguros	Prod. Acumulação	Capitalização	Total
2015	89.693	85.483	19.427	194.603
2016	91.107	100.744	18.965	210.816
Cresc. Real (%)	-6,9	7,9	-10,5	-0,8

Principais Segmentos - Comparação 2015 e 2016

Prêmios - Janeiro a Novembro

Grupo	2015 (Milhões de R\$)	2016 (Milhões de R\$)	% Crescimento Real
Microsseguros	82.46	197.60	119.1
Auto	29442.00	28651.53	-10.9
Grandes Riscos	3501.89	3191.31	-16.2
Garantia Estendida	2591.49	2340.09	-17.3

Fonte: CNseg

“A queda dos juros é boa porque aquece a economia. As pessoas ficam mais confiantes, consomem mais e compram mais seguros. Mas para as seguradoras o impacto financeiro vai ser grande, sobretudo para aquelas que não são ligadas a bancos. Nas menores, o resultado financeiro chega a ser maior do que o industrial”, preocupa-se o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Para Marcio Coriolano, a previsão de queda da rentabilidade financeira das companhias será mais uma pro-

va de obstáculo a ser vencida pelo setor. “Isso vai levar as seguradoras a serem cada vez mais eficientes não só no conceito, mas também na conta final”, prevê. Entre as iniciativas que a redução dos juros vai impor às empresas, exemplifica ele, estarão a racionalização de despesas administrativas e o aperfeiçoamento da gestão de riscos, a fim de otimizar os resultados operacionais.

O mercado de seguros somente recuperará o ritmo de crescimento freado em 2014 com a retomada firme da

atividade econômica, observa o presidente da CNseg. “Para crescer mais, o Brasil vai precisar mostrar que quer reformar suas instituições e sua economia, a fim de ter uma base sustentável para o futuro”, afirma ele, acrescentando que um passo importante foi a promulgação, pelo Congresso, em dezembro, da emenda constitucional que fixa teto para os gastos públicos por 20 anos. “O país dará provas de que quer crescer, se aprovar a reforma previdenciária. Ela vai ser o vestibular do crescimento do Brasil”, prevê.

Seguro de vida para enfrentar a crise

Para contornar os efeitos da crise econômica sobre as vendas, os corretores devem apostar alto na oferta de seguro de vida, aproveitando a difusão reduzida do produto entre a população brasileira. Ao recomendar o direcionamento de esforços a esse ramo, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, lembra que mais de 180 milhões de brasileiros não dispõem desse tipo de cobertura – carência que representa um campo aberto para o trabalho de corretagem.

“O corretor tem que deixar de se concentrar em automóvel e começar a vender seguro de vida. É a grande alternativa devido à baixa penetração desse produto no Brasil, o que torna o mercado altamente receptivo”, afirma o presidente do

Sincor-RJ. “É mais difícil vender, mas é sustentável, por que dura a vida toda, pelo apelo de oferecer proteção à família em caso de morte. O corretor tem que se conscientizar de que é importante para a sociedade e oferecer mais esse seguro”.

Henrique Brandão salienta que, em outros países, o seguro de vida chega a alcançar até 80% do total de prêmios de todo o setor – realidade de que o Brasil ainda está muito distante. “Há um mercado potencial muito grande para o seguro de vida. São mais de 200 milhões de brasileiros e 100 milhões estão no mercado de trabalho. Além do filão dos profissionais

autônomos de classe média, outro público em potencial é dos autônomos de baixa renda. Qualquer pessoa pode fazer um seguro de vida, pagando R\$ 50 por mês”, afirma.

Dois outros produtos de apelo popular são vistos como promessas de incremento das vendas do setor – o Seguro Auto Popular, para veículos antigos, e o Vida Universal (Universal Life), que combina plano de acumulação, como o VGBL e o PGBL, com o seguro de vida tradicional. Por conta de regras flexíveis, o Auto Popular tem grande potencial de procura, tendo em vista o preço inferior ao seguro de automóvel convencional e o grande número de carros usados nas ruas. O Vida Universal, que também se destina às camadas populares, depende de regulamentação da Susep.



Bradesco quer incrementar parceria com o corretor

POR LUIZ LOURENÇO

Um importante encontro realizado em dezembro serviu para aproximar ainda mais os corretores de seguros do Rio de Janeiro e a Bradesco Seguros, além de consolidar uma parceria que deverá render mais frutos em breve. Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ (responsável pela intermediação do encontro, classificou assim a reunião com o presidente do grupo segurador, Randal Zanetti. “Foi a primeira grande reunião do novo presidente da Bradesco Seguros e de diretores do grupo com toda a diretoria e os delegados do Sindicato, que resultou numa excelente conversa”, acentuou.

Segundo Brandão, durante o encontro Zanetti reafirmou o compromisso da Bradesco Seguros em investir forte e constantemente na qualidade do atendimento prestado e dos serviços oferecidos aos corretores parceiros, especialmente na qualificação dos profissionais, quando for o caso. “O apoio do corretor é indispensável para que a Bradesco continue aumentando sua participação no mercado”, salientou.

Além disso, o presidente da Bradesco Seguros assegurou para a diretoria do Sincor-RJ que o grupo confia e aposta na qualidade e no profissionalismo



■ **Randal Zanetti e Henrique Brandão, ao centro, com diretores da Bradesco Seguros e do Sincor-RJ, no almoço que reuniu representantes do grupo e do sindicato**

do corretor de seguros para ampliar e dar mais capilaridade à atuação da seguradora. “Os corretores já têm hoje mais relevância que as agências bancárias na distribuição dos produtos da Bradesco Seguros. Pela conversa que tivemos, a intenção é aumentar ainda mais a fatia gerada pelo corretor”, observou Brandão.

Experiência – A ênfase no bom relacionamento com os corretores de seguros condiz com o perfil e a carreira do executivo Randal Zanetti, que assumiu o comando do grupo no primeiro trimestre do ano passado, com a difícil missão de ser o sucessor de Marco Antonio Rossi, morto em um trágico acidente de avião, em novembro de 2015. Zanetti tem 52 anos e é formado em Odontologia pela USP.

Antes de consolidar sua ascensão como liderança do mercado de se-

guros, cujo primeiro passo foi a criação da Odontoprev, adquirida pela Bradesco em 2014, ele atuou como professor da Universidade de São Paulo (USP) e da Universidade Cidade de São Paulo (UniCid), atividades que exigem como pré-requisito a qualidade de dialogar.

Essa trajetória também aguçou sua capacidade de enxergar vieses muitas vezes imperceptíveis para quem não acumula tanta expertise. Assim, por compreender que é nos momentos de dificuldade que os segurados tendem a dar mais importância à proteção do seguro, ele vem apontando, em entrevistas à imprensa, que o desafio maior do mercado consiste em tornar o seguro cada vez mais tangível e presente no cotidiano do segurado, incluindo benefícios que aumentem sua percepção de valor.

ARQUIVO SINCOR-RJ

Acidente reacende debate sobre riscos e prevenção

POR **GABRIEL OLIVEN**

Primeiro veio o choque. Em seguida, a comoção e uma corrente de solidariedade que ultrapassou fronteiras. Na sequência da tragédia, a indignação e a perplexidade. A sucessão de erros que levou à queda do avião da LaMia em novembro passado, matando 71 pessoas, trouxe à tona a discussão sobre o controle e o gerenciamento de riscos das companhias aéreas. O voo charter da empresa boliviana levava a bordo jornalistas e a delegação da Chapecoense, que disputaria a final da Copa Sul-Americana de Futebol em Medellín, na Colômbia. Apenas seis pessoas sobreviveram.

No mercado de seguros, o acidente reacendeu o debate sobre a fiscalização das empresas aéreas e a prevenção de desas-

Destroços. No local do acidente, peritos buscam por sobreviventes e retiram os corpos dos 71 mortos, entre jornalistas, jogadores e comissão técnica, além do piloto e comissários

tres. Especialistas identificaram uma sequência de falhas graves. A começar pelo plano de voo da LaMia. O avião modelo Avro RJ85, de fabricação britânica, decolou de Santa Cruz de la Sierra, na Bolívia, sem reserva de combustível para enfrentar qualquer imprevisto no trajeto até o Aeroporto José Maria Córdova, na Colômbia. O documento mostra que não havia intenção de fazer escala para abastecimento – dado fornecido no campo Origem/Destino.

A empresa ignorou a recomendação de fazer escala em Bogotá para o reabastecimento, mesmo sabendo que o tempo para chegar ao destino era muito apertado para esse tipo de avião. Ainda assim, o plano de voo

apresentado recebeu o carimbo e a assinatura da Administração Autónoma de Serviços Aeroportuários e Navegação Aérea da Bolívia. Nos instantes que antecederam o desastre, o piloto alertou a torre de comando que a aeronave estava em pane elétrica, por falta de combustível.

As falhas da LaMia ficam evidentes já no despacho do voo, na Bolívia. O documento certificou que o avião só poderia voar a 29 mil pés de altura, mas durante o voo alcançou os 30 mil. A rota que aparece no relatório, de Santa Cruz a Medellín, é de 1.610 milhas, com um tempo de voo de quatro horas e 22 minutos. Esse tempo nunca foi alcançado pela empresa nesse trajeto. No documento, só apa-

DEPARTAMENTO DE POLÍCIA DE ANTIOQUIA





“ESSE VOO JAMAIS PODERIA TER SIDO AUTORIZADO. A AVIAÇÃO CIVIL BOLIVIANA TEM ERROS GROSSEIROS DE FISCALIZAÇÃO E DE ANÁLISE.”

