

### Estudo do Sincor-SP revela que mercado, sem VGBL, já vive a crise. RE cresceu só 4%

O faturamento do setor obteve alta de 17%, de janeiro a julho deste ano, ante o mesmo intervalo de 2014, segundo a Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, assinada pelo Sincor-SP. O VGBL foi o carro-chefe do período, crescendo 30%, impulsionando os resultados. Mas a Carta ressalta que, sem o VGBL, a receita de seguros subiu apenas 5%, acumulando R\$ 54,4 bilhões. Os seguros de pessoas apresentaram crescimento de 9%, e os ramos elementares, que englobam automóvel e residencial, só 4%. Segundo o presidente do Sincor-SP Alexandre Camillo, "a crise atinge o desempenho do canal corretor, claro, não estamos imunes. Mas, com a oferta de portfólio diversificado, reforçamos nosso papel de pilar da indústria de seguros". Acesse a íntegra do estudo em [www.ratingdeseguros.com.br](http://www.ratingdeseguros.com.br)

#### Sincor-MS realizou em Dourados o 7º Encontro Corretor Unido é+Seguro em uma grande festa

Evento reuniu corretores, seguradores e prestadores no último 25 de setembro. Página 20.

#### Pan Seguros diversifica e amplia portfólio de produtos e parcerias: a última é com a Nextel

Segundo Evandro Baptistini, a ideia é crescer a partir de produtos não convencionais. Pág. 19.

#### Inscrições para exame de Certificação Profissional CNseg vão até 13/10. Corra!

As provas, marcadas para 24/11 (Rio e SP), terão 100 questões de múltipla escolha. Pág. 28

#### ENQUANTO ISSO....

Na piscina do Country Club, duas grã-finhas rivais trocam farpas.

- A Lloyds aceitou segurar os meus seios por 500 mil dólares – diz a primeira.

- Verdade? E o que você fez com o dinheiro?

**Umas&Outras,  
na página 27.**



**E Mais:**

**Segurador baiano quer conter logo judicialização do Seguro Saúde**

**IV Simpcor-PI e discutiu como “Crescer com Sustentabilidade”**

**Alexandre Garcia deu show em palestras pelo Sindseg MG/GO/MT/DF**

**Paulo Leão de Moura Jr calcula que antes de 2020 a “coisa não vai”**

#### JORNAL NACIONAL DE SEGUROS

Rua Jamboáçu, 216

Alto do Ipiranga • 04281 060 • SP/SP

Tel/Fax (11) 5539 5317

e-mail: [jns@jns.com.br](mailto:jns@jns.com.br)

## Você é um corretor de seguros ou o corretor de seguros?

**S**er um corretor de seguros é ser um parceiro de seu cliente, um consultor onde para todos os assuntos relacionados a seguros, você seja a referência para seu cliente e amigo. Fortalecendo a parceria e aumentando a confiabilidade.

Quando estamos pensando em comprar um imóvel, sempre pensamos no corretor de imóveis que atende a nossa expectativa. Quando precisamos de um advogado, sempre pensamos naquele amigo que nos passa confiança e credibilidade. Quando precisamos de cuidar de nossa saúde, sempre pensamos naquele médico que além de profissional de saúde, nos inspira confiança e credibilidade.

Você está passando confiança e credibilidade para seus clientes? Como eles realmente lhe veem? Como amigo? Como confidente dos problemas financeiros? Ou você é visto apenas como um corretor de seguros que pode conseguir o melhor preço? Será que é somente isso que você acha que seu cliente procura? Ou será que nossos clientes e amigos também estão esperando que sejamos pessoas de confiança e que não apresente para ele somente o melhor preço, mas também o melhor produto, que independente do preço possa atender a ele nas horas das maiores necessidades.

Os inúmeros produtos que estão disponíveis no mercado segurador, são na realidade a prateleira que dispõe de inúmeras opções de garantia e de cobertura. Cada um tem uma nota técnica que os diferencia um do outro. Seguro não é igual. O corretor de seguros tem por dever aprender sobre as diferenças que existem entre eles e destacar para seus clientes que o preço é apenas uma das coisas que compõem o produto.

Intermediação de seguros é uma das coisas mais fáceis que se pode fazer, por esse motivo é que vemos a grande rede de distribuição de seguros, apenas simplificando o entendimento do produto para que facilite a contratação. Encontramos seguros em redes de supermercados, lojas de departamentos, bancos, entre outros. Mas será que re-

almente os produtos que estão sendo contratados atenderão a necessidade real do cliente.

A função do corretor de seguros é fazer que o cliente possa perceber a diferença que existem entre os produtos e que ele possa comprar o que realmente está precisando, pagando por isso um preço justo. Nosso ganho também será justo e o cliente será realmente atendido quando ofertamos o produto que ele realmente precisa, e não apenas o que mais ganhamos. Dessa forma estaremos construindo uma parceria no relacionamento com nossos clientes em que eles poderão perceber a importância de ter um corretor de seguros para a correta contratação de um seguro, seja de que ramo for, pois quando fazemos isso, estamos qualificando o nosso atendimento e nossos clientes poderão perceber que o que ele nos paga, não é em vão, mas sim por um trabalho de conhecimento e de consultoria o qual fomos preparados para realizar.

Sejamos corretores de seguros e que façamos a nossa profissão ser mais respeitada e reconhecida entre os consumidores de seguros. Afinal, somos protetores do patrimônio das famílias e temos a responsabilidade de fazer que seja sempre assim, pois não é um trabalho fácil, mas é recompensador.

Que nesse dia em que comemoramos mais um dia do Corretor de Seguros, sejamos realmente o Profissional que a nossa sociedade precisa e quer ao seu lado.

*Jaques Furtado de Andrade, é Corretor de Seguros, administrador da Andrade Estrela Corretora de Seguros, diretor-secretário do Sincor-RN e professor da Escola Nacional de Seguros*

**Jaques**

## “Corretor Assinador” suja a imagem da classe

**H**á tempos discute-se a respeito da desleal concorrência que recai sobre o corretor de seguros. Uma hora são os bancos, com seu poder de barganha, os sites de venda de seguros, outra hora são as associações e cooperativas, que vendem o sistema de rateio de perdas, como se seguro fosse. Fazem parecer que nossa intermediação é menos importante.

Na verdade, este grupo ilude os consumidores. Nós, corretores, após a venda, prestamos inúmeros serviços: acompanhamos a emissão da apólice e eventuais endossos, prestamos toda assistência na hora do sinistro e providenciamos a renovação, o que deixa o segurado tranquilo sobre a segurança de seu patrimônio, da sua renda, o elo da família. Pergunto a você, leitor: conhece algum gerente de banco ou algum site que faça isto com competência? Eu não.

Porém, temos um outro e grande concorrente que está no nosso meio em palestras, coquetéis e congressos. Esse talvez seja o mais desleal com o corretor de seguros. É aquele “corretor assinador”. Ele oficializa o seguro intermediado pelo vendedor que nem sequer é cadastrado como preposto.

Este corretor, ao invés de induzir o produtor a regularizar sua situação, por comodidade e ganância somente empresta seu número de registro na Susep para que a seguradora emita a apólice.

Este corretor se esquece de algo previsto em Lei. Veja:

**Decreto Lei 73** – Artigos 2º e 123 e 126

Art. 123. O exercício da profissão de Corretor de Seguros depende de prévia habilitação e registro.

§ 2º. O Corretor de Seguros poderá ter prepostos de sua livre escolha e designará, dentre eles, aquele que o substituirá.

§ 3º. Os Corretores e prepostos serão registrados na SUSEP, com obediência aos requisitos estabelecidos pelo CNSP

Art. 126: O corretor de seguros responderá civilmente perante os segurados e as seguradoras pelos prejuízos que causar, por omissão, imperícia ou negligência no exercício da profissão.

**Código Civil - Art. 723.** O Corretor é obrigado à executar a mediação com DILIGÊNCIA E PRUDÊNCIA que o negócio requer, PRESTANDO ao CLIENTE, ESPONTANEAMENTE, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de RESPONDER POR PERDAS E DANOS, prestar ao cliente TODOS OS ESCLARECIMENTOS que estiverem ao seu alcance, acerca da SEGURANÇA ou RISCO DO NEGÓCIO, das ALTERAÇÕES DE VALORES e do mais que possa INFLUIR NOS RESULTADOS DA INCUBÊNCIA.

**Circular SUSEP -127/00**

Art.22: Angariação de contratos de seguros através de agências, filiais ou sucursais de corretora somente pode ser atribuída a corretor habilitado e devidamente registrado, ou a preposto, devidamente inscrito na SUSEP, mediante mandato com poderes expressos.

**CDC – artigo 14**

Art.14: O fornecedor de serviços responde independente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos a prestação de serviço, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sob sua fruição e riscos.

**Lei 4594/64 – artigo 20**

**Filomena****COM A PALAVRA****EQUIPE**

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

**COLABORADORES**

Carlos Barros de Moura, César Barreto Padilla, David Nigri, Décio Milnitzky, Helder Lara Barbosa, Eduardo Domingos Bottallo, Fernando Coelho dos Santos, Lenora Milesi, Paulo Leão de Moura Jr., Pedro Augusto Schwab, Ricardo Padilla, Roberto Silva Barbosa e Virgílio Delgado de Borba Neto.

**ENDEREÇO**

Rua Jamboáçu, 216 • Alto do Ipiranga • CEP 04281-060 • São Paulo • SP • (11) 5539 5317 • sergio@jns.com.br • Editoração: Bureau Megga Propaganda - Tel (11) 5539 5317 • Fotolitos e Impressão: LTJ Editora Gráfica Ltda. • Distribuição: Contacto Promoções e Mala Direta • Tiragem: 30 mil, mensal.

## A LÍDER

Art.20: O Corretor responderá profissionalmente e civilmente pelas declarações inexatas contidas em proposta por ele assinada, independentemente das sanções que forem cabíveis a outros responsáveis pela infração.

Este corretor ignora preceitos elementares para se exercer a atividade, tais como Responsabilidade Civil e Profissional, ética e respeito à sua classe. Talvez seja o maior e mais desleal concorrente da nossa categoria. Ele entende do nosso negócio, e por vantagens financeiras, como prêmios e viagens, acoberta aqueles que não são habilitados à intermediação contratos de seguros.

Fica aqui lançado um desafio: Vamos pressionar estes “assinadores” a regularizarem a situação destas pessoas, cadastrando-as como prepostos.

Como conquistarmos o reconhecimento e o respeito da sociedade se permitimos que muitos de nós não o mereçam? O corretor de seguros, pela natureza da sua prestação de serviços, tem compromisso compulsório com a ética.

## O CORRETOR

Virgilio Delgado de Borba Netto

virgilioborba@uol.com.br

## O Ministro Gilmar Mendes

O ministro Gilmar Mendes é um bacharel em direito com notável saber jurídico, inteligente e certamente detentor das qualidades mínimas para ocupar o cargo que hoje ocupa. Essas qualidades levaram o presidente FHC a indicá-lo para o cargo e o Senado aprovar sua indicação após o ritual de praxe.

Não sendo advogado, logicamente me faltam condições de discutir suas decisões baseadas na legislação e como cidadão, delas manifestar qualquer suspeição, mesmo porque todos são inocentes até provas em contrário.

Entretanto, da mesma maneira que as colocações acima me obrigam a assim agir, os mesmos argumentos dão-me o direito de indagar sua posição em algumas decisões por ele tomadas.

Vou citar algumas e aqueles que puderem me ajudar os motivos de suas decisões me esclareçam.

1- O médico Roger Abdelmassih após ser condenado a 278 anos de prisão e esgotados os recursos, lhe foi concedido um habeas-corpus possibilitando sua fuga e após 3 anos foi preso no Paraguai e recambiado para o Brasil.

2- O Sr. Daniel Dantas continua solto, beneficiado também por um habeas-corpus por ele concedido depois de decretada sua prisão e seu processo dormita nos arquivos do STF aguardando uma decisão final. Enquanto isso...

3- Em determinado processo em julgamento no Supremo o advogado do réu é um seu sócio num instituto de ensino jurídico que são proprietários. Sempre soube que havendo algum tipo de relacionamento entre as partes envolvidas e o juiz, deve este considerar-se impedido para não tisanar a lisura do julgamento. Esse comportamento o senhor ministro não teve.

4- A OAB arguiu a inconstitucionalidade do financiamento das campanhas políticas pelas pessoas jurídicas. A votação com 6 votos favoráveis à arguição da OAB, foi interrompida pelo ministro Gilmar Mendes ao pedir vistas do processo. Até aí ele exerceu um direito. O absurdo foi passar 1 ano e 5 meses postergando uma decisão que certamente inibirá a corrupção eleitoral. Retomado o julgamento após essa longa e inexplicável pausa, sua excelência num cansativo voto com duração de cinco horas aproveitou o tempo, não para justificar e sim para preferir uma confissão política partidária inadmissível e inaceitável por parte de um magistrado em pleno julgamento. Conceitos sim, campanha política não. E, sem surpreender, votou a favor da manutenção do financiamento pelas pessoas jurídicas.

Outras atitudes, como alegar que seu gabinete estava sendo grampeado – posteriormente desmentido pela perícia, a declaração de que o ex presidente Lula tentara aliciá-lo e desmentido pelo próprio anfitrião Nelson Jobim são atitudes que a muitos de nós causa reservas contra sua pessoa.



Virgilio

COM A PALAVRA

## O ADVOGADO

David Nigri

www.danigri.com.br

## Internação de urgência e recusa do plano

Léa, uma senhora de 75 anos teve um acidente de queda em casa e passou a sentir fortes dores nas costas.

Seu médico prescreveu uma ressonância magnética através da qual confirmou fratura na primeira vértebra lombar. A indicação médica foi de internação e cirurgia de urgência. O Hospital não fez qualquer restrição e também não apresentou conta na saída porque dona Léa é segurada do plano de saúde.

No entanto para surpresa dela algumas semanas depois foram informados por telefone de que o plano de saúde recusava-se a pagar o reembolso.

Quinze dias depois da alta o Hospital apresentou conta por email no valor de R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) informalmente ajuizaram demanda contra dona Léa cobrando esse valor. O Hospital apresentou uma lista de despesas produzidas unilateralmente sem qualquer comprovação dos materiais que foram utilizados ou de que houvesse anuência da dona Léa.

A resolução da ANS prevê cobertura para procedimentos de urgência e emergência em caso de riscos imediatos à vida no caso de lesão irreparáveis para o paciente.

O procedimento cirúrgico denominado cifoplastia para tratamento de fratura na coluna vertebral é considerado urgente, sobretudo em idade avançada e em caso de grave quadro de saúde que é o caso da dona Léa.

A Jurisprudência vem entendendo que a cobertura é obrigatória.

APELAÇÕES CÍVEIS. AÇÃO DE OBRIGAÇÃO DE FAZER

C/C INDENIZATÓRIA. CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO MÉDICO-HOSPITALAR. AMIL. RECUSA À COBERTURA DE PROCEDIMENTO CIRÚRGICO. APLICAÇÃO DO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. DANO MORAL CONFIGURADO. QUANTUM INDENIZATÓRIO RAZOÁVEL E ADEQUADO. No caso de contrato de plano de saúde, a negativa de autorização para tratamento previsto ou não excluído explicitamente no contrato, configura defeito do serviço, passível de responsabilização do prestador por danos gerados ao consumidor. Responsabilidade objetiva (art. 14 do CDC). Procedimento cirúrgico de vertebroplastia/cifoplastia solicitado por médico qualificado e credenciado pela apelante, não se justificando a recusa da autorização. Dano moral configurado. Valor de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) razoavelmente arbitrado, de acordo com as circunstâncias do caso concreto. Recurso desprovido. (Apelação cível nº 0008254-33.2009.8.19.0004, 11ª Câmara Cível, Rel. Des. Claudio de Mello Tavares, julgado em: 15.06.2011).

A dona Léa já contestou e denunciou A Lide o Plano de saúde que é o procedimento através o qual se chama terceira a responder pela ação.

Nos próximos artigos, como sempre, informaremos o resultado desta demanda.



David Nigri

## A CRONISTA

Márcia Guimarães

marcia.guimaraes@cprm.gov.br

## Nossos doidos favoritos

Não há, naquele quadrilátero composto pela Bolívar e adjacências, quem não lhe conheça a voz esganiçada e o pedido singelo: “Moça, moça, paga um café? Paga um salgado? Paga um sorvete?” Sandália havaiana, cabelo desgrenhado, fala saltitada em arrancos, ele é o xodó da rua. Há mais de 10 anos vem envelhecendo entre padarias e botequins, sob o olhar solidário e vigilante do povaréu que o protege de maldades e acidentes. Das molequeiras não, é claro, que de gozações nem ele - nem Deus - se safá. Aqui é Copacabana muito depois de Cristo, e Terencio, o velho poeta romano - a quem nada de humano lhe era estranho - se daria muito bem nessas arenas ensolaradas, território livre das safadezas atemporais.