GUSTAVO CUNHA MELLO

rece um aeroporto alternativo para pouso, El Dorado (Bogotá), quando as normas de segurança preveem dois. Além disso, o avião levava cerca de 500 quilos de excesso de peso.

Situação grotesca – Segundo Gustavo Cunha Mello, especialista em gerenciamento de riscos, o acidente evidenciou uma situação grotesca, tamanha a irresponsabilidade da empresa. “Tudo ali foi absurdo, surreal. Esse voo jamais poderia ter sido autorizado. O plano de voo

foi errado, o modelo de avião escolhido foi errado, assim como o treinamento do piloto e a supervisão do trabalho dele. A aviação civil boliviana tem erros grosseiros de fiscalização e de análise”, aponta.

Diante das circunstâncias da tragédia, Cunha Mello não crê em um impacto significativo no gerenciamento de risco das empresas aéreas. Ele lembra que o Brasil tem mecanismos de controle e fiscalização bem mais eficazes. Ainda assim, ressalta que as normas de segurança da aviação existem para ser cumpridas. “Elas foram criadas e aperfeiçoadas por técnicos da mais alta qualificação, com base no histórico de acidentes aéreos. Seguir essas normas é um sinal de respeito à vida”, alerta.

No Brasil, o cálculo correto do combustível é norma básica nas operações aéreas comerciais e privadas. Caso não seja cumprido pelo piloto e operador da aeronave, eles estarão infringindo os regulamentos da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). Assim, podem ser multados e ter seus certificados suspensos ou cassados.

De acordo com a Anac, as regras da aviação brasileira determinam que um avião tenha combustível suficiente para levar o voo da origem para o destino. Além disso, é exigido combustível para um terceiro aeroporto (mais próximo) e mais 30 minutos de autonomia. A regulamentação prevê multas entre R\$ 1.600 e R\$ 5 mil para pessoa física que violar as normas de tráfego aéreo na utilização da aeronave. Já as empresas ficam sujeitas a penalidades de R\$ 3.200 a R\$ 8 mil. Quando essa infração coloca em risco a segurança do voo, a multa pode variar de R\$ 4 mil a R\$ 10 mil.

Em 2015, a Anac aplicou 6.883 penalidades (contra 4.804 no ano anterior), so-



“A INICIATIVA PRIVADA TAMBÉM DEVE DEDICAR MAIOR ATENÇÃO A QUESTÕES RELATIVAS AO REPOUSO, QUALIFICAÇÃO E TREINAMENTO DOS TRIPULANTES.”

CARLOS VELLOSO

mando mais de R\$ 18 milhões em multas. Os voos que saem de aeroportos brasileiros são fiscalizados de forma programada, não programada e sempre que há denúncia. A Anac regula e fiscaliza as operações da aviação civil observando os padrões internacionais de segurança, auditados pela Organização da Aviação Civil Internacional, órgão das Nações Unidas para o setor.

Casos de sinistro – Em dezembro, durante workshop no Rio para debater sinistros aeronáuticos, o gerente de Operações

da Agência, Marcelo Lima, ressaltou o papel do órgão regulador e sua atuação nos casos de sinistros. Segundo ele, a Agência tem aprendido muito com os últimos acidentes, citando como exemplo a primeira sala de crise inaugurada após o acidente com o pré-candidato à presidência Eduardo Campos. “Esse é um instrumento de extrema importância para tomada de decisões dos diretores”.

O seguro também é um fator primordial no mercado de aviação. No Brasil, o seguro aeronáutico obrigatório é chamado de RETA (Responsabilidade do Explorador e Transportador Aeronáutico) e garante o reembolso por danos corporais e materiais causados pela aeronave sinistrada. Tais danos incluem desde morte e invalidez permanente até o reembolso de despesas médicas e hospitalares, além de perda ou avaria da bagagem.

O RETA está para o seguro aeronáutico assim como o DPVAT está para o seguro de carros. No caso da aviação, é possível ainda contratar um seguro de responsabilidade civil, que também garante cobertura automática, independentemente das causas do acidente, bem como o seguro de casco para a aeronave. Este pode não ser pago em caso de pane seca provocada por negligência do piloto ou inobservância das leis.

Apólices contratadas – Os jogadores da Chapecoense contavam com mais de um tipo de seguro. O clube tinha uma apólice de vida contratada junto à Porto Seguro, que indenizará em 28 vezes o valor do rendimento mensal de cada jogador. O valor inicialmente contratado foi de 14 vezes o salário, mas é dobrado em caso de morte acidental – limitado ao teto de R\$ 3,5 mi-

lhões. Já os funcionários do clube tinham apólice coberta pela Caixa Seguros.

A outra proteção, da Itaú Seguros, contratada em março de 2016 pela Confederação Brasileira de Futebol (CBF), é a responsável pelo seguro de vida de todos os jogadores profissionais do Brasil. Neste caso, ela equivale a 12 salários registrados na carteira de trabalho de cada jogador. O teto de pagamento é de R\$ 1,2 milhão. Esse seguro é válido para qualquer jogador profissional, servindo ainda para casos de invalidez permanente, como o do goleiro Jackson Follmann.

Os fatores de risco da aviação comercial devem ser bem avaliados pelas seguradoras. Carlos Velloso, diretor de Sinistros do IRB Brasil RE, afirma que é preciso considerar uma série de variáveis. Entre elas, o perfil da frota e da operação das companhias aéreas, os in-

vestimentos dedicados a programas de manutenção preventiva e a implementação de políticas de prevenção de acidentes. Ele cita ainda os programas de treinamento das equipes técnicas e de operação, incluindo pilotos, tripulantes, pessoal de manutenção e apoio. Outro fator crucial é o programa de gerenciamento de crises da empresa, como ele é desenvolvido e com que periodicidade ocorrem os treinamentos.

Velloso identifica ainda medidas necessárias para prevenção de acidentes, como o da LaMia. “Além de novas políticas públicas destinadas à gestão dos riscos relacionados a atividade aeronáutica, é fundamental que haja maior controle e fiscalização por parte do Estado. A iniciativa privada também deve dedicar maior atenção a questões relativas ao repouso, qualificação e treinamento dos tripulantes”, observa.

Segmento tem potencial de expansão

O seguro aeronáutico é um segmento com bom potencial de expansão. Os prêmios diretos arrecadados no mundo inteiro superam os US\$ 2 bilhões por ano, segundo a Comissão Europeia. No Brasil, a demanda ainda é pequena frente ao porte da economia. O faturamento das seguradoras brasileiras nessa modalidade responde por 0,57% do total do ramo de seguros não vida (exceto saúde).

De janeiro a setembro do ano passado, o volume de prêmios do seguro aeronáutico no Brasil aumentou 16,4% na comparação com o mesmo período de 2015, ao subir de R\$ 305,1 milhões para R\$ 355,1 milhões. Já os sinistros ocorridos caíram de R\$ 462,8 milhões para R\$ 382,4 milhões. Com isso, a sinistralidade – indicador que mede a relação entre sinistros ocorridos e prêmios ganhos – baixou de 151,7% para 107,7% no período.

As coberturas dos seguros aeronáuticos são confeccionadas caso a caso, conforme as necessidades do segurado. As principais coberturas podem ser agrupadas da seguinte forma: Casco (Hull) – para a aeronave e seus componentes; Guerra – com cobertura específica também para casos de sequestros e terrorismo; e Terceiros (Liabilities) – para passageiros, carga, tripulação, pessoas e bens no solo.



Sincor-RJ apoia proposta de novo seguro DPVAT

POR **LUIZ LOURENÇO**

O Ministério da Fazenda recebeu, via Susep, uma proposta de reformulação do seguro obrigatório de veículos (DPVAT). Elaborado pela Fenacor, o novo modelo traz como características a maior liberdade para as seguradoras formatarem um produto, que inclua essa cobertura obrigatória, e a presença mais efetiva dos corretores de seguros na intermediação do produto.

Um dos maiores entusiastas da ideia de se alterar o modelo atual, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, foi a primeira liderança dos corretores de seguros a defender publicamente a formulação de uma proposta alternativa. “Há tempos vinha conversando sobre essa questão com a diretoria da Fenacor. E fico muito feliz com a decisão tomada pelo presidente Armando Vergílio”, acentua Brandão, acrescentando que o ideal é que o sistema assegure mais liberdade e independência para seguradoras e corretores de seguros.

Já o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, afirma que o modelo atual do seguro DPVAT enfrenta problemas de imagem, em função de inúmeros problemas, como as fraudes. “É incontestável a necessidade de o corretor voltar a atuar em todas as fases da operacionalização desse seguro obrigatório”, afirma. No documento entregue à Susep em fevereiro há, inclusive, a sugestão de um novo

PARA QUE SEJA ASSEGURADA A LIVRE CONCORRÊNCIA E A TRANSPARÊNCIA NA GESTÃO DO PRODUTO, É FUNDAMENTAL QUE O CORRETOR SEJA REINSERIDO NESSE PROCESSO E POSSA ATUAR JUNTO AO CLIENTE.”

ARMANDO VERGÍLIO



BANCO DE IMAGENS GOOGLE

nome para esse seguro: SOAT - Seguro Obrigatório para Acidentes de Trânsito.

Embora sejam mantidas praticamente as mesmas coberturas obrigatórias do DPVAT, o produto passaria a ser livremente comercializado pelas seguradoras e por corretores de seguros, de acordo com a necessidade e a conveniência dos proprietários de veículos automotores terrestres.

Assim, além das coberturas mínimas obrigatórias para danos pessoais, fixadas em lei e disciplinadas pelo CNSP,

poderia haver ainda um capital destacado para danos corporais e morte ao motorista, passageiros e pedestres, causados por acidentes de trânsito, invalidez permanente total ou parcial, e despesas de assistência médico-hospitalar; e para serviços de ambulância e indenizações ao motorista, passageiros do veículo e a terceiros afetados, por qualquer lesão física, invalidez permanente ou morte por consequência do acidente.

Coberturas adicionais – Os segurados poderão contratar outras coberturas adicionais ou complementares com a consultoria de seus corretores. “Para que seja assegurada a livre concorrência e a transparência na gestão do produto, é fundamental que o corretor seja reinserido nesse processo e possa atuar junto ao cliente”, argumenta Vergílio.

A Fenacor propôs também a urgente criação de um grupo de trabalho, coordenado pela Escola Nacional de Seguros e composto por representantes das entidades do setor, da Susep e da Fundação Getúlio Vargas (FGV) – que já desenvolve estudos sobre o sistema – visando elaborar mais detalhadamente esse novo modelo, indicando a viabilidade, as especificidades operacionais e os benefícios para a implementação do Seguro SOAT.

O presidente da Fenacor entende que esse novo modelo permitirá também mais vigilância na questão das fraudes e agilidade na regulação e na liquidação de sinistros, devido à pulverização das seguradoras na comercialização do SOAT.

A economia brasileira é tema do Encontro de Resseguro

POR **VANIA MEZZONATO**

Vem aí mais uma edição do Encontro de Resseguros, evento que, ao longo de dois dias, debate questões estratégicas com a apresentação de temas correntes que estão em evidência nos diversos mercados ao redor do mundo. A sexta edição acontecerá no Rio de Janeiro, nos dias 5 e 6 de abril, das 8h às 18h, no Hotel Sofitel: Avenida Atlântica, 4240 – Copacabana.

Os debates do Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro oferecem ao setor de seguros brasileiro um fórum de alto nível para discussões técnicas, políticas e econômicas, colocando em destaque esse importante segmento que vem crescendo expressivamente no Brasil.

Organizado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), em parceria com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) e a Escola Nacional de Seguros, o Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro vem, a cada ano, evoluindo e se adaptando às necessidades do mercado.

Questões em debate – Com uma agenda sempre atual, diversos assuntos foram abordados no evento, refletindo sua evolução ao longo dos últimos 6 anos. Na primeira edição, realizada em 2011, temas como os investimentos no pré-sal e a experiência do ressegurador na cobertura de riscos de petróleo foram os destaques da programação. Na segunda edição foram debatidas questões relacionadas ao agronegócio no Brasil, à exposição

do país e do mundo a catástrofes climáticas e os sinistros mais complexos.

Seguro garantia, cláusulas de sanções e cláusulas compromissórias e riscos cibernéticos foram os temas de destaque da terceira edição, realizada em 2014. No ano seguinte, a quarta versão do encontro trouxe para o debate questões relacionadas ao desenvolvimento do mercado de energia no Brasil e às perspectivas econômicas, além de painéis técnicos sobre necessidade de capital, retrocessão, resseguro paramétrico, D&O, entre outros.

No ano passado, a quinta edição tratou da Inovação como uma perspectiva para o mercado, discutiu o panorama da política atual no Brasil, a criação de um Polo de Resseguro e os riscos para a cobertura de terrorismo, além de temas técnicos, como a Solvência II e o su-



■ **Audiência.** Os temas abordados na última edição, realizada no ano passado, atraíram a atenção do público, que lotou o plenário do evento

porte para otimização de capital através de Resseguro não-tradicional, aspectos atuais das regulações de sinistros em grandes riscos e o panorama atual do resseguro.

Na próxima edição em abril, o evento também fomentará a troca de experiências entre os executivos responsáveis pelas áreas de negócio, técnica e de gestão de empresas de seguros, resseguro,

corretores, escritórios de advocacia e demais players do segmento.

O valor das inscrições é de R\$ 1.600 até o dia 23/02; R\$ 1.800 de 24/02 a 16/03; e de R\$ 2 mil de 17/03 a 30/03, quando serão encerradas. Mais informações podem ser obtidas no site: seminarios@funenseg.org.br. Confira a programação completa a seguir.

PRIMEIRO DIA: 05/04

8h	Credenciamento
8h30	Cerimônia de Abertura
9h	Plenária I - Perspectivas para a economia no Brasil
10h30	Coffee Break
10h45	Plenária II - Projeto de Lei 355
12h15	Almoço
	TARDE TÉCNICA
14h	Painel Técnico I - Produto de Vida
14h	Painel Técnico II - Colocação preferencial de Resseguro
15h	Painel Técnico III - A crise econômica e o consumidor de seguros
15h	Painel Técnico IV - Assimetrias entre Mercado Internacional de Resseguro e o Local
16h	Coffee break
17h00	Plenária III - Questões correntes de Resseguro no Brasil
19h00	Encerramento

SEGUNDO DIA - 06/04

9h15	Plenária IV - Futurismo e Inovação
10h35	Coffee Break
11h10	Plenária V - Perspectiva para o Seguro e Resseguro no Brasil
12h40	Almoço
	TARDE TÉCNICA
14h10	Painel Técnico V - Crime Cibernético
14h10	Painel Técnico VI (a definir)
15h25	Painel Técnico VII - Terrorismo: Preocupações depois dos grandes eventos?
15h25	Painel Técnico VIII - Saúde
16h35	Coffee break
17h35	Painel Técnico IX - ABGR
17h35	Painel Técnico X - Previdência
19h	Encerramento

Goiás vai sediar Congresso Brasileiro de Corretores

A capital de Goiás será palco do 20º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros e do 4º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar, nos dias 12, 13 e 14 de outubro deste ano. O tema do evento será o setor de seguros na era digital. O evento ocorrerá no Centro de Convenções de Goiânia, que fica na região central da cidade, o que proporciona fácil acesso e comodidade para o público.

Paralelamente aos dois eventos, será realizada também a 19ª edição da Exposeg – feira que oferece oportunidade para as empresas divulgarem seus produtos e serviços, estreitarem seu relacionamento com os corretores de seguros e tratarem de negócios.

As inscrições poderão ser realizadas pelo site até o dia 30 de setembro de 2017. O pagamento deverá ser feito por meio do serviço 'pague seguro' ou boleto bancário até o vencimento. Caso isso não ocorra, o interessado deverá acessar novamente o sistema de inscrição para gerar uma nova cobrança, com o valor vigente na data de acesso. O comprovante de inscrição poderá ser impresso no sistema de inscrições, mediante informação do CPF do inscrito.

Caso o interessado desista de participar do evento, deve solicitar o cancelamento de sua inscrição através do e-mail faleconosco@fenacor.org.br, anexando cópia do comprovante de pagamento. O reembolso será correspondente a 80% do valor pago. Veja no site <http://www2.fenacor.org.br/congresso/20/inscricao.php> quanto custam as inscrições para os diferentes públicos.

É hora de retomar o crescimento

POR **LUIZ LOURENÇO**

A área de benefícios corporativos continuará crescendo muito, assim como o seguro garantia. A projeção é do presidente da Basic Seguros, Luiz Ribeiro, que nesta entrevista à revista Previdência & Seguros fala das perspectivas do mercado para os próximos anos e revela a estratégia que sua corretora utiliza para enfrentar o período de forte instabilidade na economia. “A receita de sucesso é esquecer a crise e agarrar as oportunidades”, recomenda.

A Basic Seguros está completando 30 anos de atuação no mercado brasileiro. Nesse período, enfrentou alguns planos econômicos e muitas idas e vindas na economia. Sobreviveu, se fortaleceu e agora planeja crescer em um cenário mais confortável. “Toda mudança ou crise por que passa um país vem com muitas oportunidades deixadas por aqueles que não acreditam no seu negócio”, avalia. Veja a seguir a íntegra da entrevista e as projeções do executivo.

P&S - Quais os fatores que permitem a uma corretora de seguros alcançar 30 anos, ocupando um espaço de destaque num mercado de concorrência tão elevada?

Luiz Ribeiro: Os fatores principais são trabalho, determinação, estar atento ao desempenho dos concorrentes

ASSIM QUE A CRISE SE INSTALOU NO PAÍS, FIZEMOS ALGUMAS MUDANÇAS NA NOSSA ESTRATÉGIA DE VENDAS, PARA QUE PUDÉSSEMOS PASSAR POR ESSE MOMENTO SEM NOS PREOCUPAR COM OS EFEITOS QUE VIRIAM.”

diretos, fazer sempre melhor que eles e acertar na escolha das pessoas que trabalham na empresa. Essa sinergia é fundamental para que todos possam entender nossos objetivos e valores.

A Basic passou pelos Planos Cruzado, Bresser, Collor e Real e sobreviveu a tantas reviravoltas na economia. Quais os ingredientes básicos para essa receita de sucesso?