Loucos de todos os matizes percorrem as ruas do bairro - malucos-beleza, doidos varridos, bichos-grilos, lelé-da-cuca, birutas e azoados, lunáticos e tresloucados - carregando o estandarte imaginário do sanatório-geral. Da memória mais amorosa salta o mendigo Êter, silencioso gigante que transitava nas alturas da Constante Ramos com Barata Ribeiro, o frasco cheio do destilado perfumando o ar ao redor. Há quem o tenha flagrado, certa feita, a dedilhar Purple Haze no violão boêmio de uns madrugadores, incorporando no peito o Jimmy Hendrix caboclo,

anônimo imortal na areia de Copacabana.

Tinha Shirley, a mendiga que declamava Skakespeare, abancada lá para os lados da Serzedelo Correa, amiga e parceirinha do contista João Antônio, o genial Rabelais da Boca-do-Lixo, ele também muito dado a certos ataques de loucura. Tem a “Mulher de Branco” que vez ou outra cruza a fronteira de seu território - Ipanema - e vem dançar ao sol de Copacabana, ali na tépida laguna do Posto Seis. E quantos. E tantos.

Gritos ao telefone, palavrões cabeludos, esgares de ódio e pronto, um Simão Bacamarte nos espreita a cada esquina, lúcido e louco nessa Casa de Orates banhada pelo mar. Há surtos, rompantes, urros, babas e ranger de dentes, gente falando com botões, e de repente, por um triz, um nadica, um desaviso - booommm!!!! - cruza-se a linha Maginot entre sobriedade e loucura. Ninguém se importa. Em Copacabana sabemos todos, com a mais absoluta certeza, que de perto ninguém é normal.



Márcia

## Segurador baiano fortalece diálogo com magistrados para conter judicialização do Seguro Saúde

A Comissão de Benefícios do Sindicato das Seguradoras da Bahia, Sergipe, Tocantins (SindSeg BA/SE/TO) já apresenta avanços nas ações em torno do tema Judicialização do Seguro Saúde. Nesta pauta, o grupo se concentra em encontrar caminhos para minorar o número de liminares recebidas pelas seguradoras na Bahia. Vale destacar que o estado apresenta um dos maiores índices de pedidos ajuizados contra as companhias. Nessa linha, a comissão vem dialogando com representantes do Judiciário como a Médica Auditora e Perita do Ministério Público Federal, Jamile Ferraz. A especialista lidera um trabalho pioneiro na Bahia desde 2012, como coordenadora do Núcleo de Assistência Técnica (NAT) do TJ-BA. Trata-se de um serviço de plantão médico em regime 24 horas, que analisa as liminares e presta assessoria aos magistrados. Segundo Jamile, o Núcleo recebe cerca de 50 liminares por dia. Em 2014, foram mais de 1.900 solicitações atendidas. “A incorporação tecnológica crescente no setor de saúde é um dos fatores que tem estimulado sobremaneira a Judicialização no Brasil”, pontua a coordenadora. O NAT possui um corpo técnico formado por médicos com mais de cinco anos de experiência, além de outros critérios exigidos. O próximo passo será a inauguração da Câmara de Conciliação, a fim de evitar que questões simples sejam judicializadas.

Dessa forma, o paciente não poderá ajuizar pedidos sem antes passar pelo sistema conciliador.

### Saúde Suplementar e a Judicialização

Entre os dias 23 a 25 de setembro, a Comissão participou do 25º Congresso Nacional das Santas Casas e Hospitais Filantrópicos, em Salvador, onde o assunto foi tema do painel “Saúde Suplementar e o impacto da Judicialização”. Na ocasião, o debate foi elucidado pela perita Jamile Ferraz, além do presidente da Agência Nacional de Saúde (ANS), José Abrahão; o superintendente da Santa Casa da Bahia, Eduardo Queiroz; a coordenadora do Planserv, Cristina Teixeira; o representante da CMB na Câmara de Saúde Suplementar da ANS, Julcemar Ragnini e o juiz de Direito, Sodraque Oliveira Rios.

“Só vamos diminuir a judicialização na saúde com o diálogo franco, construtivo e transparente envolvendo o órgão regulador, as operadoras, os prestadores, os consumidores, o judiciário e os órgãos de defesa do consumidor”, afirmou o presidente da ANS.

A presidente da Comissão, Marileide Carvalho reforça a importância dessa aproximação. “Quando fui convidada pelo Sindseg para assumir a Comissão de Benefícios, entendi junto aos demais, que seria um importante momento para atuarmos lado a lado com as transformações do mercado, visando nossa sobrevivência frente aos absurdos que vivemos diante da judicialização, formação de cooperativas médicas e as imposições, em função das novas



Comissão participa do 25º Congresso Nacional das Santas Casas e Hospitais Filantrópicos em Salvador

leis e regulações. Nas últimas reuniões temos discutido maneiras de sermos ainda mais efetivos diante de tantas transformações, garantindo sustentabilidade, bem como a conscientização dos envolvidos no processo. Queremos evitar impactos no sinistro com itens exigidos e não comprados por nossos usuários e desta forma, os magistrados são parte sine qua non neste processo, assim como os órgãos reguladores. Temos uma caminhada grande a seguir e no segundo momento, entendo ser importante envolvermos além do Plantão Médico à nossa proposta, os defensores públicos, o Ministério Público e até mesmo outros líderes de mercado, visando entendimento de todos frente aos impactos diante dos itens em questão que são ofensores a nossa sobrevivência”.

Marileide adianta ainda a intenção da Comissão em promover um encontro maior entre os representantes da questão e o mercado de seguros. “Pretendemos aprofundar as discussões através de um evento mais específico para 2016, provavelmente um fórum sobre o tema, comungando seguradoras, órgãos interessados e magistrados. Estamos desenhando ainda o formato, mas acredito ser essencial um debate como esse para a Bahia”, diz.

### Excesso de processos

Vale destacar que o tema começou a ganhar mais espaço dentro do SindSeg ainda no início deste ano, antes mesmo da criação da Comissão. Além da sinalização frequente das associadas frente à

questão, a diretoria participou da palestra “Excesso de Judicialização e o STJ” promovida pela Escola de Magistrados da Bahia, em Salvador. Na ocasião, o ministro do Superior Tribunal de Justiça, Sebastião Reis Júnior discutiu alguns aspectos com a presença de autoridades, entidades e profissionais de Direito. Ele assinalou que a quantidade assustadora de processos torna a análise menos criteriosa por parte dos juizes.

“São 30 ministros atualmente e cada um deles recebe muitos casos iguais, a maioria que já deveria ter sido resolvida. Além disso, cada juiz interpreta a lei de uma forma, acha uma brecha para continuar com uma ação que já poderia ter sido julgada. Isso causa excesso de processos e uma justiça lenta. Não só entre os planos de saúde, mas em outros ramos como telefonia ou bancos criou-se um rótulo que leva o juiz a julgar as questões de maneira meio embaçada do que é a realidade. Acredito que é preciso fazer um trabalho de esclarecimento para a sociedade para mostrar que o setor não é o vilão”, disse o ministro.

Para o presidente do SindSeg BA/SE/TO João Giuseppe Esmeraldo, que também acompanha a evolução dos trabalhos, a Comissão já agrega bastante ao mercado. “O grupo acredita nas mudanças que pode fazer dentro do nosso mercado e isso acende uma confiança em recuperarmos a operação do Seguro Saúde. Somente ouvindo todos os lados poderemos chegar a um caminho bom para todos”.



Solon Barretto (GSP-BA), Sodraque Oliveira Rios (juiz de Direito), Jamile Ferraz (NAT), João Giuseppe Esmeraldo (SindSeg) e Marileide Carvalho (pres. Comissão Benefícios) no 25º Congresso Nacional das Santas Casas e Hospitais Filantrópicos em Salvador



Reunião mensal dos membros da Comissão Benefícios



Reunião mensal dos membros da Comissão Benefícios com a presença da drª Jamile Ferraz



Representantes do setor participam da palestra “Excesso de Judicialização e o STJ” promovida pela Escola de Magistrados da Bahia



## Corretor, seja parceiro da Caixa Seguradora e ofereça nossos Seguros de Saúde e Odonto aos seus clientes.

A Caixa Seguradora é uma das empresas mais sólidas do país na área de seguros. E a mesma excelência presente em todo nosso portfólio os seus clientes também vão encontrar nos Seguros de Saúde e Odonto.

### Seguro de Saúde:

- Seis planos para todos os perfis de empresa.
- Hospitais, clínicas e profissionais em todo o Brasil.
- Mais de 25 mil postos de atendimento.
- Canais de atendimento 24 horas.

### Seguros Odontológicos:

- De microempreendedores a grandes empresas.
- Um dos seguros mais bem avaliados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).
- Clínicas e profissionais em todo o Brasil.
- Quatro opções de planos.

**CAIXA**  
seguradora

ANS - nº 310981

ANS nº 41807-2

Agende a visita de um dos nossos consultores pelo 0800 702 9526  
ou cadastre-se no site [caixaseguradora.com.br](http://caixaseguradora.com.br).

## O Mercado e o Corretor de Seguros, por Paulo Leão de Moura Jr

Desde meados do ano passado, minhas preocupações eram consideradas exageradas pela maioria das pessoas. O meu pessimismo em relação às condições do nosso Brasil nos próximos cinco anos também. Todos os setores e atividades econômicas estão sofrendo, inclusive o de seguros e resseguros, normalmente os últimos a sentirem as consequências do caos econômico, político, ético e moral que avassala o nosso país. Como sempre, a iniciativa dos corretores de seguro e a preocupação dos sindicatos e da Fenacor em manterem, aperfeiçoarem e apoiarem a classe mediante a constância dos congressos anuais que promovem, com apoio interessado e respeitoso das seguradoras, a discussão de questões importantes à atividade, além de transmitir o otimismo inerente à nossa classe. Estamos vivendo em nosso país um momento triste e extremamente infeliz. É uma crise ampla de valores morais e éticos em todos os setores desde a família, aos empregos, aos negócios, à cultura e educação em geral. Uma crise de caráter e de personalidade, influenciada pela ideologia patética de intelectuais de esquerda onde “os fins justificam os meios” e proliferam governos populares cheios de boas intenções que nos levaram ao ápice da crise geral. Uma crise de instituições, de governo: executivo, legislativo e judiciário, crise econômica financeira, crise política, crise de confiança.

A operação Lava Jato vem demonstrando o que é evidente: nosso país está institucionalizando a corrupção. Toleramos e aceitamos a “mão molhada” do guarda rodoviário, atravessar o sinal vermelho, o desrespeito às regras em geral, o “jeitinho” brasileiro até as grandes falcaturas de atravessadores, políticos e empresários.

A maioria dos brasileiros ora vem julgando que maior peso da crise reside nas situações críticas da política e da economia. A crise de valores éticos e morais não tem lá, segundo a maioria, tão grande importância assim, afinal, nos reconhecemos como corruptos endêmicos. Resolver a questão política e, sobretudo, a questão econômica é o que interessa para salvarmos, o mais rapidamente possível, o pão nosso de cada dia e retornamos ao nosso dia-a-dia.

Aí surge o novo Messias para resolver e introduzir o absolutamente necessário ajuste fiscal. Todos nós acreditamos que se resolvermos esse ajuste chegamos ao final da crise pagando, claro!, um CPMFzinho aqui, um acréscimo de IRPF acolá e outras miudezas mais, permitindo que esqueçamos dos rombos sistemáticos da nossa Previdência, da inflação crescente, das monumentais taxas de juros, dos déficits diversos nos segmentos econômicos, na falta de investimento, na falta de credibilidade, na falta de confiança, enfim, na falta total de seriedade e governança. Adicionar a pior falta de todas: o verdadeiro espírito de cidadania, de interesse pela comunidade, de respeito humano para entender o próximo, da compressão do que seja Democracia para escolher e eleger representantes autênticos, capazes e honestos.

Com toda essa triste perspectiva, como temos a condição de dizer que isso não irá influenciar o mercado de seguros e resseguros? Podemos alegar que, como sempre, sou muito pessimista. No entanto, me julgo razoavelmente realista.

É bem verdade que o nosso mercado apresentou condições extremamente positivas no passado recente. A abertura do mercado, a sua consciência da necessidade premente da qualificação de seus trabalhadores e a evolução em proporcionar ensino e incentivos cada vez melhores a esse contingente, longe de resolvido o problema, porém, com claro viés de melhoria. Uma melhora significativa entre os produtores de seguro, principalmente dos corretores, na qualidade da venda / comercialização praticada; um aumento significativo de capacidade de aceitação de risco sem, no entanto, significar grandes evoluções ao apetite do mercado em correr risco.

Enfim, julgo que este ano o mercado apresentará, ainda, um resultado satisfatório tanto no seguro quanto no resseguro como consequência das e-



**“Alguém, em sã consciência, julga que nossos políticos têm condições éticas de solucionar nossos problemas a curto prazo? Alguém, em nosso mercado, pode atestar que esses problemas não nos afetarão ou que seremos atingidos por uma mera marolinha solucionada a curto prazo?”**

missões / renovações de 2014. Acho, no entanto que o reflexo da atual situação caótica brasileira irá impactar significativamente no nosso mercado nos anos de 2016 a 2018.

Da parte dos otimistas, ouvimos e lemos que o Brasil tem um mercado a ser prospectado imenso. Não lembro das estatísticas, mas realmente é algo que certamente merece ser prospectado. Da frota brasileira de automóveis só 40% são seguradas; das residências apenas 14%, sem contar seguros de responsabilidade civil e vida, por aí vai. Ouço falar disso há muitos anos, mas sei também que pouco se faz para solucionar esse problema, para procurar esses clientes potenciais. Todos entendem e compreendem essa necessidade, porém pouco é, de fato, feito nesse sentido, nem pelos seguradores e nem, tampouco, pelos corretores de seguro. O mesmo aplica-se aos seguros empresariais, talvez, em menor escala.

Devemos lembrar, também, que nós brasileiros temos dificuldade de reconhecer e entender riscos. Não pensamos no risco como inerentes às nossas atividades diversas. Onde o assunto de risco e de seguro é tratado fora de setores específicos como a maravilhosa Escola Nacional de Seguros? Onde nossos filhos são instruídos e educados a tratar dos riscos e a transferi-los? Onde o assunto Seguro é mencionado ou explicado?

Assim, não duvido que daqui a dez anos as estatísticas brasileiras dirão que só 45% dos automóveis são segurados, só 20% das residências etc, isto é, clara demonstração de que nada foi feito para reverter esse quadro. Não me parece que a curto e médio prazo esse mercado latente será verdadeiramente incorporado ao seguro. Assim, resta nos contentarmos com os volumes de seguros existentes. É aí que o reflexo da nossa situação atual vai gerar grandes problemas ao nosso mercado a partir deste quarto trimestre 2015 e por alguns anos.

Talvez, com a sorte que o Brasil tem, comece a tirar o pé da lama atual lá por 2020. Isso se real-

mente tomarmos as medidas necessárias, melhor, imperativas para sanar os nossos problemas, com ênfase na melhoria da economia, da política, do estado de direito que permitam a volta do crescimento real de nosso país. E a reintrodução de valores reais em todos os sentidos, terminando com essa cultura hedonista onde o objetivo é puramente a conquista de uma felicidade materialista que abre as portas para esse estado de corrupção em que ora vivemos.

Alguns efeitos desta nossa situação que irão impactar nos negócios de seguro:

Desemprego crescente que já está em níveis assustadores. Atinge seguros pessoais, auto, vida, residencial.

Falência e concordata de um grande número de empresas. Atinge os seguros empresariais, os seguros de Garantia, de Crédito, de D&O etc.

Aumento da inflação, provavelmente atingido dois dígitos já em 2016. Prejudica a qualidade de vida e diretamente a eficácia do seguro.

Falta de financiamento / investimentos. Crédito escasso, falta de recursos e confiança nos investimentos, dificuldade dos governos em investir em infraestrutura, o grande problema brasileiro. Prejudica os seguros de Risco de Engenharia, de RO, Transporte, RC e demais.

As questões morais e éticas ora sendo tratadas pela Operação Lava Jato, e outras que irão surgir, que já impactam nas questões de aceitação de riscos pelas seguradoras, na própria aceitação e colocação dos seguros e desconfiança dos resseguradores internacionais.

Alguém, em sã consciência, acredita que a situação atual do nosso país terá uma solução de curto prazo? Alguém, em sã consciência, julga que nossos políticos têm condições éticas de solucionar nossos problemas a curto prazo? Alguém, em nosso mercado, pode atestar que esses problemas não nos afetarão ou que seremos atingidos por uma mera marolinha solucionada a curto prazo? Adiantando

que no meu entender, curto prazo é coisa de três a cinco anos no mínimo ante o vulto de nossos problemas num país gigantesco como o nosso Brasil e com 200 milhões de habitantes.

Face ao que tudo comentei, na minha infeliz postura pessimista, julgo que o nosso mercado terá grandes problemas a enfrentar, principalmente, os corretores de seguro. O que poderá minimizar esse impacto negativo são medidas que atenuem a consequente redução de receita:

Mantenha e desenvolva o seu conhecimento técnico sobre os seguros em que atua para transmitir credibilidade e confiança a seus clientes.

Transmita com transparência os detalhes dos seguros aos seus clientes e, realmente, conceda a melhor assistência para a realização do seguro. O seguro para ser aceito deve ser necessário ao cliente, ele, de fato, deve entender que corre riscos e a melhor solução ainda está no seguro.