Esquecer a crise e agarrar as oportunidades. Toda mudança ou crise por que passa um país traz em seu bojo muitas oportunidades deixadas por aqueles que não acreditam no seu negócio. É preciso ficar de olho a estas oportunidades e arregaçar as mangas.

Hoje, os corretores de seguros enfrentam novos desafios, como o perfil dos consumidores mais jovens, que relutam em usar ferramentas tradicionais para adquirir produtos e serviços. Como a Basic enfrenta esse desafio? É mesmo indispensável adotar o meio digital para a venda de seguros e o relacionamento com o novo consumidor?

A Basic vem inovando com ferramentas tecnológicas para atender a essa demanda do público jovem. No entanto, nosso principal foco são os seguros de benefícios corporativos: Saúde, Odonto, Vida e Previdência, que exigem bons técnicos e uma gestão eficaz. Temos que ser proativos, visto que trabalhamos para dar tranquilidade à saúde, à vida e ao patrimônio de nossos clientes. Assim, torna-se indispensável uma gestão humanizada, em que possamos oferecer às nossas empresas-clientes uma gama de serviços de Recursos Humanos, com o apoio de nossos Consultores, Médicos e Assistentes Sociais.

A crise atingiu todos os mercados, inclusive o de seguros, que vinha crescendo a taxas superiores a 10% nos últimos anos. Como sobreviver aos efeitos da crise e crescer em um cenário tão instável?

Indo de encontro à crise. É nesse momento que devemos investir nos



nichos deixados por nossos parceiros. A atenção nesse momento é indispensável. Assim que a crise se instalou no país, fizemos algumas mudanças na nossa estratégia de vendas, para que pudéssemos passar por esse momento sem nos preocupar com os efeitos que viriam. É importante salientar que fizemos diversas reuniões com nossos colaboradores para que pudessem entender as mudanças e, com isso, não dispensamos nenhum funcionário.

Quais foram os resultados apurados em 2016 pela corretora? Ficou dentro da meta?

A meta traçada sempre será aquela em que todos deem o máximo. Podemos dizer que os resultados foram bons à medida em que todo mercado teve índices bem abaixo dos alcançados em 2015.

E para 2017, quais são as expectativas?

Com a implantação de novos objetivos para a Área Comercial, para a qual fizemos contratações, entendemos que os resultados serão bem melhores e maiores do que os de 2016, visto que o novo projeto já está mais ajustado e entendido pela nova área e também pelo setor de Pós-Venda.

Ainda há espaço para o mercado voltar a crescer nos níveis apurados no início desta década?

Claro que sim. O mercado de seguro avançou no conhecimento, entendemos que o especialista em seguro se faz necessário porque o consumidor está cada vez mais exigente.

“CLARO QUE HÁ ESPAÇO PARA CRESCER. O MERCADO DE SEGURO AVANÇOU NO CONHECIMENTO E ENTENDEMOS QUE O ESPECIALISTA EM SEGURO SE FAZ NECESSÁRIO PORQUE O CONSUMIDOR ESTÁ CADA VEZ MAIS EXIGENTE.”

Quais as carteiras que irão se destacar nos próximos anos?

Entendemos que a nossa Área de Benefícios Corporativos continuará crescendo muito, assim como os produtos de Seguro Garantia.

A Susep regulamentou o seguro auto popular e o Universal Life. São modalidades que atraem a atenção da Basic?

Com relação ao seguro popular, avaliando as necessidades dos clientes e as tendências, é importante o mercado oferecer novas opções de contratação que tornem o seguro com preços mais acessíveis ao público que tem automóvel com mais de 5 anos de uso, mas não reúne condições para proteger seu bem. Outro aspecto a ser considerado, é a redução da perda dos seguros que são contratados em Cooperativa ou Associações (mesmo sendo de forma ilegal e sem muitas garantias) que oferecem a chamada: “proteção veicular”. Nosso receio está no resultado da qualidade dos serviços e na origem das



peças usadas, genéricas ou de reposição novas do mercado alternativo (peças remanufaturadas). Em suma, como corretores e vendedores, é sempre bom ter uma opção a mais para oferecer aos clientes e não perder a venda.

Já em relação ao Universal Life, consideramos o produto viável, em consonância com o que está sendo oferecido, porém, o mercado oferece seguros semelhantes (Icatu Seguros e Prudential), que preveem constituição de reserva e cobertura de risco.

Que dica o sr. daria para os pequenos corretores e para quem está iniciando agora na carreira?

Que acreditem na profissão e tenham muita determinação, se especializem e não deixem de frequentar cursos de atualização promovidos pela Funenseg e seguradoras. A participação nos congressos também é fundamental, pois acontecem palestras importantes, sem falar na reunião de muitas seguradoras num mesmo espaço. Essa proximidade corretor/segurador se faz muito importante fora do seu ambiente.

Oportunidade real para os produtos privados

POR **TATIANA MAIA LINS**

Enquanto aguarda votação no Congresso e no Senado, a proposta do governo para a reforma da Previdência Social caiu na boca no povo. Seja pelo fato de aumentar demasiadamente o tempo mínimo de contribuição para que o trabalhador tenha direito ao recebimento da aposentadoria integral, seja pelas piadas que correm nas redes sociais sobre o assunto. Tida como inevitável a reforma da Previdência Social trará impactos concretos não apenas para a previdência privada no Brasil, que está em franco crescimento, como para toda a economia brasileira.

O presidente da FenaPrevi, Edson Franco, diz que a reforma da previdência é estrategicamente relevante para os segmentos representados pela FenaPrevi. Primeiro, porque é um tema de interesse direto do mercado de seguros e tem implicação na definição do potencial de seu crescimento e de seu perímetro de atuação. Depois, é preciso levar em conta que a reforma da Previdência Social representa um pilar fundamental para o desenvolvimento de todos os setores da economia, já que o consenso é de que o Brasil não retomará um regime fiscal responsável sem resolver a questão da previdência pública.

“Sem um regime fiscal responsável, o país não criará um ambiente de

negócios favorável, não poderá rever sua política monetária atual e nem alcançar a esperada retomada do crescimento econômico”, avalia Franco.

Padrão de vida – Ainda não há dados consolidados da previdência privada após o anúncio do governo das regras da previdência social que estão aguardando votação. Mas a expectativa é que haja uma aceleração dos aportes na previdência privada à medida que as pessoas se conscientizem de que não conseguirão manter um bom padrão de vida na velhice, se elas dependerem apenas da aposentadoria social.

“A previdência oficial caminha cada vez mais para se tornar, aqui e alhures,

a garantidora apenas de um mínimo de aposentadoria inibidora da pobreza. Acima disso, cabe aos trabalhadores tomar a iniciativa, e o caminho natural é a previdência privada aberta, uma aplicação de longo

■ **Aposentadoria**
Inevitável, a reforma trará impactos concretos para toda a economia brasileira



BANCO DE IMAGENS GOOGLE





ARQUIVO FENAPREVI

Se somarmos a isso os aportes à previdência privada fechada (fundos de pensão), estimados em R\$ 43 bilhões, teremos um total de R\$ 160 bilhões em 2016, o equivalente a 2,6% do PIB.

Lauro explica que em comparação com os países da América Latina e em termos absolutos, o Brasil tem o maior volume de aportes. Em termos relativos, isto é, como porcentagem do PIB, estamos em segundo lugar, abaixo do Chile que, décadas antes do Brasil, reformou sua previdência oficial e instituiu um sistema importante de previdência complementar. Porém, em relação ao mundo, o Brasil e a região ainda têm muito a crescer.

Perfil do cliente – Segundo os especialistas do setor, a reforma da previdência social não deve trazer mudanças imediatas para os produtos disponíveis da previdência complementar ou em suas regras. O que deve mudar é o ‘perfil do cliente’, que alcançará outras faixas de renda, ‘a segurança’, pois quanto maior o número de participantes e os volumes envolvidos mais atenção o setor terá dos poupadores e dos órgãos reguladores para garantir que haverá entrega do que foi contratado, e a ‘diversidade de opções’.

Segundo Lauro Faria, o mercado atualmente é concentrado nas classes alta e média alta, que têm clara capacidade de poupança. Mas, na medida em que haja maior conscientização da necessidade de poupar para complementar a aposentadoria do INSS, abrangerá também parcelas crescentes da classe média baixa e até do que estava sendo chamado de a nova classe média, antes da crise.

“Se ocorrer alteração nas regras dos produtos de previdência privada, elas



ARQUIVO FUNENSEG

“SE OCORRER ALTERAÇÃO NAS REGRAS DOS PRODUTOS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA, ELAS TENDEM A SER NO SENTIDO DE GARANTIR O RESPEITO DAS EMPRESAS AO QUE FOI CONTRATADO POR SEUS PARTICIPANTES.”

LAURO FARIA

tendem a ser no sentido de garantir o respeito das empresas ao que foi contratado por seus participantes. É possível também prever mais diversidade: novos planos e mais empresas ofertantes disputando fatias de um mercado em franco crescimento. O que reverterá em ganhos para o poupador”, afirma.

Historicamente, os produtos de previdência privada mais conhecidos da população, os PGBL e VGBL, são con-

“SEM UM REGIME FISCAL RESPONSÁVEL, O PAÍS NÃO CRIARÁ UM AMBIENTE DE NEGÓCIOS FAVORÁVEL, NÃO PODERÁ REVER SUA POLÍTICA MONETÁRIA E NEM ALCANÇAR A RETOMADA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO.”

EDSON FRANCO

prazo com benefícios fiscais”, informa Lauro Faria, assessor da Diretoria Executiva da Escola Nacional de Seguros.

As contribuições à previdência privada aberta, desde o lançamento do VBGL em 2002, têm crescido a taxas superiores a 10% ao ano, um excelente desempenho. Ainda não há dados consolidados do segmento ao longo de 2016, mas a estimativa é que tenha fechado o ano com uma arrecadação de R\$ 117 bilhões.

tratados em maior volume diretamente junto aos bancos, mas são também uma boa opção para os corretores independentes, que contam com ajuda das grandes seguradoras para capacitação.

Maria Celeste Rodrigues, da Celeste Carvalho Corretora de Seguros, entende que a previdência é um produto diferenciado, que é preciso o corretor conhecer bem o perfil do cliente e os produtos que deseja vender, ao contrário do que acontece com a venda de um seguro auto, por exemplo, que tem menos variáveis. Segundo ela, de olho na oportunidade que o segmento representa, há seguradoras que estão promovendo o treinamento de corretores para a venda desses produtos.

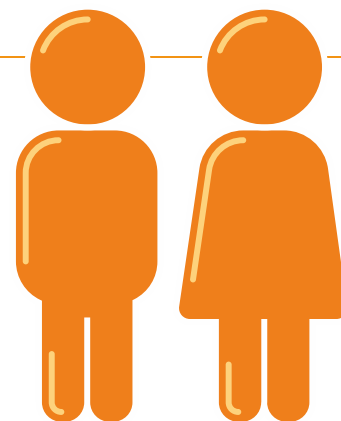
O que mudaria com as regras propostas

Quem será afetado

- Homens com menos de 50 e mulheres com menos de 45 anos
- Homens com 50 anos ou mais e mulheres com 45 anos ou mais terão regra de transição mais suave

Idade mínima

- Hoje não há idade mínima para se aposentar por tempo de contribuição. Na aposentadoria por idade: 65 anos (homem) e 60 (mulher)
- Como a reforma, quem quiser se aposentar deverá ter no mínimo de 65 anos



Transição

- Homens com 50 anos ou mais e mulheres com 45 anos ou mais terão acrescido 50% sobre o tempo que resta para se aposentar

Tempo de contribuição

- Hoje o mínimo são 15 anos para aposentadoria por idade; por tempo de contribuição, são 35 anos (homens) e 30 anos (mulheres)
- Com a reforma, no mínimo 25 anos para todos

Vida Universal não agrada aos corretores

Após vários anos de discussões, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) aprovou em 22 de dezembro passado uma resolução que dispõe sobre as regras e os critérios para estruturação, comercialização e operacionalização do Seguro de Vida Universal (Universal Life). Este tipo de seguro, que já existe em vários países com versões diversas para escolha do consumidor, devolve ao cliente parte dos prêmios pagos no fim da vigência da apólice, se não houver sinistro.

Em nota à imprensa, o CNSP explicou que o capital segurado do Universal Life é composto de dois tipos (capital segurado de risco e capital segurado de acumulação), e se caracteriza por apólices de longo prazo, com prazo mínimo de cinco anos. No Brasil, estarão disponíveis duas modalidades deste tipo de seguro: aquela em que o capital segurado será constante; e, outra em que o capital segurado será variável. A resolução entrará em vigor 120 dias após a publicação.

Os bancos comemoraram a aprovação do Universal Life, mas para Henrique Brandão, presidente do Sincor-RJ, o produto demorou muito tempo para chegar ao país e, quando chegou, foi de maneira imperfeita. “O Universal

Life precisa de avanços para ser interessante para os corretores e para as seguradoras independentes. O corretor deve ter remuneração justa pelo serviço que presta e, no modelo que foi aprovado, com o capital de risco tão baixo frente ao capital de investimento, a remuneração só é justa para os bancos”, avalia.

Segundo o dirigente, o sindicato está trabalhando para reverter esta situação, pois tornar o Vida Universal vantajoso para o corretor é uma das prioridades da diretoria. Ele sugere que a composição do capital de risco deveria ser em torno de 30% do total, como acontece em alguns outros países, em vez dos atuais 5%.



Na adversidade, diversifique

O ano é novo, mas uma coisa não mudou: a tendência de diversificação de carteiras pelos corretores de seguros promete continuar sendo estratégica nos próximos meses. Os números ajudam a entender a relevância da mudança de postura para que esses profissionais atravessem a crise econômica sem se perder no caminho e nem deixar passar a oportunidade de fidelizar segurados.

O ramo de seguros de automóveis, que costumava predominar nas vendas dos corretores e figurar entre os mais importantes do setor, teve, de acordo com a CNseg, decréscimo de 2,7% até novembro do ano passado – queda que vem se arrastando desde 2015 e é consequência do encolhimento da indústria automotiva no país.

Enquanto isso, o seguro de Vida Individual cresceu 28,4% até novembro, com receita de R\$ 6 bilhões; os planos de Previdência VGBL registraram expansão de 20,8% e receita de R\$ 90,4 bilhões; e, segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS), os planos odontológicos cresceram 3,8% em um ano, com ingresso de 79,7 mil beneficiários apenas entre novembro e dezembro. Os seguros rural e habitacional também tiveram bons desempenhos, com incremento de 10,1% cada.

Não se pode fechar os olhos para os segmentos que garantiram ao setor crescimento de 9% no ano que acabou, ratificando seu dinamismo. Os ramos até então deixados em segundo plano viraram protagonistas e têm tudo para continuar assim em 2017 – o Banco

Central já reduziu os juros básicos para 13% e prometeu ainda mais cortes.

As projeções da CNseg apostam em um crescimento consolidado entre 9% e 11% em 2017, ante à estimativa de uma inflação abaixo dos 5%, superando assim 2016. Portanto, será inteligente

“DIVERSIFICAR NADA MAIS É DO QUE EXPLORAR O POTENCIAL DE UM MERCADO TÃO ABRANGENTE COMO O NOSSO, E PODE SER UM DIVISOR DE ÁGUAS ENTRE O FRACASSO E O SUCESSO NAS VENDAS.”



ARQUIVO ACONSEG-RJ

aquele que ficar atento às 78 milhões de pessoas que vivem sem previdência privada em um Brasil prestes a passar por uma reforma que afastará ainda mais a aposentadoria da população.

Será inteligente aquele que buscar informações sobre o Universal Life, novo seguro que combina coberturas de Vida e Previdência Privada, e souber abordar os seus 125 milhões de potenciais beneficiários. Também aquele que prestar atenção ao andamento da proposta do Prev-Saúde, hoje em avaliação no governo, que poderá ser contratado por 42,2 milhões de pessoas com até 60 anos.

Até mesmo para o agora coadjuvante seguro Auto há luz no fim do túnel, com a sua versão popular, recém-aprovada, que começa a ser comercializado pelas primeiras seguradoras. Os moldes do produto se encaixam à atual conjuntura brasileira, em que menos automóveis são fabricados e, conseqüentemente, mais veículos antigos circulam pelas ruas e estradas: um seguro até 30% mais barato que o tradicional, pronto para proteger uma frota de 20 milhões de veículos com 5 a 20 anos de uso até então excluídos do mercado.

E, claro, será inteligente aquele que passar a olhar com outros olhos os produtos que já existem há muitos anos na prateleira das seguradoras. Há 147 milhões de potenciais clientes de títulos de capitalização, por exemplo, e 61,5 milhões de hectares de terras não cobertos pelo seguro rural. Diversificar nada mais é do que explorar o potencial de um mercado tão abrangente como o nosso, e pode ser um divisor de águas entre o fracasso e o sucesso nas vendas.

Luiz Philipe Baeta Neves

Presidente da Aconseg-RJ

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

A internet a serviço do corretor

POR FRANCISCO LUIZ NOEL

Tantas vezes associada ao risco de exclusão do corretor, a internet pode ser uma importante ferramenta para a abertura de oportunidades de negócios. A disposição para apostar em inovações proporcionadas pela tecnologia digital começa a fazer a diferença para muitos profissionais Brasil a fora, numa demonstração de que, quando o propósito das seguradoras é a inclusão, a grande rede tem tudo para tornar-se um canal relevante a serviço da conexão de companhias, corretores e segurados.

Para o gerente de canais digitais da Argo Seguros, Roberto Uhl, ainda que os corretores tenham receio da internet, é possível notar mudanças nesse

comportamento. Ele afirma isso com base no desempenho da plataforma online por meio da qual a companhia interage, desde 2012, com corretores e clientes de seguros de responsabilidade civil, bicicletas de competição e eventos. Dos 3,8 mil corretores cadastrados no sistema até o fim do ano passado, 1,6 mil haviam fechado vendas por meio digital.

Para aderir ao sistema, denominado Protector, o corretor efetua o cadastramento e, se aprovado, recebe identificação de usuário e senha para utilizar a Central do Corretor. Nesta parte, o profissional tem à disposição diversas ferramentas digitais para a prospecção de segurados em potencial e a venda dos seguros. Um desses recursos é o de envio de mensagens eletrônicas a uma lista de clientes (e-mail marketing); outro, o de criação de página

personalizada na internet, com logomarca e telefone de contato.