Adote uma postura de transparência total em seu relacionamento com seguradoras e resseguradoras nas tratativas para colocação e aceitação dos riscos de seus clientes para obter sempre as melhores condições e preços.

Adote um plano de comercialização convincente e bem estruturado mantendo uma ação sistemática de visitas a clientes.

Evite participar de esquemas de concorrência predatória que quase sempre resultam em imagem negativa, falta de credibilidade e de incompetência.

Preste sempre o melhor dos seus serviços na manutenção dos programas de seguros de seus clientes. O verdadeiro serviço dos corretores inicia-se após a emissão das apólices e inclui, sobretudo, total assistência na regulação de sinistros.

Procure sempre a melhoria da qualidade do programa de seguros dos seus clientes e o preço dos seguros aplicáveis.

Agindo desta forma, provavelmente, o corretor manterá seus atuais clientes, o que já será positivo e permitirá aos poucos aumentar o seu portfólio.

Posso parecer pretensioso ao ensinar o Padre Nosso ao vigário, porém, nos meus 60 anos de corretor de seguros, vejo que a nossas maiores preocupações ainda residem na simples venda do produto seguro, sem darmos muita importância, ou nos prepararmos, para a prestação de serviços ao cliente. É uma escolha que, sinceramente, leva a uma alta rotatividade de cliente e resulta em falta de credibilidade e confiança nos corretores de seguro. Daí a ênfase que sempre dei à prestação de serviços.

Enfim, desejo a todos um ótimo Congresso, com bom proveito do programa que será apresentado e discutido e, ainda, que a minha visão pessimista não se concretize e tudo se resolva bem, afinal, Deus é brasileiro!

**CORRETOR DE SEGUROS,  
SUA PARCERIA É NOSSA  
MELHOR GARANTIA.**

**OBRIGADO POR AJUDAR A FAZER**

**TANTA GENTE APROVEITAR O**

**IMPREVISIVEL COM TODA A TRANQUILIDADE.**



**12 de outubro,  
Dia do Corretor de Seguros.  
Uma homenagem da SulAmérica.**

**SulAmérica**

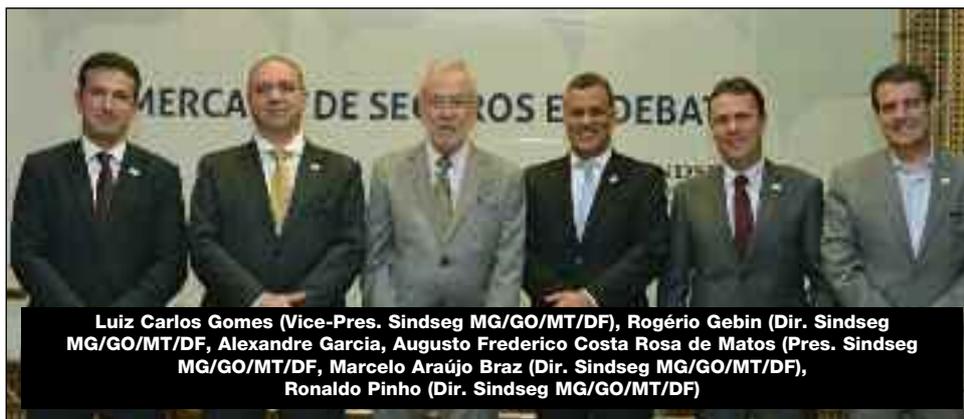
## Jornalista Alexandre Garcia palestrou sobre “Perspectivas Econômicas” em Goiânia, Brasília e BH

Os profissionais do mercado de seguros dos estados de Goiás, Distrito Federal e Minas Gerais tiveram a oportunidade de discutir o momento difícil que o Brasil atravessa e suas “Perspectivas econômicas” em palestra ministrada pelo destacado jornalista Alexandre Garcia. O evento foi promovido pelo Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros e Capitalização dos Estados de Minas Gerais, de Goiás, do Mato Grosso e do Distrito Federal (Sindseg MG/GO/MT/DF), e percorreu três cidades das regiões Sudeste e Centro-Oeste. A primeira palestra aconteceu em 20 de agosto, no AlphaPark Hotel, em Goiânia (GO), a segunda foi realizada em 2 de setembro, no Windsor Brasília Hotel, em Brasília, e esta última, no dia 8 de setembro, no Cine Theatro Brasil, em Belo Horizonte. Alexandre Garcia deu um show à parte ao compartilhar sua experiência de mais de 40 anos de jornalismo. O palestrante mostrou uma visão panorâmica do cenário político atual e também fez uma retrospectiva da economia brasileira nos últimos 20 anos. Ao abordar desde o período da implantação do Plano Real, em 1994, até as manifestações que movimentaram o Brasil, em 2013, o público pôde conhecer mais sobre a atual conjuntura político-econômica brasileira e, também, ouvir dele quais são os possíveis cenários nos próximos anos.

Segundo o presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, a receptividade dos públicos nas três capitais foi acima do esperado. “Finalizamos os eventos com chave de ouro em Belo Horizonte. O tema foi muito valorizado pelos participantes e está em destaque nas mídias. É uma forma de acompanhar a situação do nosso País e pensar em estratégias para o mercado”. Ele também destacou que embora os desafios a serem enfrentados pela população sejam grandes, é preciso otimismo. “Nosso setor vem crescendo apesar da alardeada crise. Sempre será possível fazer bons negócios e um trabalho consistente quando se tem foco”.

Maria Filomena Magalhães Branquinho, presidente do Sincor-MG, aprovou: “Foi uma grande oportunidade de ter uma aula de história, compreender como está a economia no país e no mundo”. O delegado Oliveira Santiago Maciel, atual Diretor de Ensino da Criminologia da Academia de Polícia Civil de Minas Gerais deixou o auditório entusiasmado. “A palestra foi formidável. Jogou um pouco de luz sobre o momento econômico e político que vivemos”.

Quem esteve presente em Brasília foi o presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista. Para ele, esse tipo de evento é muito importante para o fortalecimento do mercado segurador. “Iniciativas como essa, promovidas pelo Sindseg MG/GO/MT/DF, contribuem para o debate dos profissionais, e, no con-



Luiz Carlos Gomes (Vice-Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Rogério Gebin (Dir. Sindseg MG/GO/MT/DF), Alexandre Garcia, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos (Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Marcelo Araújo Braz (Dir. Sindseg MG/GO/MT/DF), Ronaldo Pinho (Dir. Sindseg MG/GO/MT/DF)

texto atual, é essencial que eles estejam antenados no que diz respeito aos acontecimentos políticos e econômicos”. Mauro também elogiou a escolha do palestrante. “Foi muito claro, objetivo e imparcial, o que agregou ainda mais para o evento”.

A opinião também é compartilhada pelo presidente do Sincor/DF e vice-presidente de Relações com o Mercado da Fenacor, Dorival Alves de Sousa. Disse ele: “Falar sobre economia e política é crucial no momento em que estamos vivendo. Foi uma oportunidade para que as pessoas pudessem refletir sobre o que está acontecendo, mas, também, de pensar o que pode ser feito futuramente. Por isso, parabéns toda a diretoria do Sindseg MG/GO/MT/DF pela magnitude e pela relevância da iniciativa”.

Segundo o presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, a iniciativa conseguiu atingir o seu objetivo que é de informar os participantes, profissionais do mercado de seguros, sobre o cenário político e econômico nacional. “Desde o princípio, sabíamos que o tema chamaria muito a atenção das pessoas, pelo momento que o país está passando. E, para falar sobre o assunto, nada melhor do que contar com a experiência e o conhecimento de um especialista como o Alexandre Garcia”, afirmou.

“Importante parceiro do Sincor-GO, o Sindseg está sempre à frente de relevantes iniciativas. A presença de peso dos profissionais no evento mostra a aceitação do público. Para os corretores de seguros

de Goiás, esse tipo de iniciativa foi muito rica, pois proporcionou a eles uma análise bastante madura do cenário econômico atual e das perspectivas para o mercado”, disse o presidente do Sincor-GO, Joaquim Mendanha.

Maria Cristina Cardoso Martins, da Porto Seguro, aponta a escolha do tema como um dos fatores de sucesso do evento. “Sem dúvida, falar sobre economia hoje é muito enriquecedor não só para os profissionais que trabalham no mercado segurador, mas também para todos os brasileiros. Ter a oportunidade de ouvir alguém com tamanha experiência como o Alexandre Garcia agregou bastante”.

Para Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, essa é mais uma ação do Sindseg com foco em levar conhecimento aos profissionais do mercado de seguros. “Cada vez mais, queremos oferecer mais informações atualizadas para as regiões de abrangência do Sindseg”, disse.

Augusto Matos encerrou o ciclo de palestras parabenizando a participação daqueles que se empenharam para discutir os destinos do País. “Felizmente, os números têm nos mostrado que o setor continua crescendo e apresentando boas perspectivas. Sendo assim, o papel do Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros e Capitalização dos Estados de Minas Gerais, de Goiás, do Mato Grosso e do Distrito Federal é estimular e promover iniciativas que capacitem os profissionais e que fortaleçam, consequentemente, o setor”.



João Paulo Mello (Pres. CSP/MG), Angela Leopoldino (Escola Nacional de Seguros - MG), Maria Filomena Magalhães Branquinho (Pres. Sincor/MG), Alexandre Garcia, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos (Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Helder Lara Barbosa (Pres. ClubCor-MG), Delegado Oliveira Santiago Maciel (Dir. Ensino da Criminologia da ACADEPOL/MG)



Angelo Vargas Garcia (Vice-Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Alexandre Garcia Rogério Gebin (Dir. Sindseg MG/GO/MT/DF), Augusto Frederico Costa Rosa de Matos (Pres. do Sindseg MG/GO/MT/DF)



Wagner Paulo de Oliveira (Pres. do Clube dos Corretores de GO), Alexandre Garcia, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos (Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Joaquim Mendanha de Ataídes (Pres. Sincor GO)



Mauro César Batista (Pres. Sindseg SP), Carlos Cavalcante (repres. Sindseg MG/GO/MT/DF no DF), Augusto Frederico Costa Rosa de Matos (Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF), Alexandre Garcia Dorival Alves de Souza (Pres. Sincor DF), Antônio Mazurek (Pres. Comissão de Assuntos Governamentais da CNseg), Angelo Vargas Garcia (Vice-Pres. Sindseg MG/GO/MT/DF)

A close-up photograph of a person's hands in a dark suit and tie, rolling several red dice on a blue surface. The person's left wrist is wearing a silver watch. The dice are in various positions, some on the surface and some in the air, suggesting a game of chance.

**Graças a vocês  
não precisamos  
contar com a sorte!**

12 de outubro  
**Dia do Corretor de Seguros.**

19 de outubro  
**Dia do Securitário.**

*Homenagem de*



**ESCOLA NACIONAL de SEGUROS**

0800 025 3322 | [www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br)

## Desafios e tendências do mercado segurador são debatidos durante o primeiro dia da 7ª Conseguro

A 7ª Conferência Brasileira de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (Conseguro), reuniu no último 15/09, em seu primeiro dia, no complexo World Trade Center, em São Paulo, mais de 800 pessoas, entre dirigentes do setor, especialistas nacionais e internacionais, autoridades e representantes do Governo. Durante a abertura do evento, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marco Antonio Rossi, enfatizou que, mesmo em um cenário econômico desafiador, há oportunidades de crescimento. “O Brasil vive, reconhecidamente, um momento complexo, quando o mercado segurador se propõe a transmitir a mensagem na crença do país e na certeza da continuidade do desenvolvimento do setor. No primeiro semestre de 2015, o setor de seguros, como um todo, cresceu nada menos que 13,8% em comparação ao mesmo período de 2014. A título de retorno à sociedade, como indenizações, benefícios de previdência privada e resgates de capitalização, em 2014, as empresas do setor pagaram a seus clientes um montante na ordem de R\$ 207 bilhões”, observou Marco Antonio Rossi, que é também presidente da Federação Interamericana de Seguros (FIDES), destacando que há necessidade de um movimento de realismo positivo de toda a sociedade.



Marco Antonio Rossi

A cerimônia de abertura da Conferência também contou com as presenças do secretário de Políticas de Previdência Complementar, Jaime Mariz de Faria Junior, do superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Roberto Westerberger, do presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), José Carlos Abrahão, do presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados (Fenacor), Armando Vergílio, e dos presidentes das quatro federações que integram a Confederação (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap).

### Suporte econômico ao desenvolvimento

Durante o evento, foram abordados temas sobre os desafios e oportunidades da indústria do seguro relacionados ao envelhecimento global, às tendências mundiais em regulação, aos riscos emergentes e à influência da tecnologia em escala global. Na ocasião, o superintendente da Susep ressaltou a importância da indústria do seguro como um agente do governo. “O governo quer um mercado segurador que seja, ainda mais, um suporte econômico ao desenvolvimento do país e que evolua nas mudanças e na quebra de paradigmas para termos um Brasil protagonista do mercado segurador internacional”, avaliou. Em linha com Westerberger, Marco Antonio Rossi sinalizou a impor-

tância do trabalho conjunto que a CNseg tem realizado com a Susep, no sentido de fazer o seguro chegar a todas as camadas da sociedade brasileira, principalmente às classes C e D.

Armando Vergílio dos Santos Junior, presidente da Fenacor, fez duras críticas ao Governo. “Precisamos incluir o setor na agenda do País. Contribuímos com impostos, e o aumento por si só da carga tributária não vai resolver o problema dessa crise em que vivemos. A sociedade passou a entender a cultura do seguro, e esse fato se reflete nas altas taxas de crescimento do setor nos últimos 12 anos. O seguro, sob o ponto de vista macroeconômico, é reserva, é garantia das grandes obras de infraestrutura. Se fosse enxergado como estratégico pelo Governo, talvez não tivéssemos o rebaixamento da nota de classificação da Standard & Poor's.” Segundo o presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros, o ano está perdido, e poderemos ter um retrocesso de uma década como consequência. “O mercado precisa reverter este cenário. O Governo tem uma miopia paradoxal: acha que com o setor vai tudo bem porque cresce, e o deixa de lado. O Governo tem que ter mais humildade e bom senso, e nós, sensibilidade para construirmos propostas factíveis.” Armando Vergílio citou como exemplo de sinergia o VGBL Saúde, aprovado recentemente na Câmara dos Deputados, que beneficiará a todos – trabalhadores, empresas, e o Governo, uma vez que desonera o SUS. “Ganham todos, inclusive seguradores e corretores. É um projeto do bem!”, conclui.

Outro tema que ganhou destaque durante o encontro foi a influência da longevidade e seu impacto em todos os setores da economia e, diretamente, na indústria do seguro, tanto nos aspectos de regulação, como na criação e tipificação de produtos. Em paralelo, o secretário de Políticas de Previdência Complementar, Jaime Mariz de Faria Junior, falou sobre a necessidade de uma revolução previdenciária no país e citou que a solvência deste setor ultrapassa a casa dos 90%. “O Brasil está caminhando para um modelo previdenciário onde os sistemas públicos, complementar e privado se inte-

gram”, ressaltou, complementando que o brasileiro não possui cultura financeira.

Já a agenda internacional da Conferência contou com palestrantes que trouxeram uma visão holística para o setor, entre eles o Chefe de Pesquisa em Demografia e Pensões Globais do Crédit Suisse, em Londres, Amlan Roy. No painel “Como a demografia afeta o crescimento econômico”, ele analisou o mercado de seguros sob a ótica do crescimento demográfico. O palestrante reforçou que a análise demográfica não se resume à idade, considerando também os aspectos sociais e as características dos indivíduos. Segundo Roy, o ponto mais crítico no Brasil hoje é produtividade do trabalho, alertando para o grande número de jovens desempregados, que abala profundamente a economia, por se tratar do grupo com perfil mais economicamente ativo. Em paralelo a essa questão, outro ponto defendido por Amlan Roy é a necessidade de aumentar o padrão de qualidade da saúde pública e privada nos países da América Latina. “A taxa de natalidade no Brasil está diminuindo, mas é preciso ressaltar que Argentina e Chile têm hoje mais idosos que o Brasil. O país precisa investir urgentemente em saúde para não desequilibrar a balança e, assim, diminuir os impactos econômicos futuros”.

Seguindo a linha de pesquisa de Amlan Roy e falando sobre envelhecimento global e aposentadoria em países emergentes, o presidente da Global Aging Institute, Richard Jackson, iniciou sua palestra dizendo que “o mundo se encontra no umbral de uma transformação demográfica impressionante chamada envelhecimento global”. Ele ressaltou que existem duas forças por trás da transformação demográfica: a taxa de natalidade em declínio e o aumento da expectativa de vida. Sobre o Brasil, Jackson apontou que a previsão para 2050 é que o país tenha 40 idosos para cada cidadão economicamente ativo. “Conforme a população envelhece, o país terá que reduzir a generosidade dos benefícios das pensões públicas. Ou seja, o Brasil precisará expandir o alcance dos sistemas contributivos de aposentadoria, estender a idade máxima laboral e preencher a brecha resultante na renda de aposenta-

doria dada com a expansão da provisão de pensões de capitalização”, explicou.

Encerrando a programação do primeiro dia do evento, o painel “Desafios e oportunidades associados ao Cadastro Ambiental Rural (CAR)” reuniu representantes do Ministério do Meio Ambiente, da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (FA-EPE), da Febraban e do mercado segurador. Francisco Gaetani, secretário executivo do Ministério, fez observações referentes às políticas ambientais sobre o uso do solo e disse acreditar que o CAR terá impacto positivo nos negócios do setor. “Precisamos reduzir as incertezas e os custos que envolvem os pilares do agronegócio no Brasil”, analisou, enfatizando que o país vive momento de uma nova governança ambiental, mais próximo às tendências globais. Já Murilo Portugal, presidente da Febraban, falou sobre a importância do CAR para auxiliar a meta brasileira de redução de emissões até 2020. “Para o setor financeiro, criar bases robustas de informações é fundamental para que os serviços agropecuários possam ser valorados adequadamente”, observou, citando ainda que três milhões de pequenas e médias propriedades ainda precisam ser cadastradas no Brasil.

A Conseguro é promovida pela CNseg a cada dois anos. Nesta edição, pela primeira vez, a Conferência incorporou outros tradicionais eventos do mercado segurador que constituem a agenda de trabalho da Confederação. São eles: o 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA), o Seminário de Riscos Emergentes, a 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, o Seminário de Controles Internos & Compliance e o Seminário de Distribuição de Seguros.

### Segundo dia destacou necessidade de novos modelos na saúde

Em seu segundo dia, 16/09, a 7ª Conseguro trouxe novos temas de relevância para o mercado segurador. Foram discutidas as perspectivas do setor financeiro, a qualidade e o controle de custos da



Jornalistas Merval Pereira, Cristina Lôbo, e Carlos Alberto Sardenberg



Marracini



Vergílio



Larragoiti



Garfinkel

saúde e as perspectivas econômicas do país. Em paralelo, aconteceram as palestras do 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA) e da 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, que analisaram o mercado e o comportamento da sociedade por meio de aspectos sociais.

## Saúde

A gestão de acesso à saúde, os modelos de remuneração deste sistema, a criação de novas escalas de tratamentos baseadas na utilização de armazenamento de dados dos pacientes e, até mesmo, o engajamento da comunidade como agente de uma nova forma de pensar a saúde permearam algumas das principais discussões do dia de hoje. No painel “Resolvendo o maior enigma da saúde: me-lhorando a qualidade com custos controlados”, o médico e diretor do Instituto Dartmouth para Políticas de Saúde e Práticas Clínicas, Elliott S. Fisher, apresentou um modelo inovador (Accountable Care Organization – ACO) no segmento de saúde que não existe no Brasil e integra toda a cadeia médica. “Mais de 25 milhões de americanos estão cobertos por esse sistema que, ao contrário do que acontece no Brasil e em outros lugares do mundo, não remunera pela quantidade de serviços prestados como consultas e exames laboratoriais, mas leva em consideração a economia gerada pelas boas práticas de utilização dessas atividades”, relatou. De acordo com o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Marcio Coriolano, uma das maiores similaridades entre os sistemas estruturais de saúde do Brasil e dos Estados Unidos é o fato de ambos registrarem um crescimento crescente de custos. “Os problemas observados na saúde brasileira, como a inflação médica, são de ordem mundial”, disse.

O tema saúde também esteve presente na agenda do 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA). O painel “Big Data: a próxima etapa na revolução da informação no mercado de saúde” trouxe reflexões da atuária responsável da Bradesco Saúde, Ana Lúcia Riboli, sobre como as novas tecnologias impactam o modo de pensar o setor de saúde no mundo. Ela chamou atenção para o fato de que o número de pessoas com mais de 60 anos de idade deve dobrar até 2030, alertando sobre como as mudanças no estilo de vida e nas dietas alimentares dos indivíduos, aliadas ao aumento das doenças degenerativas, influenciam o modelo de saúde que existe hoje. “Precisamos pensar a saúde de forma totalmente diferente. O Big Data é uma evolução contínua da informação e da comunicação, mas como vamos administrar todo esse fluxo de informações com o direito à privacidade?”, questionou. Já o professor titular do Departamento de Ciência da Computação da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Renato Assunção, tratou o Big Data como uma ciência de dados que auxilia a criação de novos produtos. “Já estamos na era da saúde digital, quando



não só os registros médicos, mas também outros tipos de informações, como dados econômicos dos pacientes, também são armazenados. Na UFMG, por exemplo, temos um projeto que monitora a incidência da dengue em várias regiões do país por meio do Twitter”, relatou, evidenciando ainda que estamos à beira de uma grande revolução na forma de pensar a epidemiologia.

Ainda na programação do ENA, o professor da Universidade de Chicago S. Jay Olshansky ministrou a palestra “O dividendo da longevidade”, ressaltando que é preciso entender a biologia do corpo humano para associar os conceitos de saúde e genética. O palestrante reforçou a tese que “mesmo que a tecnologia avance, o ser humano nunca viverá muito mais do que cem anos”, pontuando que, apesar de existirem casos de pessoas que ultrapassam o centenário, não se trata da maioria. “A expectativa de vida varia de país, região, condições e muitos outros aspectos, mas podemos tomar como média entre 75 e 85 anos”, analisou. Olshansky também explicou que as doenças degenerativas não serão extintas, mas que, mesmo assim, é importante investir em saúde pública e pesquisas. “Mesmo que a ciência descubra a cura das doenças degenerativas que conhecemos hoje, como o câncer, elas sempre irão existir. Isso porque o corpo humano muda de acordo com o meio em que vive. É, sem dúvida, muito importante que a ciência continue a evoluir, mas o foco precisa ser melhorar a qualidade de vida e não viver para sempre. Isso não é física e nem economicamente saudável”.

## Solvência II:

Em destaque, o ENA também apresentou as experiências mexicana e espanhola na cultura de gestão de riscos em seguros. O diretor geral da Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C (Amis), Recaredo Arias, falou sobre o cenário mexicano no âmbito da implantação da Solvência II como instrumento de administração integral de riscos. “A Solvência I apresentava um modelo para alguns perfis de riscos, mas não era levado em consideração a amplitude destes riscos”, pontuou, sinalizando que o Brasil é um dos países mais avançados no que se

compreende como pilar 1 da Solvência II, mas ainda há muito a ser estudado, principalmente, no que se refere a riscos catastróficos. Em linha com a presidente da Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Unespa), Pilar González de Frutos, ambos concordaram que o mais importante no processo de adoção da Solvência II é que ele seja conduzido de forma eficiente, ainda que não seja rápida. Em relação ao mercado europeu, Pilar de Frutos informou, ainda, que existem hoje mais de cinco mil companhias de seguros ativas na Europa e que a questão da proporcionalidade financeira é uma das que mais geram controvérsias na execução das metodologias de Solvência II. “Levamos em consideração o tamanho do risco que está sendo segurado e não o tamanho da empresa, se ela é de pequeno ou grande porte”, relatou. Finalizando o painel, Recaredo Arias disse que, no México, as operações relacionadas a seguros compreendem apenas 2,1% do PIB do país. “Não adianta haver a regulamentação mais avançada do mundo se não houver uma agenda para ampliação do volume de negócios”, concluiu.

## Proteção do Consumidor:

No primeiro dia da 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, o tema foi a correlação entre educação, violência e aversão a risco. Quem trouxe a discussão foi a professora da Universidade da Antuérpia, na Bélgica, e pesquisadora sobre economias de mercados emergentes, Suncica Vujic. Ela apresentou uma pesquisa feita na Inglaterra e no País de Gales, onde existe uma lei que, desde 1973, determina a maioridade escolar de 16 anos. Sua observação apontou que o baixo salário e o desemprego, a disponibilidade do tempo e a paciência e aversão ao risco impactam diretamente na criminalidade. “Quanto maior o salário através de ganhos legais, menor as taxas de crime. Sobre a disponibilidade de tempo, vemos um efeito na “autoin-capacitação”, ou seja, quem está na escola ou trabalhando, não encontra tempo para cometer crimes”. Suncica Vujic também fala da paciência e da aversão ao risco, lembrando que, por vezes, os jovens que desistiram da escola, estavam entediados com seu currículo. “Quem é avesso ao risco não teme ser penalizado”, complementa.

Para o economista Sergio Besserman, que também participou do painel, a sociedade brasileira, como um todo, atribuiu um conhecimento muito baixo. “O povo brasileiro e a elite não prestam conhecimento, o que é mais grave por estarmos na era do conhecimento”. Nessa mesma linha, o diretor de Projetos e Pesquisas do Instituto Brasileiro de Direito, Ricardo Morishita, pontua que a educação é um desafio para toda a sociedade, o que também impacta no mercado segurador. “Além de entender

que a nossa educação é baixa, devemos observar que a nossa percepção de risco, também, é muito baixa”, ressaltou. Morishita concluiu que a baixa percepção do risco é uma grande barreira para a sociedade fazer uma boa gestão de seus próprios riscos. “É exatamente este o ponto que tem uma correlação entre o mercado, a defesa do consumidor, a educação e a violência”. Para ele, a educação não afeta apenas a produtividade e a violência, mas a relação que o consumidor tem com o mercado. Morishita atribui a baixa informação proveniente da educação de baixa qualidade à falta de informação do consumidor com relação ao seguro. “O Brasil tem 100 milhões de processos na justiça, cujo custo médio é de 1.700 reais para o país”. Para ele, pensar no consumidor mais vulnerável, no que diz respeito à educação, é essencial para a tomada de decisão do cidadão.

Ainda sobre a 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, a “A rede varejista como representante de seguros” também foi tema de uma das palestras. A coordenadora jurídica da Via Varejo, Tereza Gimenes, defendeu a ideia de que é necessário descobrir as formas mais eficazes de transmitir as condições de aquisição do seguro para o consumidor. “É preciso questionar se cartazes em lojas, com o texto que a regulamentação indica, resolvem esta questão. É necessário não apenas colocar a criatividade para funcionar, como convencer o regulador a apoiar essa comunicação, nem que para isso seja preciso recorrer aos recursos de marketing das companhias para produção de um material consistente e convincente”, reforçou.

Já o superintendente Comercial e de Produtos da Garantec - Itaú Seguros, Guilherme Dutra, apresentou dados de pesquisa da CNseg e do Ibope a respeito da venda do seguro garantia estendida para reforçar a necessidade de se buscar novas maneiras de ampliação do mercado. Entre 2008 e 2014, o número de pessoas que adquiriram o seguro garantia estendida dobrou. A quantidade de seguros vendidos passou de 27,1 milhões para 46,1 milhões. “Apesar desse excelente desempenho, ainda há espaço para crescimento. Entre os chamados consumidores aleatórios (categoria que congrega pessoas que adquiriram e que não haviam adquirido apólices de garantia estendida) apenas 27% afirmaram terem comprado o seguro”, pontuou. Além disso, a pesquisa mostra que cresceu a proporção de pessoas que haviam comprado seguro e que estão mais bem informadas em relação ao seguro garantia estendida. Diante das informações apresentadas, Vladimir Freneda, diretor Comercial e de Marketing da Assurant Solutions Brasil, retomou a ideia de que a maturidade do mercado de distribuição de massificados via varejo tornou necessária uma revisão do processo. “Até então, não havia massa de informação que pudesse indicar necessidades de melhoria. Foi o mercado que trouxe esses pontos”. A advogada e consultora da CNseg, Maria Stella Gregori, reforçou o empoderamento do consumidor no processo, ideia exposta na apresentação do painel. “As empresas precisam colocar o consumidor no núcleo de suas ações. Para isso, é preciso conhecer melhor o seu cliente e ter a noção de que a venda de seguros deve ter um viés de inclusão social e fomentador de poupança. Portanto, é fundamental que todas as informações estejam claras e precisas para que o consumidor possa administrar seus próprios riscos”.

## Perspectivas econômicas:

A palestra “O setor financeiro em perspectiva”,



Sandel



Fux



Westenberger



Rossi

analisou dados e estatísticas da economia brasileira atual, bem como apresentou as projeções para o próximo ano. O diretor do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos do Banco Bradesco, Octávio de Barros, ponderou que “nesse momento de crise é possível fazer reformas que jamais seriam feitas em condição de normalidade”. Ele também ressaltou que “o Brasil tem apenas quatro agendas para pensar o seu futuro e não há tanto conflito ideológico que impeça que elas avancem, independentemente dos governos de plantão. A primeira agenda é a criação de um teto para a expansão do gasto público total do Brasil que não possa ultrapassar o PIB nominal; a segunda é a da produtividade; a terceira é o aumento da potência da política monetária; e, por fim, a quarta agenda, e também a mais óbvia, é a infraestrutura com papel protagonista no setor privado”. Já o economista sênior do Itaú Unibanco, Caio Megale, fez projeções para o Brasil em 2016. “O cenário hoje é de mudanças externas, com a China mais fraca, commodities em baixa e alta de juros nos Estados Unidos. Internamente também enfrentamos um momento difícil. Para 2016, acreditamos em uma queda de 1,2% do PIB, quase 10% de desemprego, inflação de 6,5% e taxa de câmbio de 4,25%. Ainda assim, não temos um cenário de que o Brasil está entrando em um processo de deterioração continuada porque, se fosse dessa forma, o câmbio não se estabilizaria, teria mais inflação e o Brasil estaria em um ambiente muito mais preocupante. Acreditamos que esse desequilíbrio fiscal vai ser resolvido mais à frente, após 2016, se a taxa de juros se mantiver em um patamar mais alto, fazendo a inflação cair, e os fundamentos de longo prazo irão pavimentar o caminho da estabilização”, analisou.

## Carta de Compromisso dos Ouvidores: Mercado reforça elo com consumidor

Como parte da agenda da 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, realizada em 17/09, último dia da Conseguro, em São Paulo, a CNseg promoveu uma cerimônia de adesão das empresas do mercado à Carta de Compromisso dos Ouvidores de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização aos Consumidores Brasileiros, lançada pela entidade.

A Carta reforça os três pilares de comprometimento do mercado segurador na isenção e ética na resolução de conflitos. O primeiro é o reconhecimento da importância da preservação do acesso e da qualidade do atendimento ao consumidor como mecanismo de prevenção, solução e harmonização dos conflitos de consumo de seguros. Já o segundo pilar reafirma a atuação das ouvidorias na defesa dos direitos dos consumidores, conforme estabelecem as leis do setor, enquanto a terceira diretriz é promover e defender os valores centrados na harmonia, confiança e equilíbrio nas relações entre os consumidores e as instituições signatárias.

Durante a cerimônia, o 1º vice-presidente da CNseg e presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro, Jayme Garfinkel, observou que com a implantação das ouvidorias “o mercado segurador ficou mais eficiente e evoluiu”. Na sequência, a diretora da Associação Procons Brasil, Cláudia Francisca Silvano, ressaltou a importância da interlocução dessas entidades com o mercado segurador, a qual possibilitará um avanço em termos de respeito ao consumidor. “Os ouvidores precisam ser mais que ouvidores. Eles precisaram resolver problemas”, pontuou. Já a superintendente do Procon do Mato Grosso (MT), Gisela Simona Viana, afirmou que “temos um compromisso público. Nós temos uma carta assinada por diretores e por ouvidores que estão abertos ao diálogo”.

## Último dia da 7ª Conseguro destacou questões ligadas à ética e justiça

Questões ligadas à ética e justiça deram tom do terceiro e último dia da 7ª Conseguro. As palestras do Ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux, e do professor de Filosofia Política da Universidade de Harvard, Michael Sandel, foram os destaques da programação.

Logo na abertura do evento, o ministro Fux apresentou alguns dos principais pontos do novo Código de Processo Civil (CPC) que passa a vigorar em 17 de março de 2016. Segundo ele, “o Brasil vive um momento de neoconstitucionalismo” e o CPC atua diretamente na celeridade e efetividade da justiça. “Ninguém vive sem previsibilidade”, pontuou, referindo-se ao que ele considera como dois aspectos inquietantes que interferem diretamente na atividade empresarial: a ampliação da segurança jurídica e a questão da morosidade, já que o CPC trará mais agilidade aos processos.

Um dos pontos altos da Conferência, o professor da Universidade de Harvard, Michael Sandel, ministrou a palestra que leva o nome do seu consagrado livro: “O que é justiça?”. Como comentarista da mesa, o 1º vice-presidente da CNseg e presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro, Jayme Garfinkel, iniciou a plenária dizendo que “o Brasil está vivendo um momento em que os personagens mais famosos e queridos são os juízes. Falar de justiça hoje tem tudo a ver com nosso atual momento”.

Sandel conduziu sua palestra como ministra suas aulas na Universidade de Harvard: de forma interativa e trazendo reflexões éticas para situações cotidianas. “Dilemas éticos são encontrados não apenas na política, mas todos os dias e em diversas situações das nossas vidas. Acredito que a habilidade mais importante que os jovens devem aprender na faculdade é a ética porque, sem isso, a democracia não pode florescer. Para a democracia ser bem sucedida e profunda, requer ética e justiça. Por isso é importante debater estes temas em público”, ressaltou.

O painel “Tendências globais em regulação de seguros” teve como ponto principal da discussão o equilíbrio da regulação dos mercados supervisionados, o bom funcionamento dos agentes privados, o estímulo da concorrência e a proteção do consumidor. Participaram do debate o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, o diretor da ANS, Cesar Brenha Rocha Serra, e o diretor-superintendente substituto da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), José Roberto Ferreira.