“O corretor pode fazer tudo isso automaticamente, sem precisar pedir à seguradora. E pode fazer uma campanha no Google, por exemplo, de forma que seja direcionado para sua página quem digitar ‘seguro de bicicleta’ no buscador”, explica Roberto Uhl. Na página do corretor, o interessado pode conhecer detalhes do seguro, contratar coberturas, ter as instruções de pagamento e receber a apólice. O cliente pode lançar mão também de aplicativo para telefone móvel, que exhibe os detalhes do plano e aciona a seguradora em caso de sinistro.

DIVULGAÇÃO ARGO SEGUROS



“O SISTEMA TEM A FUNÇÃO NÃO SÓ DE PERMITIR A PROSPECÇÃO, MAS TAMBÉM A GESTÃO DA CARTEIRA, EM TEMPO REAL, SEM A NECESSIDADE DE O CORRETOR FICAR PERGUNTANDO À SEGURADORA COMO ESTÁ A VIDA DAQUELE SEGURO.”

ROBERTO UHL





■ **Aplicativo.** No sistema, o corretor tem à disposição diversas ferramentas digitais para a prospecção de segurados em potencial e a venda dos seguros

Gestão da carteira – Do outro lado da rede, o corretor é avisado pelo sistema da venda efetuada e tem arquivados os dados sobre o segurado, o pagamento, a ocorrência de sinistros e o prazo de cobertura, a fim de que possa procurar o cliente quando chegar a época da renovação do seguro. “O sistema tem a função não só de permitir a prospecção, mas também a gestão da carteira, em tempo real, sem a necessidade de o corretor ficar perguntando à seguradora como está a vida daquele segurado”, assinala Uhl.

Os dez produtos oferecidos por meio da plataforma digital da Argo Seguros dão cobertura a mais de 11 mil segurados. No seguro de responsabilidade civil profissional, a companhia oferece proteção a médicos, engenheiros e arquitetos, contabilistas, advogados, dentistas, corretores de

imóveis e também de seguros. No seguro de bicicletas, as apólices se destinam a bikes com valor acima de R\$ 3 mil. No de eventos, cobrem feiras, shows, seminários e outras atividades coletivas.

O gerente de Canais Digitais da Argo destaca que, desenvolvida de modo inclusivo, a digitalização da oferta de seguros ressalta a importância do corretor e dá a ele mais instrumentos para ampliar a carteira de clientes. “A internet é muito ampla e traz grandes vantagens. Muitas pessoas fazem consultas no Google querendo comprar seguros. O que vemos é que os corretores estão se especializando em buscar clientes pelo meio digital – e é aí que entra nossa plataforma”, diz.

Inclusão digital – Esses sistemas vêm ao encontro de uma tendência de parte dos consumidores potenciais de seguros, for-

mada pelos jovens. Uma das características dessa geração é o fato de não gostar de conversar por telefone, ao passo que permanece grande parte do tempo conectada à internet – realidade que impõe a adoção de novas estratégias por parte de seguradoras e corretores para a distribuição de seguros.

Neste processo de transformações do mercado, apostas tecnológicas como a da Argo distinguem-se, entretanto, de iniciativas como a Youse, plataforma on-

line da Caixa Seguradora. Combatida na Justiça pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados (Fenacor), com apoio do Sincor-RJ e dos outros sindicatos da categoria, a Youse oferece produtos sem que os consumidores tenham a orientação de um corretor, deixando-os vulneráveis a “pegadinhas”, como a de um seguro de vida com carência de 18 meses para a cobertura de morte natural.

Roberto Uhl diz, sem revelar números, que o Protector já participa com peso “expressivo e significativo” do bolo de negócios da Argo Seguros. “A ideia da companhia é de que essa relevância só cresça nos próximos anos. Estamos em processo de expansão da base. Nosso plano é ter todos os corretores cadastrados trabalhando conosco, mas sabemos que há um período de três ou quatro meses para o profissional se cadastrar, iniciar a prospecção e começar a converter isso em vendas.”

Graduação em dois anos e certificação internacional

POR **CECILIA BARROSO**

Sempre atenta às necessidades do mercado de seguros brasileiro, a Escola Nacional de Seguros ampliou sua programação este ano e, pela primeira vez, vai oferecer um curso de Tecnólogo em Gestão de Seguros (Graduação em dois anos), com objetivo de atender às necessidades de capacitação dos profissionais do setor. A grade de estudo inclui disciplinas específicas sobre a área, destinadas àqueles que pretendem atuar em funções práticas e instrumentais do segmento. As inscrições podem ser feitas no site www.profissaosegura.com.br e os interessados devem ter, no mínimo, ensino médio completo. O curso será realizado somente na Praça do Rio.

Outra novidade para 2017 é que a Escola está lançando um programa do The Institutes sobre Subscrição de Riscos, o AU – Associate in Commercial Underwriting – com quatro módulos totalmente em português. O 1º módulo já está disponível para o mercado, contendo material, curso e exame. Desde meados da década de 1990 a Escola vem investindo em convênios com instituições estrangeiras que permitam a certificação internacional de profissionais que atuam no mercado de seguros brasileiro, sem a necessidade de sair do país.

A primeira entidade com a qual a Escola assinou acordo de cooperação técnica foi o AICPCU/IIA, instituição norte-americana atualmente denominada The Institutes, que trabalha principalmente com Ramos Não Vida. No início dos anos 2000, a Escola firmou convênio com outra instituição norte-americana, a LOMA (Life Office Management Association) para oferecer programas de certificação internacional nos Ramos Vida, Saúde e Previdência, em português. Além dessas instituições, a Escola também mantém convênio com o CII de Londres (Chartered Insurance Institute) para administração de exames e programas de treinamento em resseguro.

Graduação e MBA – No Rio de Janeiro e em São Paulo, a Escola oferece o bacharelado em Administração, com linha de formação em Seguros e Previdência, que tem duração de quatro anos e possibilita o desenvolvimento de uma visão generalista que capacita o aluno a atuar em diferentes áreas e indústrias. Adicionalmente, o curso possui um conjunto de disciplinas com foco em Seguros e Previdência, que permite ao profissional atuar como gestor especializado na indústria de seguros, tornando-o um profissional diferenciado.

Um dos pontos de destaque desse curso em São Paulo foi a excelente avaliação dos alunos no Exame Na-

“OS ALUNOS DE SÃO PAULO TIRAM NOTA MÁXIMA NO ENADE, O QUE COLOCOU A GRADUAÇÃO NO TOPO DO RANKING DOS CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO DA CIDADE. NO RIO DE JANEIRO, A NOTA FOI 4.”

SIDNEY DIAS

cional de Desempenho de Estudantes (Enade). “Eles obtiveram a nota máxima (nota 5), o que colocou a graduação no topo do ranking dos cursos de Administração da cidade. Já no Rio de Janeiro, o resultado também foi muito satisfatório e atingiu a nota 4”, explicou o coordenador Geral Acadêmico da Escola, Sidney Dias.

Além dos cursos de Graduação, a Escola disponibiliza três cursos de Master in Business Administration (MBA), no Rio de Janeiro e São Paulo, que seguem as regras definidas pelo Ministério de Educação e Cultura (MEC) para cursos de especialização: com um mínimo de 360 horas de duração e ministrados por professores



que atendam aos requisitos de titulação, ou seja, pelo menos 50% deles são mestres ou doutores e têm conhecimento nos diferentes temas e assuntos dos negócios de seguro.

Atualmente, o curso de pós-graduação da Escola mais procurado é o MBA Gestão de Seguros e Resseguro, composto por três conjuntos de disciplinas: instrumentais, de gestão e específicas de Seguros, Previdência Privada Aberta, Saúde Suplementar e Resseguro. Um diferencial é a utilização de um simulador gerencial, na disciplina Jogos de Negócios em Seguros, no qual o aluno pode integrar diversos conhecimentos adquiridos durante o curso em um ambiente simulado de concorrência entre seguradoras.

Já o MBA Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro tem como foco os aspectos jurídicos e regulatórios que permeiam as atividades desenvolvidas no mercado, contemplando os diferentes ramos do Seguro, Saúde Suplementar, Previdência Privada Aberta e Resseguro.

Visão sistêmica – Em 2016 a Escola passou a oferecer também o MBA Gestão de Riscos e Seguros, atendendo às necessidades de empresas e instituições do mercado. O conteúdo foi planejado para



■ **Turma em aula.** A grade de curso inclui disciplinas específicas para quem pretende atuar no segmento

que o aluno possa desenvolver uma visão abrangente e sistêmica do gerenciamento de riscos nas redes empresariais e do setor. Nele, os participantes são capacitados em um conjunto de técnicas e ferramentas úteis na análise, na avaliação e nos processos de tomada de decisão.

Para este ano, Sidney Dias revela que a Escola pretende lançar o MBA Gestão de Seguros e Resseguro na modalidade de Ensino a Distância (EAD), que está aguardando apenas a autorização do MEC, prevista para ocorrer ainda no primeiro trimestre deste ano. “Com o possível início do curso no primeiro semestre de 2017,

a Escola espera atender à demanda de profissionais do mercado de seguros que, devido a restrições de localização geográfica ou de horário, não podem participar de cursos presenciais”, explica.

A Escola Nacional de Seguros tem 13 unidades próprias espalhadas pelo Brasil e chega a outras 99 localidades por meio de parcerias. Além disso, conta com uma plataforma de ensino a distância (EAD) para chegar a todo o país. Em 2016 foram atendidas 74 mil pessoas, sendo que, deste total, 34 mil assistiram a palestras on-line, atividade que tem despertado grande interesse por parte dos alunos.