O economista e ex-presidente do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), Gesner de Oliveira, moderador do painel, abriu as discussões perguntando o que o Brasil precisa priorizar para ter uma boa regulação. O economista apontou os quatro conjuntos de falha de mercado mais importantes: o poder de mercado, os bens públicos, as externalidades positivas ou negativas e a assimetria de informação. Nas áreas em que as três entidades operam, o economista chamou a atenção para a assimetria de informação. “Quando violamos uma das hipóteses do mercado competitivo de plena informação, isso gera várias consequências importantes do ponto de vista do mercado”.

O titular da Susep, Roberto Westenberger, destacou que a supervisão baseada em risco é uma grande aliada. “Se fala muito neste tema, mas poucos sabem o que isso significa. Antigamente, a supervisão era baseada em regras, mas a crise financeira de 2008 mostrou que isso não funciona”, explicou. Para ele a supervisão baseada em risco, conhecida como Solvência 2, tem um foco mais eficiente, pois mostra o quão preparada a administração está para lidar com a sua matéria prima, que são os riscos.

Na ANS, buscar as simetrias é o grande desafio, segundo o diretor Cesar Brenha Rocha. “Temos como meta tentar uma padronização mínima de contratos para reduzir a assimetria com o consumidor”, disse. Uma forma de colocar essa meta em prática é melhorar as informações que se disponibiliza para a sociedade. “O consumidor tem de saber exatamente o que está comprando. Quanto mais clareza nos contratos e quanto mais ele souber que é um consumidor do risco do uso do serviço médico, mais ele fará um consumo responsável, pois saberá que a conta das despesas do uso médico será dividida com todos do grupo e isso poderá encarecer ou baratear o custo do plano de saúde”, explicou César Serra.

Já nos fundos fechados de previdência, a relação de consumo é diferente de seguro e saúde, ressaltou o diretor-superintendente substituto. “Fiscalizamos um segmento composto por 371 fundos, que administram ativos de R\$ 720 bilhões. O papel do Estado é mais no sentido de equilibrar os interesses entre participantes, que desejam a maior cobertura possível e das empresas participantes, as quais querem o menor risco possível”, concluiu.

## Atrair e reter talentos é desafio para o setor de seguros

Em evento em São Paulo, lideranças de RH refletiram sobre desinteresse dos jovens em construir carreira no setor.

“Cada vez que precisamos de um profissional de crédito, temos que buscá-lo no mercado. Com isso, experimentamos uma inflação salarial em determinadas posições, provocada pela falta de sangue novo nessa estrutura”. A afirmação foi feita por Rogerio Vergara, diretor executivo do Grupo Segurador BB e Mapfre e um dos palestrantes do **IX Encontro de RH do Mercado Segurador**, realizado 23/09, em São Paulo.

O executivo trouxe para o debate o prisma da alta direção das empresas. “A área de RH tornou-se um instrumento estratégico e vem se aproximando cada vez mais do centro de decisão das organizações”, salientou, atribuindo o fato ao aumento da longevidade da população e à necessidade de substituição dessa mão de obra.

Vergara, que atualmente desenvolve tese de mestrado sobre a utilização da proposta de valor de emprego (EVP, do inglês, employment value proposition) no mercado de seguros, também compartilhou as observações iniciais do seu trabalho. “Durante esse estudo, percebi que nós, do mercado de seguros, consumimos a nós mesmos. Sem profissionais, procuramos esses talentos em outras seguradoras e corretoras. Temos que mudar”.

### EVP pode reduzir até 50% custo da contratação

Felipe Hessel, da Corporate Executive Board (CEB) comparou a opinião de Vergara. Para ele, as organizações que possuem uma EVP bem definida conseguem reduzir em até 50% o custo da contratação de novos empregados. Também são capazes de atrair os candidatos passivos, aqueles que não estão buscando emprego.

Conforme constatou uma pesquisa realizada pela CEB com cerca de 590 entrevistados no segundo trimestre desse ano, a remuneração é a maior preocupação dos candidatos a empregos no Brasil. Eles também citaram oportunidades futuras, de desenvolvimento, de educação, respeito, ética, reconhecimento e equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

De acordo com o executivo, a EVP deve comunicar o diferencial de uma empresa e quais são os atributos que ela tem a oferecer, a fim de atrair talentos. O mesmo estudo da CEB apontou que a satisfação dos brasileiros com a EVP das empresas onde trabalham é maior que a média global.

“Nas empresas onde essa satisfação é baixa, apenas 16,3% dos funcionários brasileiros desempenham o chamado esforço discricionário, que é espontaneamente ir além do que o cargo requer. Já com uma EVP bem definida, esse esforço chega a 26%”, explicou Hessel, ao defender a importância da gestão da marca empregadora.

### Indústria de seguros ainda é pouco atrativa

André Siqueira, da consultoria Universum, acredita ser um desafio ainda maior desenvolver uma marca empregadora que atraia a nova geração de talentos que está ingressando no mercado, a geração Z.

Siqueira apresentou uma pesquisa na qual foram entrevistados, este ano, 1.300.000 universitários de 2.200 instituições distribuídas por 56 países, para verificar a atratividade da indústria de seguros junto a esse público. Nos Estados Unidos, apenas 5% deles demonstraram interesse. No Brasil, onde foram entrevistados 67.000 estudantes, esse índice foi de 1,6%.

“Quando comparamos o perfil dos jovens que se interessam por seguros com os que preferem outras indústrias, percebemos que aqueles têm 12% menos ambição em se tornar líderes e 16% menos identificação com atributos como criatividade e inovação. Talvez o perfil de talentos que estamos atraindo não seja o que queremos”, alertou o executivo.

Com a definição e aplicação da EVP, é possível fortalecer a marca empregadora. “Os recrutadores precisam pensar a área de atração de talentos como pensam a promoção de produtos. O processo funciona em três passos: primeiro as pessoas precisam conhecer a empresa, depois considerá-la uma opção e, em seguida, escolhê-la”, defende Siqueira.

# Em todas as profissões, o que importa é estar preparado.

12 de outubro. Uma homenagem da Bradesco Seguros  
aos Corretores de Seguros.



CNPJ: 07.000.000/0001-11



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
Ouvidoria: 0800 701 7000  
[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

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

 **Bradesco Seguros**  
É melhor ter.

## Onde está a ética de alguns corretores?

Fonte: Sincor-RS

A diretoria do Sincor-RS tem recebido reclamações de colegas relativas à prática de alguns corretores que adotam padrões de comissionamento extremamente baixos. Isto se constituiu numa atitude anti-ética e concorrência desleal.

Na tentativa desesperada de "fechar um negócio" essas pessoas - que não podem ser classificadas como Corretores Profissionais de Seguros com letras maiúsculas - acertam comissões de 5% ou menos. Tiram clientes dos verdadeiros Corretores Profissionais de Seguros - estes com letras maiúsculas -, com suas propostas aviltadas.

Mal sabem que este gesto não assegura a fidelização do segurado, muito pelo contrário, forma uma legião de consumidores para quem o bom atendimento não importa, mas só o preço. Gente que ignora que o importante é o atendimento pós-venda, o serviço na hora do sinistro. E que para prestar um bom serviço o profissional tem que ser remunerado com dignidade.

Mais: são estas mesmas pessoas, estes ditos corretores, que reclamam da "concorrência desleal de bancos, lojas de varejo, supermercados", são estes mesmos que vociferam que "o sindicato não faz nada".... Como se elas também não fossem concorrentes desleais e predatórios de nosso mercado.

A diretoria do Sincor-RS apela para o bom senso, seriedade e ética destes corretores: pare e pense se você está agindo com dignidade. É este modelo de profissional que você quer ser?

## Seminário Multidisciplinar do Sincor-SP reúne mais de 70 corretores de seguros



Mais de 70 corretores de seguros participaram do primeiro Seminário Multidisciplinar, promovido pelo Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo), em São Paulo, na quarta-feira (09/09).

Durante o encontro, realizado na sede do Sindicato, integrantes das Comissões Jurídica, de Ética, de Tributos e de Responsabilidade Civil explicaram como atuam, orientando os profissionais quanto às questões legais da corretagem.

Na apresentação da Comissão de Ética, o coordenador Paulo Bosisio destacou a importância da atitude correta. "A sociedade só olha aquele '1%' que age de forma errada e não os outros '99%' que atuam corretamente. Por isso nosso trabalho é combater práticas desacertadas e defender a categoria", ressalta.

O presidente do Tribunal de Ética e Disciplina da

OAB, Uriel Carlos Aleixo, também presente ao evento, disse que "ética é questão de bom-senso e caráter", relacionando as profissões de advogado e a de corretor de seguros. "Lidamos com a confiança do cliente e, quando temos uma postura ética consolidada na categoria, toda a sociedade ganha".

O coordenador da Comissão Jurídica, Edson Lasse Fecher, lembrou que o corretor deve conhecer devidamente os produtos que comercializa. Falando sobre as responsabilidades da categoria, Fecher alertou para possíveis erros que podem resultar em processos jurídicos.

### Responsabilidade Civil

A responsabilidade do profissional à luz das Circulares Susep 510 e 514 foi comentada por Plínio Machado Rizzi, também integrante da Comissão Jurídica.

Já o coordenador da Comissão de Responsabilidade Civil, Felipe Paes Barretto, falou sobre as vantagens e oportunidades na comercialização do Seguro de Responsabilidade Civil (RC), lembrando que o corretor deve conhecer muito bem as particularidades dessa modalidade.

Finalizando o Seminário, o coordenador da Comissão de Tributos, Regis Beraldinelle Renzi, tratou da emissão de notas fiscais e retenção do ISS e IRF, além de esclarecer dúvidas sobre o Simples Nacional.

## Diretor da ANS avalia perspectivas da saúde suplementar em evento do CSP-MG



Da esquerda para direita: Edson Ferreira Iria (diretor tesoureiro), João Paulo Moreira de Mello (presidente), o palestrante Cesar Serra, diretor da ANS e Marcelo Corrêa Miranda (diretor de seguros)

Com mais de 72 milhões de beneficiários no País e faturamento de R\$ 125 bilhões em 2014, o segmento de saúde suplementar representa a maior fatia do mercado, com cerca de 40% da arrecadação e mais de 60% das indenizações. Considerando a importância desse segmento, o Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG) trouxe a Belo Horizonte no dia 10 de setembro o diretor adjunto de Normas e Habilitação da ANS, Cesar Serra, para expor os desafios e as oportunidades do setor.

Na pauta do evento, que reuniu cerca de 130 pessoas, assuntos como o atual cenário econômico e os impactos no setor, características do mercado, comportamento das operadoras, aspectos regulatórios e as perspectivas para o segmento.

Serra proferiu palestra abordando os temas propostos e a seguir o presidente do CSP-MG, João Paulo Moreira de Mello, comandou uma mesa-redonda

com o dirigente da ANS, a presidente do Sincor-MG, Maria Filomena Branquinho, o presidente do Clubcor, Helder Barbosa, e a superintendente do Sindseg MG/GO/MT/DF, Claudia Perdigão. Eles debateram os aspectos apresentados e também responderam perguntas do público.

O dirigente da ANS avaliou de forma positiva o evento, que reuniu um público diversificado composto por corretores, seguradores, representantes de empresas de autogestão, operadoras e cooperativas médicas. "O convite do CSP-MG foi bastante oportuno. Debates como esse são importantes, pois estimulam a troca de experiências e a difusão de informações. Aqui houve uma participação expressiva da plateia o que tornou o evento ainda mais proveitoso", ressaltou Serra.

O presidente do CSP-MG, João Paulo Moreira de Mello, destacou que dentro dos objetivos do Clube a meta foi alcançada. "Trouxemos um diretor do órgão regulador para debater com os diversos agentes deste importante mercado a situação da saúde suplementar, hoje um dos principais desejos dos consumidores. Eles atenderam ao nosso chamado. A palestra superou as expectativas, justificando assim os diversos agradecimentos e elogios que recebemos de participantes e das beneméritas".

## Semana Nacional de Trânsito motiva ações do SindSeg BA/SE/TO em Palmas e Aracaju



O mês de setembro foi marcado pela Semana Nacional de Trânsito entre os dias 18 a 25/09 - um período destinado à promoção de ações educativas com a finalidade de levar para a sociedade brasileira uma nova forma de ver, entender e fazer trânsito. Atento a este momento, o Sindicato das Seguradoras da Bahia, Sergipe e Tocantins (SindSeg BA/SE/TO) dá continuidade às campanhas educativas em mídia outbus, desta vez, nas cidades de Palmas/TO e Aracaju/SE.

No total, foram 20 outbus em circulação nas principais linhas de ônibus das duas capitais. As peças trazem mensagens alinhadas ao tema deste ano definido pelo Contran (Conselho Nacional de Trânsito): "Seja você a mudança no trânsito".

"Não poderíamos deixar de participar desta mobilização nacional, onde o trânsito e seus desdobramentos estarão em evidência. Diante da mortalidade de cada dia mais assustadora, a mudança de comportamento pode ser o primeiro passo para a redução de acidentes", afirma o presidente do SindSeg, João Giuseppe Esmeraldo.

A entidade desenvolve ações também em Salvador, juntamente com o Sincor-BA e Detran-BA. O projeto está em fase de finalização e segue com divulgação em breve.

## Câmara de Seguros, em Sergipe

Na manhã de 24/09, representantes do Sincor-SE e do Sindseg BA/SE/TO estiveram reunidos na sede da Fecomércio, com o coordenador Gildo Antônio, para discutir a implantação da Câmara Empresarial de Seguros;

A câmara será composta de 12 membros efetivos, sendo 6 representantes dos corretores de seguros e 6 de executivos de seguradoras, e poderá contar também com membros convidados, para debater sobre o posicionamento do setor e buscar soluções para disseminar a cultura do seguro na sociedade,

Ficou decidido que a instalação oficial da câmara acontecerá no mês de outubro, com a presença do presidente da Fecomércio Sergipe, Vice presidente da CNC e deputado federal Laércio Oliveira.

Participaram da reunião pelo SINCOR-SE, o presidente Érico Melo, Ednilson Gois, Antônio Ferreira e Gustavo Andrade, e pelo SINDSEG BA/SE/TO, o delegado Carlos Kleber (Porto Seguro), Tennyson Tojal (Mapfre), Paulo Rodney (Bradesco) e Elaine Vecchi (HDI).

## Momento é oportuno para crescimento do Vida, diz presidente do Sincor-SP

22.09.2015, Marcia Alves, CVG-SP



Durante sua participação em almoço do CVG-SP, Alexandre Camillo afirmou que os corretores de seguros estão aptos a fazer o seguro de vida crescer, como fizeram com o seguro de automóvel. No que depender do Sincor-SP, a maioria dos segurados que possui seguro de automóvel terá também seguro de vida. "O corretor de seguros se torna a cada ano mais especializado e focado em relação ao conjunto de necessidades dos seus clientes. Por isso, o momento é muito, muito oportuno para que o corretor seja também o fomentador do seguro de vida, como o foi no seguro de automóvel", disse Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, durante sua participação em almoço do CVG-SP. No evento, realizado em 22 de setembro, no Terraço Itália, com a presença de convidados, ele apresentou o tema "O Seguro de Vida pela perspectiva dos Corretores".

Camillo não discorda do argumento recorrente de que o seguro de automóvel não é vendido, mas comprado. Porém, analisa a questão de um ponto de vista diverso e observa que não há demérito algum. "O mercado se tornou comprador porque o nosso trabalho assim o fez e o corretor teve papel decisivo na construção dessa demanda", disse. Em sua opinião, o mercado de seguros se "desmerece" ao deixar de reconhecer suas conquistas. Tanto que,

# SÓ UMA DAS MAIORES SEGURADORAS PODERIA CUIDAR DO MAIOR FESTIVAL DE MÚSICA DO MUNDO.

A **Cidade do Rock** vai ganhar vida, mais uma vez, na edição de 30 anos do maior festival de música já realizado. A grandiosidade desse evento só se compara à proteção que ele precisa. Por isso, a estrutura, as centenas de artistas e milhares de fãs estarão segurados com o toque especial da **Tokio Marine** e contam com a confiança, a qualidade e a capacidade de atendimento superiores, escolhidas pelos *players* dos grandes eventos e negócios.

  
ROCK IN RIO 30 ANOS

SEGURADORA  
★ OFICIAL ★



TOKIO MARINE  
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

 @tokiomarine\_cor  tokiomarine.com.br  tokiomarine.com.br

neste momento em que o país enfrenta adversidade econômica e instabilidade política, ele observa que o setor “continua pujante, um ponto fora da curva” e que “isso é mérito de todos que compõem a cadeia produtiva”.

Em vez de se preocupar com possíveis ameaças da crise econômica à corretagem de seguros, o presidente do Sincor-SP prefere manter o foco nas oportunidades. Da mesma forma que o setor se transformou nos últimos 20 anos e prosperou, ele acredita que haverá um novo ciclo de mudanças. “Estamos, novamente, diante de uma nova, rica e próspera transformação, uma transição”, afirmou.