Seguro popular não consegue decolar

POR **LUIZ LOURENÇO**

Quase um ano após sua primeira regulamentação, em abril de 2016 – alterada por pressão dos seguradores – o seguro popular para veículos ainda não conseguiu decolar no Brasil. Até agora, apenas duas seguradoras (Azul e Tokio Marine) lançaram timidamente produtos com essas características e a otimista projeção inicial, de que essa modalidade poderia atrair mais de 20 milhões de donos de veículos antigos, com preços até 30% mais baixos que os dos seguros tradicionais, está muito longe de se concretizar.

Entre os corretores de seguros, a expectativa inicial era muito grande e, agora, é de incredulidade sobre o real potencial desse produto. De qualquer forma, alguns profissionais se movimentam para atender o cliente, caso haja demanda pelo seguro popular. É o caso da Bidu Corretora de Seguros, que oferece em seu site a opção pelo “Seguro Popular Azul” ou o “Seguro Popular Tokio Marine”. Os interessados acessam um link e recebem notificações sobre os produtos. Na Tokio Marine, o produto está disponível exclusivamente para as regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro. Já na Azul, inicialmente, em São Paulo.

A Bidu orienta o interessado a procurar entender melhor as coberturas inclusas e saber se elas são as melhores para

suas necessidades, antes de fechar um seguro popular. Além disso, é importante lembrar que peças usadas estarão mais desgastadas que peças novas. “Não significa que haverá problema, mas é mais provável do que em caso de peças originais novas, recém-saídas da fábrica. Nesse caso, é sempre importante contar com seu corretor de seguros para esclarecer suas dúvidas”, alerta o site da Bidu.

O primeiro produto dessa modalidade a ser lançado no país foi o seguro

popular da Azul Seguros, que é voltado para veículos fabricados há cinco anos ou mais. A seguradora alega que veículos mais novos possuem garantia de fábrica e suas peças não podem ser produzidas de forma genérica. Além disso, o carro deve custar no máximo R\$ 60 mil. A companhia oferece diversas opções de pagamento, em até dez parcelas fixas ou à vista, com 5% de desconto.

A Azul informa ainda que o seguro popular pode ser até 30% mais barato do

Fique atento às regras específicas

Os interessados em contratar o novo produto devem ficar atentos a algumas peculiaridades do seguro popular. Em primeiro lugar, é preciso saber que, ao contrário dos seguros tradicionais, esse produto tem uma indenização abaixo da tabela FIPE.

Assim, no caso de perda total, seja em decorrência de roubo, furto ou colisão, a indenização oscilará de 80% a 90% da tabela FIPE. Na prática, isso significa que, se o carro vale R\$ 20 mil reais, a indenização irá variar de R\$ 16 mil a R\$ 18 mil.

É importante também fazer valer o direito de escolher a oficina, caso

não queira utilizar os serviços de uma unidade referenciada pela seguradora. Contudo, em geral, as referenciadas podem oferecer condições mais adequadas, pois há a negociação direta com a seguradora, e ainda contam com mais conhecimento sobre a utilização das peças genéricas e usadas.

A franquia também pode ser até 30% maior que a do seguro tradicional. Com isso, em caso de colisão, o segurado terá que desembolsar um valor que, dependendo do caso, pode até ficar acima do economizado na contratação de um “seguro popular”.



que o produto tradicional, devido à possibilidade de reparação do veículo ser realizada com peças de reuso, desde que em perfeito estado de conservação e com garantia de procedência. Lembra ainda que para todos os itens de segurança serão utilizadas peças originais e genuínas.

O novo produto oferece coberturas para colisão, incêndio, roubo e furto, além de benefícios como assistência 24 horas e guincho (com limite de 100 km) e troca de pneus, entre outros. O segurado também pode escolher, no momento da contratação, entre oficina de sua preferência ou referenciada. O valor seguradora varia de 80% a 90% da tabela FIPE.

Já o Tokio Marine Auto Popular também é voltado para carros com mais de 5 anos de fabricação. O segurado pode

optar por realizar consertos em oficinas referenciadas pela seguradora ou por oficinas de sua escolha. No caso de reparos, podem ser utilizadas peças de reuso originais ou similares novas para itens que não sejam de segurança, como o sistema de freios ou o sistema de air bags.

O produto oferece cobertura contra incêndio e colisão, com indenização parcial ou integral; plano de assistência 24 horas com guincho para reboque a partir de 200 km, carro reserva a partir de sete dias, socorro mecânico, serviço de chaveiro, troca de pneu e mais.

O segurado também pode optar por coberturas adicionais, como roubo e furto, danos materiais e corporais causados a terceiros, cobertura compreensiva e cobertura de vidros. O pagamento pode ser à vista

ou parcelado via cartão de débito ou de crédito em seis vezes sem juros ou 12 parcelas fixas.

Apesar da timidez no mercado em explorar esse novo nicho, a FenSeg ainda projeta que, em cinco anos, o seguro popular poderá trazer para o mercado um número expressivo de pessoas que ainda não dispõe da proteção securitária para seu veículo. Com isso, a frota segurada pode crescer até 10% nesse período. Hoje, a frota circulante gira em torno de 60 milhões de veículos, dos quais menos de 30% estão cobertos pelo seguro.

■ **Oficina credenciada.** Ao adquirir um seguro popular da Azul, o segurado pode escolher entre uma oficina de sua preferência ou referenciada pela seguradora



Qual é a prescrição aplicável ao contrato de seguro?

Retornamos à discussão sobre o prazo prescricional e suas sutilezas, que é de suma importância, pois é a partir daí, da verificação do prazo entre o sinistro, a negativa e a propositura da ação, que se pode discutir o direito, de indenização ou qualquer outro decorrente da contratação.

Em 16 de dezembro de 1996, a 3ª Turma, sob a relatoria do Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva, no REsp 1347095/SP, decidiu aplicar o prazo prescricional de três anos ao caso relatado a seguir. A seguradora, recorrente, se insurgiu contra a decisão do Tribunal de São Paulo, que acabou por aplicar a prescrição de três anos, quando entende que, em questões entre segurado e seguradora, o prazo prescricional é anual.

O pedido do autor consistia em uma indenização pelo cancelamento indevido de seu contrato de seguro de dano, cujo prêmio era pago com desconto em folha e posteriormente no débito em conta e, mesmo com duas parcelas em atraso, o seguro foi renovado automaticamente. Instada pelo segurado, a seguradora cancelou o contrato sem a devida carta prévia, avisando sobre o atraso no pagamento do prêmio.

Assim resumiu o Relator: “No entanto, no caso concreto, observa-se que o fato gerador da pretensão inicial

“O AUTOR PEDIA INDENIZAÇÃO PELO CANCELAMENTO INDEVIDO DE SEU CONTRATO DE SEGURO DE DANO, CUJO PRÊMIO ERA PAGO COM DESCONTO EM FOLHA E POSTERIORMENTE NO DÉBITO EM CONTA.”

é o cancelamento do seguro, o que atrai a aplicação do prazo prescricional de três anos previsto no artigo 206, § 3º, inciso V, do Código Civil.” (trata de prescrição no caso de reparação civil-ilícito contratual). Ou seja, não se tratava de um pedido de indenização em razão de sinistro, cuja prescrição é de um ano. O contrato de seguro,

renovado automaticamente, foi cancelado sem qualquer aviso de mora (obrigatório pelo Código de Defesa do Consumidor).

Dessa forma, a discussão proposta pelo segurado na ação em questão foi a ilicitude do cancelamento unilateral do contrato de seguro sem aviso antecedente, não se tratando, portanto, de um pedido de indenização decorrente de sinistro puro e simples.

E prossegue ainda “Considerando, portanto, que a rescisão do contrato supostamente ocorreu em março de 2003 para a apólice nº 10767843, que a recorrente somente tomou ciência da rescisão unilateral do contrato no momento em que pleiteou o pagamento do prêmio e que a ação foi ajuizada em 29/03/2006, mostra-se inviável o reconhecimento da prescrição no caso concreto... Ao inviabilizar o resgate da dívida, configura-se o abuso de direito, afrontando princípios de equidade e do justo equilíbrio de partes contratantes (artigo 51, IV, § 1º, I, e II, da Lei nº 8.078/1990)”.

ARQUIVO PESSOAL



Ruth Maria Honório

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

Fonte de consulta: Publicações On-line



#Liberte seu PORQUINHO

Poupe **no Sicoob**

LOGGIA



A Poupança Sicoob tem a força da maior Instituição Financeira Cooperativa do País. Aqui, seu porquinho ganha vida nova e seu dinheiro, vida longa.



Game, filmes e muito mais:
www.liberteseuporquinho.com.br

Procure uma cooperativa Sicoob.

SAC: 0800 724 4420 • Ouvidoria: 0800 646 4001

Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

Adicional de Contribuição Previdenciária

Uma excelente notícia para os corretores de seguros. O Departamento Jurídico do Sincor-RJ está analisando a questão e, muito em breve, será informada à categoria a estratégia que deverá ser adotada em sua defesa no que se refere ao não recolhimento do percentual de 2,5% a título de adicional da Contribuição Previdenciária previsto na Lei nº 8.212/91.