Para chegar a essa conclusão, ele analisou a trajetória do setor nas últimas décadas e concluiu que, no início, o seguro era elitista, seja em produtos, seja na forma de distribuição. Foi então que, ao longo desse tempo, surgiram os produtos para a grande massa e o número de corretores saltou de pouco menos de dois mil, em São Paulo, para 37 mil, atualmente. Nesse período de 20 anos, os corretores também se consolidaram como canal de distribuição. “Os corretores se qualificaram e se capacitaram ao mesmo tempo em que o mercado segurador construiu produtos para atender a demanda do consumidor”, explicou. Ambos os fatores foram responsáveis, a seu ver, pela expansão do seguro automóvel, dos seguros patrimoniais, que incorporaram novidades, como os riscos nomeados e os multiriscos, além do seguro residencial.

Hoje, o presidente do Sincor-SP não vê obstáculo à venda do seguro de vida pelos corretores. Essa “virada de chave” dos profissionais, representada pela venda de seguro de vida para os clientes de automóvel, em sua concepção, será a “transição mágica”, viabilizada por fatores convergentes. “As pessoas certas, nos lugares certos e com disposição para produzir e fazer o seu melhor, tornam o momento atual extremamente oportuno para essa convergência”, disse. Para Camillo, a base dessa transição é a capacitação e qualificação da categoria. Neste ponto, o presidente do CVG-SP, Dilmo Bantim Moreira, não apenas concordou como relatou o aumento da procura de corretores pelos cursos oferecidos pela entidade. “Nos últimos quatro anos, temos notado a presença cada vez mais marcante de empregados de corretoras de seguros, buscando se aprimorar para atingir o nível de oferecimento ótimo de trabalho”, disse.

## São Luís aguarda o mundo dos seguros em novembro para os 20 anos do Sincor-MA

É quando começa o GrandeSeguros do Nordeste, evento promovido pelo Sincor-MA, que se realizará entre os dias 19 e 20 de novembro de 2015, no Espaço 1000, na capital maranhense.

As atividades terão início às 14h00 com o coquetel dos 20 anos do Sincor/MA e a comemoração de 61 anos de seu presidente Lúcio de Araújo Cunha como corretor de Seguros. Haverá entrega de troféus do torneio aos vencedores do futebol society.

Já estão confirmados os palestrantes Frederico Ruchert, da Suzano Papel e Celulose, Dorgival Pereira, da Cia Vale do Rio Doce; estão também indicados os palestrantes Armando Vergilio, presidente da Fenacor e Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros; dia 20, já estão confirmados como palestrantes João Paulo Moreira de Melo do Sin-

dseg NNE, João Interaminense Junior, da Bradesco Seguros; em seguida o Palestrante da Seguradora Líder DPVAT. Após o evento será servido coquetel com apresentação de músicos sertanejos.

## Senado inicia discussões sobre projeto que acaba com monopólio do DPVAT

Fonte: Jornalista Eldo Gomes

No Senado Federal, Movimento Pró-Livre Inicialmente Para Todos quer fim de monopólio do DPVAT

No último 24 de setembro, o presidente da Gente Seguradora S.A, Sergio Suslik Wais, ressaltou ao senador José Medeiros (PPS-MT), em audiência em seu gabinete, para dialogar sobre o projeto que torna livre a escolha de seguradoras para uso do DPVAT, que o estado deve cumprir com a Constituição Federal e dar fim ao monopólio atual.

No Senado Federal, José Medeiros apresentou o Projeto de Lei 558/2015, para restabelecer ao proprietário de veículos o direito de livre escolha da seguradora na necessidade do uso do DPVAT. Bastante polêmica, a proposta já está na Comissão de Constituição e Justiça – CCJ, aguardando indicação de um relator.

“Se fosse cumprida a Constituição, o legislativo não necessitaria enviar mais projetos de lei, pois a livre concorrência é um ato já assegurado pela justiça. Cada um tem direito de escolher sua Seguradora. O beneficiário tem que ter seu direito de optar”, afirmou o empresário segurador.

Há 43 anos na área de seguros, Sergio Suslik Wais, que iniciou o Movimento Pró-Livre Inicialmente Para Todos é fundador da Gente Seguradora S.A., empresa que defende os princípios constitucionais que regem a ordem econômica nacional, notadamente o princípio constitucional da Livre Inicialmente, da Livre Concorrência e da proteção ao consumidor, bem como a determinação, também constitucional, de Repressão ao Poder Econômico que vise a dominação do Mercado.

“A concorrência é positiva para o segmento, pois a tendência é a diminuição do valor cobrado e a melhoria do serviço oferecido”, afirmou senador, acompanhado de sua equipe de gabinete.

A constituição já diz isso. Que não haja monopólio. Porém, atualmente o processo é antidemocrático e movimenta mais de 9 bilhões de reais. As importâncias seguradas não aumentam, por questões de ingerência do governo. Destes, 4,5 milhões vão para o SUS e o Denatran. E apenas 2% ficam



Senador Medeiros e Sérgio Wais

com a seguradoras.

As fraudes não são a única mazela que mancha a imagem do DPVAT. A investigação da Polícia Federal e do Ministério Público Federal de Minas Gerais, na operação “Tempo de Despertar”, deflagrada em abril para desmantelar uma organização criminosa, resultou na denúncia de servidores públicos, policiais civis e militares, médicos, enfermeiros, fisioterapeutas, dentistas, agenciadores do seguro, diretores e procuradores da Líder.

## HORA DE REAGIR!

Por Erico Melo, presidente do Sincor-SE

HB (o eterno presidente do Sincor-RJ, de volta à cena, agora atuando nos bastidores do Congresso para barrar Projeto que cria a Carteira Profissional do Corretor

A tramitação do Projeto de Lei nº 1700/15, de autoria do deputado Lucas Vergilio (SD-GO), que torna obrigatória a carteira profissional do corretor de seguros pode atrasar até um ano ou até mesmo ser inviabilizada por um requerimento absurdo, cruel e desnecessário, apresentado pela deputada Cristiane Brasil, avocando a matéria para análise na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara.

No primeiro momento, todos ficaram sem entender os reais motivos que levaram a parlamentar a adotar essa medida protelatória. Até que a própria Cristiane Brasil admitiu ter atendido, dessa forma, a pedido pessoal apresentado, pasmem, pelo presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão.

Então, ficou claro que os corretores de seguros estavam sendo, mais uma vez, prejudicados por uma liderança autofágica, que não respeita limites quando almeja atingir seus interesses pessoais.

O viés protelatório desse requerimento foi tacitamente admitido pela própria deputada Cristiane Brasil, no momento em que confessou ter atendido ao pedido de Henrique Brandão, que, não por acaso, tem fortes ligações de amizade com o ex-presidente Nacional do PTB e pai da parlamentar.

Não é a primeira vez que Henrique Brandão age nos bastidores, na calada da noite, para atingir interesses da categoria que, à luz do sol, diz representar e defender. Esta é mais uma ação rasteira para frontalmente prejudicar os próprios colegas de profissão.

Parece inacreditável. Mas, infelizmente, é verdade.

Você, corretor de seguros, não pode admitir isso. Todos nós temos, agora, a obrigação de reagir com vigor contra esse tipo de atitude, que tem como único objetivo prejudicar claramente nossa categoria profissional.

Neste momento, cada corretor de seguros deve assumir o papel de destaque que lhe cabe na linha de frente desta nova e decisiva batalha.

É sua missão, em nome da categoria, enviar mensagens eletrônicas para a deputada Cristiane Brasil (email: dep.cristianebrasil@camara.leg.br) e exigir a retirada imediata do nefasto requerimento por ela apresentado sob a má influência do presidente do Sincor-RJ.

Se for possível, use as redes sociais para manifestar sua insatisfação e abominar a postura dessa parlamentar.

O seu Facebook é :

<https://www.facebook.com/cristiane.brasil>

Acesse também o site do CQCS e mostre sua total indignação, no espaço reservado a comentários referentes à notícia na qual o deputado Lucas Vergilio classifica como “exclusivamente protelatória” a ação empreendida pela deputada Cristiane Brasil, ao apresentar o requerimento em questão (link: <http://www.cqcs.com.br/noticia/carteira-do-corretor-emissao-pode-atrasar-em-ate-um-ano/>)

É preciso que todos saibam que não está ao nosso lado quem aproveita os cargos de comando que ocupa para atingir objetivos distintos daqueles almejados pelos corretores de seguros. Já passou da hora de darmos um basta aos falsos líderes. Já passou da hora de reagirmos.

Essa ação sinérgica envolvendo todos os corretores de seguros é imprescindível e decisiva.

Nossa reação com união e coesão, verdadeiramente, representará a nossa força que nos conduzirá à vitória!

Vamos à luta!



Erico Melo

# PAN Seguros. A seguradora dos Brasileiros.

O Brasil tem uma enorme diversidade, e a PAN Seguros conhece todas elas. Com presença nacional e soluções regionais sob medida, nossos Produtos e Assistências levam tranquilidade para cada vez mais pessoas.



## Nossos Produtos:

- Acidentes Pessoais
- Empresarial
- Equipamentos Portáteis
- Fiança Locatícia
- Garantia Estendida Original
- Habitacional
- Proteção Financeira
- Residencial
- Vida
- Viagem

## Nossas Assistências:

- Odontológica
- Auto
- Funeral
- Moto
- Residencial
- Viagem



### Central de Atendimento

Para consultas e informações sobre apólices e sinistros: **0800 775 9191**  
2ª a 6ª feira, das 0h às 20h e sábado, das 0h às 14h

### Serviço de Atendimento ao Consumidor

Para reclamações, cancelamentos, sugestões, elogios e informações gerais sobre pro:

**Atendimento a deficientes auditivos e/ou com dificuldade de fala:**  
**0800 776 2253** - Diariamente, 24 horas

### Ouvidoria

Se não ficar satisfeito com a solução apresentada pelo SAC, com o número do protocolo em mãos, contate a Ouvidoria: **0800 776 2254**  
2ª a 6ª feira, das 9h às 18h

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

**PAN Seguros**

Seguro, você vai mais longe.

## Em um ano, ProfiSeguro soma cerca de mil cadastros

Lançado em setembro de 2014, o banco de currículos on-line e gratuito, ProfiSeguro, já registra quase mil cadastros, entre empresas que buscam preenchimento de suas vagas e profissionais que anseiam oportunidades no mercado de seguros.

A ferramenta foi criada para facilitar o contato entre as duas partes, com áreas distintas para cada uma. Os profissionais devem acessar [www.funenseg.org.br/curriculos](http://www.funenseg.org.br/curriculos) e cadastrar o currículo, candidatando-se às vagas ofertadas pelas companhias.

Para as empresas, no [www.funenseg.org.br/rh](http://www.funenseg.org.br/rh) é possível selecionar candidatos, gerenciar processos seletivos e divulgar vagas. No primeiro acesso, após efetuar seu cadastro, o representante da organização deve enviar e-mail para [bancodetalentos@funenseg.org.br](mailto:bancodetalentos@funenseg.org.br) solicitando a ativação de seu registro.

Vale registrar que o contato entre empresas e profissionais acontece sem intermediação da Escola. Atualmente, estão cadastrados 846 currículos e 128 empresas.

## Justiça garante atendimento a clientes Unimed Paulista

Decisão liminar obtida pelo Idec fixa que se operadora não conseguir agendar procedimentos em sua rede em 24 horas, deve encaminhá-los para a Central Nacional Unimed.

A Justiça concedeu na (17/9) liminar que responsabiliza a Central Nacional Unimed a garantir atendimento aos consumidores da Unimed Paulista, caso a operadora não consiga prestar o serviço.

A decisão atende ao pedido do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), que ingressou com ação civil pública em 10/09, solicitando a responsabilização solidária de empresas do grupo Unimed pela garantia de direitos dos consumidores, que não conseguem atendimento pela rede do plano de saúde.

A liminar concedida pela juíza Maria Rita Rebelo Dias, da 18ª Vara Cível do Foro Central Cível de São Paulo, prevê que a Central Nacional Unimed garanta a prestação de serviços médico/laboratoriais e hospitalares, incluindo cobertura obstétrica e odontológica previstas em contrato, especialmente em situações de urgência e emergência, até que haja a efetiva venda da carteira de clientes. Veja aqui a íntegra da decisão.

### Na prática

Com a liminar, a Unimed Paulista está obrigada a receber os pedidos dos consumidores e validar seu atendimento em sua rede credenciada em até 24 horas. Caso não consiga, deve providenciar de imediato o encaminhamento desses pedidos à Central Nacional Unimed para que ela possa prestar o atendimento.

De acordo com o texto, se a Central Nacional Unimed não cumprir a decisão, estará sujeita a multa de R\$ 10 mil por cada atendimento negado.

"Dessa forma, os consumidores que precisarem dos serviços da Unimed Paulista devem entrar em contato com a central de atendimento da operadora e informar sobre a liminar. Vale esclarecer que o prazo de 24 horas é para que a Unimed avalie internamente as condições de prestar o atendimento em sua rede, não para agendar o procedimento solicitado", esclarece a advogada do Idec, Mariana Alves Tornero.

## Associação de caminhoneiros poderá criar fundo para cobrir veículos

*Edilson Rodrigues/Agência Senado*

Caminhoneiros têm se organizado em associações, que possibilitam a oferta de serviços de monitoramento e rastreamento dos veículos.

As associações de transportadores de pessoas ou cargas poderão criar fundo próprio, custeado pelos associados, para cobrir despesas por acidentes ou furto de veículos dos sócios. Proposta nesse sentido foi aprovada nesta terça-feira (15) na Comissão de Meio Ambiente, Defesa do Consumidor e Fiscalização e Controle (CMA).

A medida atende demanda dos caminhoneiros, conforme afirma

o autor do PLS 356/2012, senador Paulo Paim (PT-RS). Ele explica que a insegurança nas estradas é preocupação crescente desses profissionais, que enfrentam ainda grande dificuldade de contratação de seguro para os caminhões.

— As seguradoras se recusam a assegurar veículos com mais de 15 anos de uso ou cobram valores impossíveis de serem pagos pelos motoristas autônomos — disse Paim.

O relator na CMA, Eduardo Amorim (PSC-SE), afirma que a dificuldade é maior para caminhoneiros autônomos, uma vez que empresas com grandes frotas conseguem fechar contrato de seguro e absorver o valor cobrado pelas seguradoras.

Os caminhoneiros têm se organizado em associações, que possibilitam a oferta de serviços de monitoramento e rastreamento dos veículos, além de cobertura de despesas em caso de acidente ou roubo. Essa cobertura, no entanto, tem sido questionada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), que diz tratar-se de atividade à margem da lei.

O projeto visa dar amparo legal a esse serviço prestado pelas associações de caminhoneiros, que estarão autorizadas a formar fundo para ajuda mútua, de uso exclusivo para prevenção e reparação de danos ocasionados aos veículos.

— Não podemos fechar os olhos para esses brasileiros heróicos que trocam os dias e as noites, para desbravar, com audácia, as perigosas estradas brasileiras na missão de abastecer as casas de todos os cidadãos espalhados por este país de extensão continental — ressaltou o relator.

Eduardo Amorim apresentou emenda para ajuste de redação, sem alteração de mérito. A votação do projeto foi acompanhada por caminhoneiros e entidades que representam a categoria. A iniciativa de Paulo Paim recebeu apoio do presidente da CMA, Otto Alencar (PSD-BA), e dos senadores Jorge Viana (PT-AC), Douglas Cintra (PTB-PE), Donizeti Nogueira (PT-TO) e Ataídes Oliveira (PSDB-TO).

A matéria segue para votação na Comissão de Constituição e Justiça (CCJ).

## Seguro Auto barato para carro antigo desperta interesse de motoristas

*Data: 23.09.2015, Fonte: Press Works*

Com o aumento da idade da frota nacional, cresce a procura por coberturas para veículos com mais de cinco anos.

Como reflexo da crise, a idade da frota de veículos no país voltou a subir. Segundo levantamento do Sindicato da Indústria de Autopeças (Sindipeças), a estimativa vinha caindo nos últimos anos e teve o primeiro aumento em 2013, alcançando oito anos e nove meses atualmente. Isso indica que, com menos dinheiro para gastar, o motorista tem optado por modelos usados ou adiado a troca. Nesse cenário, uma tendência é a contratação de seguros com cobertura para automóveis de até 12 anos.

A partir de uma pesquisa de mercado, a corretora Bem Mais Seguro (<https://bemmaisseguro.com/>) aposta nesse nicho e oferece produtos interessantes, principalmente se o carro tiver acima de cinco anos, período não aceito pela maioria das seguradoras. "Além de ser mais abrangente, nosso produto custa a partir de R\$ 69,90 mensais, valor até 50% mais barato do que a modalidade tradicional", explica Marcello Ursini, presidente da corretora, que é líder online no setor.

Outro público-alvo são os que desejam contratar e buscam um seguro sem análise de perfil. Nesse caso, não importa o bairro em que a pessoa mora, quem dirige ou a idade, o preço é igual para um mesmo modelo de veículo. "O valor mais acessível dá a oportunidade de quem nunca teve seguro contratar um, ou mesmo quem já possui trocar e economizar", opina o especialista.

A cobertura básica protege contra roubo e furto, e podem ser contratados serviços adicionais, como perda total e assistência 24 horas. Na renovação, a primeira parcela sai de graça, caso nada aconteça com o carro. A contratação é toda feita pelo site: <https://bemmaisseguro.com/seguro-auto>. "O seguro deve ser um aliado do motorista. Agora o carro velho, tenha um valor sentimental ou não, está a salvo", completa Ursini.

### Sobre a Bem Mais Seguro

Empresa do grupo Protect Your Bubble lançada em abril de 2014.

Traz para o Brasil um novo conceito de seguros online para bens como smartphones, equipamentos eletrônicos, carros e viagens. A Bem Mais Seguro oferece uma forma rápida, prática e transparente de proteger o que é essencial para a vida do consumidor moderno. [www.bemmaisseguro.com.br](http://www.bemmaisseguro.com.br). Tel.: (11) 4003-9862/0800-738-3810.

## Setor supermercadista: retração chega à ponta da cadeia produtiva, diz CNDL

Pelo sexto mês consecutivo as vendas do varejo brasileiro recuaram, apresentando o pior resultado para meses de julho da história (1%, em relação a julho de 2014), segundo dados da Pesquisa Mensal do Comércio, do IBGE, divulgada em 16/09.

Para a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), entidade que apresenta o varejo e administra o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), o resultado já era esperado, levando em consideração os efeitos nocivos do aumento dos preços, do desemprego e do baixo crescimento dos salários dos trabalhadores.

Um dos piores registros veio do setor varejista de alimentos e bebidas, que apresentou quedas de 2,1% na variação anual, e de 1% na variação mensal. Para o presidente da CNDL, Honório Pinheiro, quando os indicadores atingem com tanto peso esse setor, é porque certamente a retração já chegou à ponta da cadeia produtiva varejista.

"Os produtos mais dependentes do crédito como móveis e eletrodomésticos são os primeiros a serem afetados por conta da retração econômica. Já a queda no setor varejista de alimentos e bebidas mostra que o brasileiro já está reduzindo o consumo de produtos considerados básicos e normalmente pagos à vista", explica Pinheiro.

No resultado apresentado, houve queda em seis dos oito setores analisados. "A retração é generalizada: está ruim para praticamente todos os segmentos", disse Pinheiro. Já as vendas no conceito ampliado (que inclui veículos e materiais de construção) tiveram aumento de 0,6%. Porém, segundo a CNDL, o resultado não muda a tendência de queda e não interfere na conjuntura de piora nas vendas para o fim do ano.

## Novo Código de Processo Civil traz aumento de custos e insegurança jurídica

Sancionado em 2015, o novo Código de Processo Civil (CPC), criado pela Lei nº 13.105/15, entra em vigência a partir de março do próximo ano. O Novo CPC surge com o intuito de agilizar processos judiciais e incentivar a conciliação com o objetivo de diminuir os litígios. No entanto, entre muitas das mudanças, há a possibilidade do aumento de custos processuais e da insegurança jurídica para as empresas.

Para o advogado Marcus Vinicius Ramos Gonçalves, sócio do escritório Bertolucci & Ramos Gonçalves, o novo Código, por meio dos honorários de sucumbência recursal, pode aumentar os custos com processos em até 35% para as empresas que perderem em qualquer fase ou mesmo nos recursos.

"Os honorários de sucumbência encarecem todas as fases do processo, os departamentos jurídicos, externos ou internos, terão que avaliar criteriosamente a viabilidade de recursos em cada fase. O que poderá causar um possível aumento das provisões por conta do elevado custo processual", esclarece o advogado.

Outro aspecto que pode impactar as organizações é a desconsideração da personalidade jurídica, que passa a ser mais evidenciada pelo CPC. O advogado aponta que o seu uso pode trazer insegurança jurídica para as empresas que deverão passar a sofrer mais frequentemente com a desconsideração. "Cria-se uma insegurança muito grande. Os empreendedores podem aumentar sua margem de risco, encarecendo operações ou até mesmo inviabilizando algumas", comenta Marcus Vinicius.

O que se conclui é que há uma grande preocupação quanto os dispositivos jurídicos do Novo Código de Processo Civil para empresas.

No entanto, é consenso que os setores jurídicos passarão a desempenhar um papel cada vez mais importante na gestão das empresas, auxiliando nas decisões diárias das organizações.

## Abecor-RE comemora 10 anos e reúne seletos grupo no Copa



Judi Newsam, da Guy Carpenter, entrega a placa a José Carlos Cardoso, ao lado do Presidente da ABECOR-RE, Carlos Alberto Protasio.

No aniversário de 10 anos da Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguro (ABECOR-RE), o IRB Brasil RE e a SUSEP foram homenageados pelo apoio e colaboração recíproca, em evento realizado no Hotel Copacabana Palace, na última semana.

A data foi comemorada por um seletos grupo de dirigentes do setor, tendo à frente da cerimônia o presidente da ABECOR-RE, Carlos Alberto Protasio, que destinou as placas comemorativas de aniversário às duas instituições homenageadas: o IRB, representado pelo seu presidente, José Carlos Cardoso, e Roberto Westenberger, pela SUSEP.

Para Cardoso, além da surpresa pela homenagem, estar ao lado de um antigo amigo, Carlos Protasio, a quem sempre admirou como executivo e profissional de mercado, só engrandeciu o momento: "Como é bom constatar que a empresa que hoje dirijo, segue sendo reconhecida como um ícone no mercado de resseguros. E agora, com o desafio da internacionalização, queremos não só estreitar ainda mais as boas relações com os brokers aqui no Brasil, mas também em toda Latino América.", enfatizou o presidente do IRB.

## Lúcio Cunha, pres Sincor-MA, recebe título de cidadão maranhense



O Professor Lúcio Araújo da Cunha (à esq.) recebeu na Assembleia Legislativa o Título de Cidadão Maranhense. A entrega da honraria aconteceu em sessão solene realizada em 25 de setembro.

Lúcio Cunha recebeu a homenagem na presença de destacadas autoridades civis e militares, pelos seus relevantes serviços prestados ao Estado do Maranhão. Lúcio chegou em São Luiz em 1972 e há 43 anos tem prestado serviços de grande valia para o Estado. Escritor e poeta, foi pró-reitor de planejamento da Universidade Federal do Maranhão-UFMA e um dos fundadores do curso de Comunicação Social da Universidade. O homenageado também teve papel importante na criação da Rádio Universidade FM, na Cooperativa Habitacional, conhecida como o bairro Cohafuma.

Ele também se destacou na administração pública como secretário de administração de São Luis. O Deputado Othelino Neto, o responsável pela entrega do certificado a Lúcio Cunha, enfatizou o orgulho da Assembléia Legislativa em conceder esse Título ao Professor.

**19 JNS**

# DIVERSIFICAÇÃO

## PAN Seguros amplia portfólio de produtos e parcerias



O mercado de seguros brasileiro vem crescendo há anos de forma consistente, e continuará se desenvolvendo fortemente, em especial em algumas categorias de seguros atualmente existentes, mas ainda tímidas considerando seu real potencial. É o caso dos seguros de Fiança Locatícia, Responsabilidade Civil Profissional, GOC (Garantia de Obrigações Contratuais) e Garantia Judicial, cuja oferta se dá por corretores e seguradoras especializadas nos respectivos produtos e para um público determinado.

Porém, para atingir o ápice é preciso investir na criação de novos mercados e atender novas necessidades. "Novos mercados' com relação à distribuição, acessibilidade, simplicidade e entendimento do produto. 'Novas necessidades' significa despertar a atenção do cliente para determinados riscos reais, que parecem remotos, mas estão cada dia mais presentes nas relações de consumo, relações contratuais, atividades profissionais, enfim em nosso dia a dia", relata Evandro Baptistini, diretor Comercial da PAN Seguros. "Há um grande espaço para o crescimento dos seguros de RC Profissional e D&O (Directors and Officers Liability Insurance). Para isso são fundamentais: divulgação do produto, maior orientação do profissional, independente da categoria, e demonstrar os riscos potenciais", ressalta.

O seguro de Fiança Locatícia segue o mesmo caminho e é um viabilizador de negócios. Existem oportunidades para consolidá-lo no mercado, mas é preciso mais informação do produto, além de agilidade na aprovação, processos simplificados e sobretudo maior escala, tornando-o mais acessível, com custos mais adequados e maior interesse pelo cliente. Há também uma nova necessidade no segmento de locação. A figura do fiador tende a ser cada vez menor, pois está mais difícil de se conseguir alguém disposto a avalizar um compromisso de longo prazo.

"Portanto, em momentos de crise há oportunidade para crescer quando conseguimos nos diferenciar. A PAN Seguros conta com o produto de Fiança Locatícia com melhor custo, maior agilidade na análise e aprovação, processos simples e coberturas adicionais. E seguro de RC Profissional, como por exemplo, para corretores de imóveis, especialmente desenhado para atender às novas necessidades dos profissionais que atuam na intermediação da compra, venda e locação de imóveis, sujeitos a riscos potencialmente maiores considerando os diversos meios disponíveis para pleitear uma indenização por danos causados a terceiros", destaca o diretor Comercial. A PAN Seguros atua em parceria com o CRECI-SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) e Rede Secovi de Imóveis na divulgação e oferta dos seguros Fiança Locatícia e RC Profissional Corretores de Imóveis. "Além disso, a PAN Seguros atua com os seguros de GOC (Garantia de Obrigação Contratual) e Garantia Judicial, atendendo a crescente demanda do mercado para estas modalidades", finaliza Baptistini.

### Nextel anuncia parceria com a PAN Seguros, Conecta Serviços e TOC Corretora de Seguros

Acordo prevê a comercialização de seguros para aparelhos celulares dos clientes da operadora

A partir deste outubro, a Nextel passa a ofertar a seus clientes

o Meu Seguro Nextel, um serviço de seguro para aparelhos celulares que conta com cobertura contra roubo, furto e danos. O produto é oferecido em parceria com a PAN Seguros, Conecta Serviços e TOC Corretora de Seguros, e reforça a preocupação da operadora em entregar soluções relevantes ao dia a dia dos usuários.

"A Nextel tem como objetivo oferecer aos seus clientes o mais variado e completo portfólio de produtos e serviços. Com essa parceria endereçamos uma das principais demandas do crescente mercado de smartphones do Brasil, entregando segurança e conveniência aos nossos clientes", destaca Régis Alves, gerente de Marketing da Nextel.

Com mais de 280 milhões de linhas no Brasil, o segmento de telefonia móvel é um importante canal de distribuição de seguros. "A parceria entre estas empresas tem o intuito de oferecer aos usuários da Nextel novos serviços como proteção e garantia de seu smartphone, proporcionando tranquilidade aos clientes. Com produtos desenhados especialmente para a Nextel, o maior beneficiado é o usuário final", afirma Evandro Baptistini, diretor Comercial da PAN Seguros.

A Conecta Serviços gerencia soluções para o mercado de seguros de celular há 15 anos e sabe que a cada dia as pessoas estão mais dependentes de seus aparelhos. "Nossa missão é tornar a vida dos clientes de seguro de celular mais fácil, segura e conectada, na medida em que a tecnologia se torna essencial. E a associação com a Nextel e a PAN Seguros tem exatamente este objetivo, gerar a melhor experiência ao consumidor se algo inesperado acontecer", ressalta Ibraim Chahoud, CEO da Conecta Serviços.

"A TOC, como corretora de seguros do projeto, entende a relevância de ofertar seguros para os clientes Nextel, pois celulares e smartphones tornaram-se essenciais na vida das pessoas, demandando rápida reposição ou conserto dos aparelhos", relata Leandro Tuma, diretor-executivo da TOC Corretora de Seguros.

O serviço está disponível em todas as lojas da Nextel.

Para mais informações, acesse [www.nextel.com.br](http://www.nextel.com.br).

Presente no Brasil desde 1997 a Nextel tem aproximadamente 3,7 mil colaboradores no País. A empresa foi pioneira ao unir a tecnologia iDEN (rádio) ao uso do aparelho celular e possui uma base de mais de 4,2 milhões de clientes. Hoje, a Nextel atua como operadora 3G, com cobertura nacional para voz e dados e também com a tecnologia 4G na cidade do Rio de Janeiro, além do iDEN. A companhia exibe um amplo portfólio de planos, aparelhos e serviços para os seus clientes.

Co-controlada pelos grupos BTG Pactual e CAIXA, a PAN Seguros opera nos segmentos de danos e pessoas, voltados a pessoas físicas e jurídicas. Com distribuição diferenciada e parceria com corretores de todo o país, a PAN Seguros tem diversos canais de distribuição no mercado brasileiro e unidades de negócios nos setores de varejo, finanças, veículos, corretores individuais, benefícios empresariais e turismo, com forte atuação em seguros gerais, massificados e microsseguros. [www.panseguros.com.br](http://www.panseguros.com.br)

### Sobre a Conecta Serviços

A Conecta é especializada em soluções de proteção móvel, responsável pela gestão de mais de 90% das apólices que cobrem aparelhos celulares no Brasil. Atendendo 100% das operadoras de telefonia que oferecem seguros de celular, a empresa conecta todas as pontas que passam por mais de 2 milhões de consumidores, seguradoras, corretoras, call centers, bancos de dados e logística. Fundada em 2001, foi a primeira empresa a encontrar soluções que realmente viabilizassem os seguros de celulares no país. <http://www.conectaservicos.com.br/>

### Sobre a TOC Corretora de Seguros

A TOC Corretora de Seguros iniciou suas atividades em fevereiro de 1999, nas associações e sindicatos (Sinduscon, Sindmaq, Apeop, Abecortel) oferecendo garantias contratuais, por meio de Seguros Garantia. A TOC atua hoje em todos os ramos de seguros com uma equipe qualificada e especializada para cada ramo, com forte atuação no segmento de infraestrutura, comércio e concessões. [www.tocgarantias.com.br](http://www.tocgarantias.com.br)

## Sincor-MS, em grande festa, realizou em Dourados o 7º Encontro Corretor Unido é + Seguro

O objetivo do 7º Encontro, segundo Pedro Bonacina, anfitrião e presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Mato Grosso do Sul (Sincor-MS), foi o de estreitar o relacionamento entre os players do mercado. “A correria do nosso dia a dia exige que paremos um pouco para refletir sobre as questões do setor e, especialmente, brindemos com os demais profissionais corretores, seguradores e de serviços, que atuam em conjunto para entregar o produto seguro. A qualidade deste entrosamento é que vai determinar a satisfação do segurado lá na ponta.” O 7º Encontro Corretor Unido é + Seguro aconteceu no último 25 de setembro, no Clube Indaiá, em Dourados-MS, com a presença de mais de 200 inscritos. Foi um dia de confraternização em homenagem ao profissional corretor de seguros, promovido pelo Sincor-MS em parceria com Fenacor, Sindseg PR/MS e Escola Nacional de Seguros. Pedro Bonacina, destacou as conquistas da classe, como o ingresso da atividade do corretor na faixa 3 do Simples Nacional, “a que melhor beneficia as empresas corretoras de seguros em termos de redução de impostos”, e a luta pela conquista da carteira de identidade profissional. “Parabênzo o grande trabalho que a Fenacor, em especial o presidente Armando Vergílio, vem realizando e que tantos benefícios práticos trazem à nossa categoria”.



lher 25%! Precisamos estar unidos, porque não será possível viver nessa ilha da fantasia por muito tempo se não tivermos políticas de desenvolvimento profissional para aproveitar o imenso potencial que o setor de seguros tem em outras carteiras, como residencial, previdência, vida, riscos patrimoniais e tantas outras. Por isso esta parceria com as seguradoras é tão importante, no sentido de buscarmos unidade em torno dos nossos objetivos comuns. Este é o lugar ideal para se discutir tais assuntos. Parabéns Pedro Bonacina pela realização da 7ª Edição do Encontro Corretor Unido é + Seguro!”