A assessora Jurídica do Sindicato, advogada Ruth Honório, explica que o Artigo 22 dessa lei elenca as companhias financeiras que devem fazer o recolhimento do adicional. Algumas corretoras de seguros se insurgiram contra o fato de o segmento estar incluído na lista e

acionaram a Justiça. A questão chegou ao Superior Tribunal de Justiça (STJ), que firmou jurisprudência, entendendo que corretoras de seguros não são instituições financeiras.

O STJ decidiu suspender a cobrança desse recolhimento e ainda determinou que todo o valor pago nos últimos cinco anos seja restituído. A decisão favorece apenas quem recorreu à Justiça. Por essa razão, a Receita Federal continua cobrando tal recolhimento das demais corretoras de seguros. Atento, o Sincor-RJ estuda a melhor estratégia para que a decisão beneficie todos os corretores de seguros.

Plano de saúde exclusivo para o corretor

Agora o corretor associado ao Sincor-Rj conta com um benefício exclusivo: o Plano Coletivo por Adesão Bradesco Saúde, administrado pela Extramed. Quem contratar o plano terá direito a isenção de taxa de adesão, sete opções de planos com abrangência nacional, cobertura de obstetrícia para todos os planos e reembolso de despesas cobertas dentro dos limites do plano contratado. O produto não se aplica às regras dos planos individuais. Mais informações pelo tel. 4007-2160 (capitais e Região Metropolitana) ou 0800 643 2080 (demais regiões). E-mail: faleconosco@extramed.com.br.

Nova parceria para a qualificação do corretor

Até março, o Sincor-RJ e a Bradesco Seguros irão anunciar uma nova parceria que trará muitos benefícios para os corretores de seguros. Trata-se de um acordo que facilitará a participação dos profissionais do Rio de Janeiro nos diversos cursos disponibilizados pela Escola de Seguros da Bradesco (Universeg). “Já está tudo alinhavado com o Eugênio Velasques, diretor da Bradesco que cuida dessa área”, informa o presidente do Sindicato, Henrique Brandão.

Segundo ele, os cursos são fundamentais para o crescimento profissional do corretor de seguros. Além da qualidade do serviço, há ainda outro atrativo importante: a facilidade para participar,

uma vez que os cursos são oferecidos nas modalidades presencial e online. “O corretor pode se inscrever e acompanhar as aulas na hora que for melhor para ele e onde desejar”, observa Brandão.

Criada há 12 anos, a Universeg tem o objetivo principal de capacitar funcionários da Bradesco e corretores cadastrados para um mercado cada vez mais competitivo e que exige constante agilidade e renovação na busca pelo sucesso.

A intenção é fomentar um ambiente que propicie o desenvolvimento profissional e pessoal por meio de um conjunto de iniciativas e ferramentas, com o propósito de aprimorar o conhecimento e a cultura do seguro.



SulAmérica inaugura sucursal na Região Serrana

DIVULGAÇÃO SULAMÉRICA



A SulAmérica inaugurou, em dezembro, sua nova sucursal na Região Serrana. Localizada em Petrópolis, a unidade conta com toda a estrutura necessária para atender aos corretores de seguros locais.

Segundo o diretor do Sincor-RJ, Mauro Baccherini dos Santos, que representou

Rios, Magé e Paraíba do Sul.

“A SulAmérica é muito importante para o mercado da Região Serrana. A companhia manteve sucursal aqui por quatro décadas, mas, há quatro anos, optou por fechar a unidade. Agora, a inauguração da nova sucursal

o Sindicato no evento ao lado do delegado sindical na região, Cláudio Cristiano, estiveram presentes mais de 100 profissionais de vários municípios, como Petrópolis, Teresópolis, Três

mostra que a Região Serrana também é estratégica para a seguradora”, frisa Baccherini.

Ele acrescenta que o grau de relevância da Região para a SulAmérica foi demonstrado também pela presença do alto comando do grupo na solenidade, incluindo o presidente, Gabriel Portella, o vice-presidente Comercial, Matias Ávila, e a diretora da Regional RJ/ES, Solange Zaquem.

Além disso, para que o maior número possível de corretores de seguros pudesse participar, a SulAmérica decidiu promover o evento ao longo do dia, começando às 10h da manhã e terminando por volta das 22h.

Evento de Três Rios foi um sucesso

O corretor que pretende consolidar ou mesmo ampliar sua posição no mercado não pode deixar de investir forte na atualização profissional, em novas tecnologias, nas redes sociais e na diversificação dos negócios, explorando

nichos mais promissores, particularmente no ramo de pessoas. O alerta foi feito pelo presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, durante o evento de final de ano realizado pela Delegacia Sindical de Três Rios, em dezembro.

O evento foi prestigiado por executivos das seguradoras Bradesco, SulAmérica, Tokio Marine e Mapfre, que reafirmaram a disposição de suas empresas em continuar prestigiando cada vez mais a parceria com os corretores de seguros.

Além de Brandão, estiveram presentes os diretores do Sindicato Nilo Rocha e Mauro Baccherini dos Santos, além do delegado na Região Serrana, Cláudio Cristiano.

O evento foi muito bem organizado pelo representante Sindical de Três Rios, Jonas Daniel Marques, que reuniu um grande número de profissionais locais, demonstrando, mais uma vez, a forte liderança que exerce regionalmente.

ARQUIVO SINCOR-RJ



Mulheres no mercado

A Escola Nacional de Seguros vai promover, no dia 20 de março, palestra com a diretora de Ensino Técnico, Maria Helena Monteiro, sobre a presença da mulher no mercado de seguros. O objetivo é levar uma abordagem sobre a liderança feminina, o que as empresas estão fazendo e como as mulheres estão se destacando nas carreiras nas áreas de seguros. As inscrições são gratuitas. O evento acontece no auditório da Escola, na Rua Senador Dantas, 74 - 4º andar, às 19h. Meia hora antes será servido um café de boas-vindas. A palestra conta com apoio da CNseg, Sincor-RJ e CVG-RJ. Mais informações pelo telefone (21) 3094-1011 ou e-mail: unidaderj@funenseg.org.br.

Impactos da longevidade

Pesquisa sobre qualidade de vida na terceira idade aponta que mais de cinco milhões de idosos são usuários da internet, número que cresceu quase 1000% nos últimos 8 anos. A responsável pelo estudo, Marcia Sena, da Senior Concierge, abordou o interesse desse público pela tecnologia em entrevista à Rádio CNseg, no quadro 'Momento da Inovação'. Segundo ela, essa camada da população sente-se excluída e à margem da sociedade quando não compreende o que os netos estão falando, o que é upload, download e e-commerce. "Apesar dos números, o Brasil ainda está engatinhando em termos de educação tecnológica para a terceira idade", afirmou.

Moradia para universitário



De olho no filão que representam os estudantes que saem de suas cidades de origem para estudar, a Porto Seguro apresenta o Porto Seguro Aluguel, que substitui o fiador e oferece benefícios e vantagens para viabilizar a locação e dar segurança, independência e tranquilidade aos estudantes. Além de viabilizar o contrato com mais

agilidade, por meio de facilidades oferecidas aos universitários, o produto concede aos jovens ampla assistência e atendimentos emergenciais de acordo com as necessidades que podem surgir no cotidiano. O seguro oferece descontos na mudança, mão de obra de encanador, eletricista, chaveiro e assistência para equipamentos eletrônicos, entre outras facilidades.



Enchentes x indenização

Verão é sinônimo de sol, calor, praia, férias e... de temporais e enchentes. Quem tem um carro e passa por regiões com risco de alagamento sabe a dor de cabeça que dá ficar ilhado enquanto espera a água baixar – ou quando o veículo é invadido pela água. O quadro pode ser desesperador, mas, com seguro do carro, você

estará protegido desse tipo de problema. Mas é preciso ficar de olho a algumas questões. Se o condutor tiver atitudes que agravem os riscos – como tentar passar pela enchente em vez de esperar o nível da água baixar – a seguradora pode não reembolsar o cliente. Antes de se aventurar, procure saber o que prevê sua apólice.



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

icatusseguros.com.br

Icatu
SEGUROS



Aumente as suas vendas
com essa novidade.

Chegou o **Next Saúde**, um plano regional que é tudo de bom para a saúde dos seus clientes empresariais.

Confira os benefícios imperdíveis do plano **Next Saúde** para pequenas e médias empresas (2 a 99 vidas) e não perca a oportunidade de oferecer este produto aos seus clientes. Comercialização exclusiva nas cidades do Rio de Janeiro e de Duque de Caxias.

- Acesso rápido
- Central de Atendimento 24h
- Consultas, exames, procedimentos, internações de urgência e eletiva em sua região
- Preços competitivos
- Alta tecnologia
- Agilidade e qualidade no atendimento dos beneficiários
- Central de marcação de consulta

Principais locais de atendimento ao cliente Next Saúde: Hospital de Clínicas Mário Lioni, Hospital de Clínicas de Jacarepaguá, Hospital Pasteur, Hospital Pan Americano, Clube Vida de Saúde Campo Grande e Clube Vida de Saúde Nova Iguaçu.

Atendimento equipe *backoffice*
pelo telefone:

(21) 2517-4001 ou pelo e-mail
canalcorretorasrj@amil.com.br

Funcionamento:

De segunda a quinta-feira, das 8h às 18h, e sexta-feira,
das 8h às 17h.

nextsaude.com.br

NEXT

tudo de bom para a sua saúde