Ramiro Fernandes Dias, Diretor Executivo do Sindseg PR/MS, disse: “Para nós, das seguradoras, eventos como este bem demonstram a maturidade dos operadores do seguro e dos prestadores de serviços. O Sincor-MS, por sua diretoria capitaneada pelo amigo Pedro Bonacina, como presidente, tem sido incansável em promover esses momentos, e tem recebido do Sindseg-PR/MS o apoio para continuar a caminhada, pois entendemos que com isso melhoramos a comunicação entre todos, para darmos atendimento mais pontual e célere ao segurado, principal destaque desse cenário. Não somente do

Dorival Alves de Sousa, presidente do Sincor-DF e vice-presidente da Fenacor, disse, representando Armando Vergílio, que o corretor de seguros e o mercado vivem um momento único, de crescimento, em meio a uma crise ética, política e econômica que atinge o país neste momento. “O mercado continua crescendo, enquanto outros setores, como o da indústria automotiva, chegaram a enco-

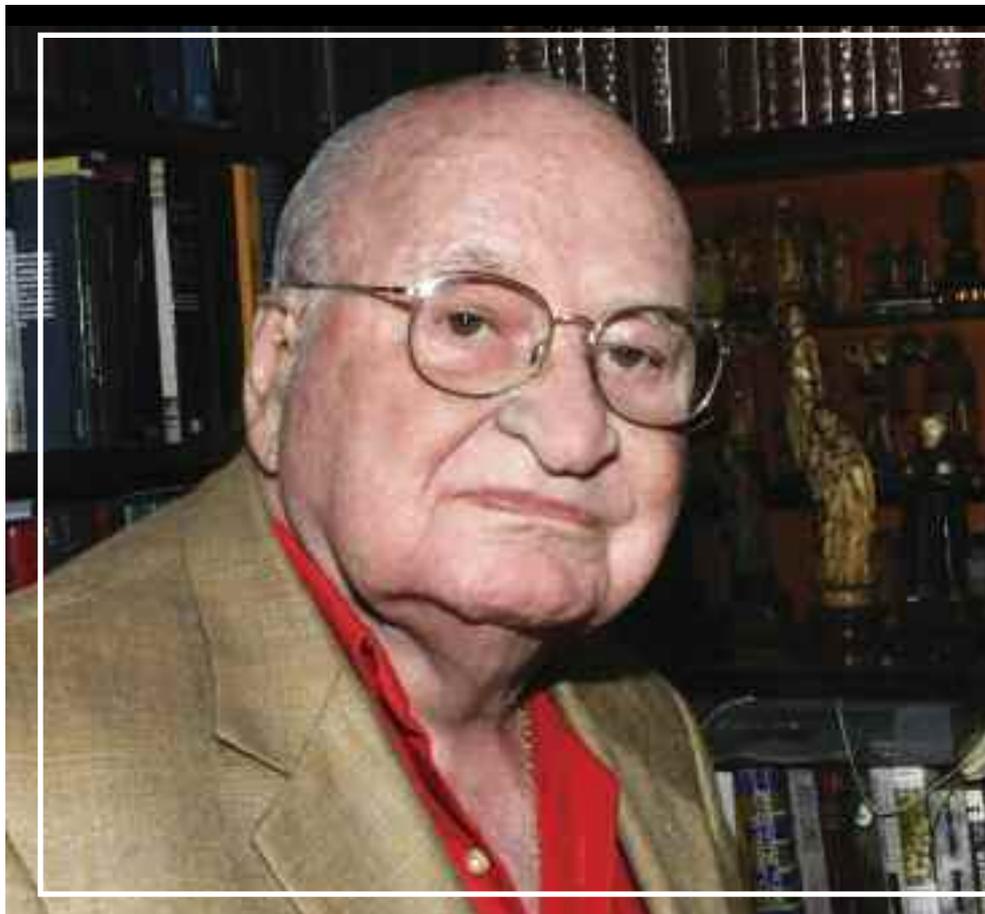


Francisco de Assis Parente (dir. secret. Sincor-DF), Alberto Célio Cotrin Leite (delegado repres. junto à Fenacor e 2º secret.), Ramiro Fernandes Dias (dir. exec. Sindseg PR/MS), Pedro Bonacina pres. Sincor-MS), Dorival Alves de Sousa (vice pres. Fenacor e pres. do Sincor-DF)

nosso Sindicato, mas também de diversas seguradoras as quais percebem a oportunidade do relacionamento com todos os corretores. Afinal, o mercado de seguros é um só!”, concluiu Ramiro.

Pedro Bonacina atribuiu o sucesso do evento à participação e empenho de toda a diretoria do Sincor-MS, que não mediu esforços para a sua realização. “Muito obrigado a todos.”

Confira as companhias que estiveram lá em Dourados, apoiando o 7º Encontro: Azul, Bradesco, Icatu, HDI, Mapfre, Porto, SulAmérica, Yasuda Marítima e Tokio Marine. E dos prestadores de serviços – Mecânica Boa Sorte, New Car Martelinho, Pontual Veículos e Sergio's Martelinho, que acreditam na força do Sincor-MS e na parceria com os corretores de seguros.



### Os 97 anos do Corretor de Seguros nº 1

Os corretores de seguros de nosso país têm tudo para comemorar neste 2015: mais um aniversário do gaúcho Cristóvão de Moura, nascido em 1918. Era ele o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro, quando, em 19/06/1956, teve a iniciativa de fundar o Movimento Nacional Pró-Regulamentação da Profissão de Corretor de seguros, contando com o decisivo apoio dos cinco sindicatos estaduais então existentes no Brasil. A entidade constituiu-se em legítima trincheira da luta dessa nobre profissão, que viu seus esforços coroados de sucesso em 29/12/1964, quando o presidente Castelo Branco sancionou a Lei 4594/64, que assim completou seus cinquenta anos, fato que poderia ter merecido um destaque maior, dada a sua relevância. O 97º aniversário de Cristóvão de Moura constitui-se em excepcional oportunidade para que se divulguem as boas iniciativas em prol da importante categoria profissional dos Corretores de Seguros. Uma categoria sem memória é uma categoria sem história.

**Nila Lara**  
Corretor de Seguros



*Mais tranquilidade e segurança  
para o seu cliente.*

A casa, a família, a empresa e as pessoas que trabalham nela são a parte mais importante do mundo do seu cliente. Por isso, conte com o Porto Seguro Proteção e Monitoramento para acompanhar de perto a segurança de quem é importante para ele.

**Confira as soluções:**



**Alarmes Monitorados** - seu cliente conta com a Central 24hs para mais segurança e tranquilidade.



**Circuito Fechado de Televisão** - um sistema de câmeras e gravação de imagens para acompanhamento à distância.



**Controle de Acesso** - soluções para seu cliente ter o controle e gestão de pessoas e veículos.



**Rastreador** - sistema de localização em caso de roubo e furto além do acompanhamento do veículo pela Internet.



**Alerta** - se um idoso precisar de ajuda, um dispositivo pode ser acionado e o responsável é notificado.

Para mais informações, consulte seu gerente comercial ou ligue:  
**4004-2288** regiões metropolitanas | **0800 727-0343** demais localidades.

[www.portoseguro.com.br/protecaoemonitoramento](http://www.portoseguro.com.br/protecaoemonitoramento)



*Porto Seguro Proteção e Monitoramento.  
Protege o seu mundo.*



## Teresina recebeu mercado no IV Simpcor-PI e discutiu como “Crescer com Sustentabilidade”

Entre os dias 27 e 28 de agosto, líderes da classe, corretores e seguradores estiveram reunidos na cidade de Teresina para discutir diversos temas da atualidade, tais como cenários econômicos, como crescer com sustentabilidade, como enxergar o cliente além do produto, e muitas dicas para se conduzir os negócios com excelência, em três aplaudidas palestras motivacionais. O presidente do Sincor-PI, Juvenal Ribeiro Vilanova, declarou a este JNS: “Em uma rápida análise, posso afirmar com grande satisfação que o IV Simpósio de Corretores do Estado do Piauí atingiu seu objetivo final, que foi o de oferecer aos corretores e aos profissionais do mercado de seguros um espaço para a troca de experiências, para o aperfeiçoamento profissional e para o debate crítico e qualificado. A presença do Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros e dos executivos das seguradoras no painel, que debateu o tema central do evento, foi enriquecedora.” A cerimônia de abertura foi marcada pelo discurso de Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros e vice-presidente da Fenacor, que elogiou a estrutura do evento e a iniciativa de Juvenal Vilanova em promover o IV Simpcor-PI. Sobre a crise que o País atravessa, Bittar considerou que a atual é diferente das anteriores porque há uma junção de crises política, conceitual e moral. Ele disse em seu discurso:

“Não conseguiremos realinhar os passos da economia enquanto não conseguirmos dissociar esses diferentes pontos. A crise econômica está severamente agravada pela crise política”, apontou. O executivo acredita que para haver mudança neste cenário, seria necessário um maior alinhamento entre o executivo e o legislativo, já que o pacote de medidas não foi bem aceito. “É triste identificarmos que os poderes do país estão caminhando por lados diferentes”, complementou. O segmento de seguros continuará a crescer mesmo nesta situação, mas ele acredita que não com dois dígitos como se vinha registrando. Além disso, elencou uma série de itens que ajudaram no desenvolvimento da área nos últimos anos. Crescimento do setor industrial, ascensão de classes sociais, incentivo à construção civil, programas do governo de acesso ao crédito e indústria automobilista aquecida são algum dos pontos que alavancaram este progresso.

Gustavo Melo, professor da Escola Nacional de Seguros, comandou o primeiro painel do evento; “Cenários Econômicos - O que Esperar da Economia e do Mercado de Seguros no Curto, Médio e Longo Prazos”. Nele, Gustavo fez uma análise conjuntural do Setor de Seguros no Brasil, considerando fatores externos e internos de mercado, legislação e da economia que influenciam no comportamento e evolução dos diferentes ramos do segmento.

Na sequência, aconteceu o painel de debate en-



tre seguradores “Como crescer com sustentabilidade no mercado de seguros”, mediado por Robert Bittar (Escola Nacional de Seguros), e integrado por Fábio Lobianco (Bradesco), Mauro José (porto Seguro), Paul Douglas Canarin (HDI), Tadeu Vieira (Mapfre), e Cefas Paiva Rodrigues (Tokio Marine).

Para fechar os trabalhos do primeiro dia, Jefferson Xavier, instrutor e palestrante do Sebrae, motivou o público com o tema “Nada é tão bom que não possa melhorar”, passando várias dicas de como gerir uma corretora com foco permanente na excelência na prestação serviços.

O segundo dia foi aberto com a palestra “Corretor Multivisão: Enxerga o cliente além do produto”, comandada por Sérgio Carvalho, editor deste seu

JNS e palestrante da Escola Nacional de Seguros. Trata-se de uma reflexão de como o corretor pode atuar com outros ramos de seguros, além do automóvel. “O que mais ouvimos nesses congressos são os seguradores reclamarem da concentração que o mercado se encontra em produtos de demanda, como auto e saúde, os quais o consumidor compra naturalmente, em detrimento dos produtos de oferta, que tem de ser vendidos, como o empresarial, residencial, vida, odontológico e tantos outros”. Trabalhando o conceito de empreendedorismo, o palestrante refletiu sobre que caminhos seguir para melhorar o mix de carteira das corretoras, a partir de 3 visões: Visão de marketing, visão de gestão e visão de resultado. “Segundo pesquisa da Swiss Re, 84% dos

corretores de seguros brasileiros só comercializam um produto por segurado. Tem alguma coisa errada aí, e o corretor não tem culpa nisso. As seguradoras é que devem oferecer produtos mais simplificados, e o conjunto do mercado entender que impactos a revolução digital em curso provoca no perfil do consumidor moderno”, explicou Sérgio Carvalho.

O IV Simpcor-PI teve seu encerramento marcado pelas brilhantes atuações dos palestrantes motivacionais Luiz Alves Marinho, administrador e consultor empresarial, e Ana Cristina Barros, professora e apresentadora de TV.

Com a palavra, o anfitrião Juvenal Vilanova, presidente do Sincor-PI:

“Os corretores puderam sanar questões pertinentes ao setor e nada melhor que ter seus representantes para dar respostas contundentes e fundamentadas. O tema deste ano, Crescer com Sustentabilidade, foi escolhido com a finalidade de dar uma projeção, para os nossos profissionais, de que o mercado de seguros está em crescimento. E é a forma como administramos nossos negócios ou como conduzimos nossas relações profissionais é que fará a diferença. Os debatedores falaram muito sobre a atual crise. A nossa expectativa é positiva e de crescimento, mas precisamos trabalhar e inovar de forma correta, ética e sustentável. Que quero deixar um grande abraço a todos.”



Juvenal Vilanova



Robert Bittar



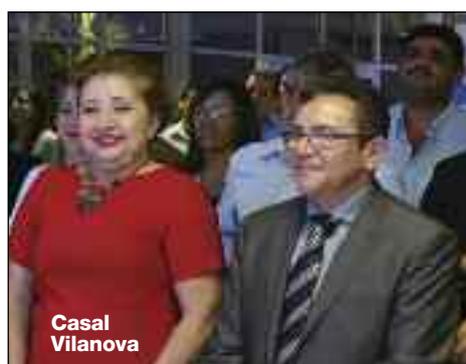
Ana Cristina



Joaquim Mendanha



Sérgio Carvalho



Casal Vilanova





## CHEGOU O NOVO SUPER DO PEDAÇO!

Super Poderoso, Super Novo:  
**o Super Simples!**

O novo **Seguro de Vida PME Super Simples** é assim: nem bem chegou e já é campeão de popularidade. Além de super, ele é simples de cotar, de entender e mais fácil ainda de vender.

Converse com um executivo de contas  
Yasuda Marítima e conheça mais detalhes  
sobre esse super produto.

EMPRESA DO GRUPO



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

**YASUDA MARÍTIMA**  
SEGUROS

\*\*PROCESSO SUSEP, 15454-004534/2003-06 - Tese Média. CNPJ nº 063383493/0001-60. \*O registro de distribuição na SUSEP não implica, por parte de atuários, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

... PROGRAMAÇÃO SET/OUT 2015 ...

### SÃO PAULO

(11) 5212-2100 (Unidade Bela Vista)  
(11) 3062-2143 (Unidade Paulista)  
ou faleconosco@funenseg.org.br

#### Cursos

- Extensão em Mídias Sociais como Canal de Relacionamento no Mercado de Seguros (São Paulo - Unidade Paulista)
- Extensão em Segmentação, Retenção e Fidelização de Clientes no Mercado de Seguros (São Paulo - Unidade Paulista)

#### Eventos

- Palestra: "A Psicologia a Seu Favor no Momento da Venda" (13 de outubro - Jundiaí)
- Palestra: "Liderança de um Empreendedor" (15 de outubro - Fernandópolis)
- Palestra: "Liderança de um Empreendedor" (15 de outubro - Araçatuba)
- Palestra: "Como Vender e Encantar seu Cliente" (28 de outubro - Mogi das Cruzes)
- Palestra: "Seguro de Responsabilidade Civil" (29 de outubro - Taubaté)

### CAMPINAS/SP

(19) 3212-0608 ou  
unidadecampinas@funenseg.org.br

#### Curso

- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros (Campinas)

#### Evento

- Lançamento do MBA Gestão de Seguros e Resseguro (25 de novembro - Campinas)

### RIBEIRÃO PRETO/SP

(16) 3620-2200 ou  
unidadepreto@funenseg.org.br

#### Curso

- Workshop Saúde Suplementar - Uma Nova Visão (Ribeirão Preto)

#### Evento

- Palestra: "Cenários Econômicos: O que Esperar da Economia e do Mercado de Seguros no Curto, Médio e Longo Prazo" (27 de outubro - Ribeirão Preto)

### SANTOS/SP

(13) 3289-9852 ou

unidadesantos@funenseg.org.br

#### Curso

- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros (Santos)

#### Evento

- Palestra: "Venda On-line: Impactos para o Mercado e suas implicações para o corretor tradicional" (20 de outubro - Santos)

### RIO DE JANEIRO

(21) 3132-1109/ 1110 (Unidade Rio Branco)  
ou (21) 3380-1044/1046 (Sede) ou  
faleconosco@funenseg.org.br

#### Cursos

- MBA Gestão de Seguros e Resseguro (Rio de Janeiro - Sede)
- Como Administrar uma Corretora de Seguros (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Contabilidade Aplicada ao Seguro (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Estratégias de Marketing e Comercialização de Seguros (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Queda de Raio - Danos Elétricos em Coberturas de Seguros Compreensivos (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Resseguro: Princípios e Aplicação (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Saúde Suplementar - Fundamentos Técnicos e Comercialização (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Seguro de Cascos Marítimos (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Seguro de Responsabilidade Civil Geral (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Seguro Garantia (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Garantia Estendida (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Marketing Pessoal (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Principais Riscos Trabalhistas na Gestão de Pessoas (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Riscos Patrimoniais (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Seguro Garantia - Alterações e Impactos Proporcionados pela Nova Circular Susep 477/2013 (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Workshop Seguro Rural - Aprendendo a Comercializar (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)
- Certificação Técnica para

Funcionários de Seguradoras - Controles Internos (Rio de Janeiro - Unidade Rio Branco)

- Certificação Técnica para Funcionários de Seguradoras - Atendimento ao Público - Vida e Previdência (Unidade Rio Branco)
- Certificação Técnica para Funcionários de Seguradoras - Regulação e Liquidação de Sinistros - RE Massificados e Multirriscos ou Vida e Previdência (Rio de Janeiro - Sede)
- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros ou Vida e Previdência (Rio de Janeiro - Sede)

#### Evento

- Palestra: "Desafios e Tendências do Mercado de Vida e Previdência" (13 de outubro - Rio de Janeiro)

### MINAS GERAIS

(31) 3272-1700 ou  
unidademg@funenseg.org.br

#### Curso

- Como Administrar uma Corretora de Seguros (Belo Horizonte)

#### Eventos

- Palestra: "Marketing de Relacionamento em Seguros" (22 de outubro - Governador Valadares)
- Palestra: "Comportamento de Consumo no Mercado de Seguros" (29 de outubro - Belo Horizonte)

### DISTRITO FEDERAL

(61) 3323-7032 ou  
unidadefd@funenseg.org.br

#### Curso

- Workshop Seguro Garantia na Lei de Execuções Fiscais (Brasília)

#### Evento

- Palestra: "Diversificação de Carteira: Uma Questão de Sobrevivência" (28 de outubro - Belém [PA])

### GOIÁS

(62) 3945-1210 ou  
unidadego@funenseg.org.br

#### Curso

- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Venda Direta - Seguros (Goiânia)

#### Eventos

- Palestra: "A Relevância da Gestão da Qualidade nos Diversos Segmentos de Mercado" (15 de outubro - Palmas

[TO])

- Palestra: "Seguro Não É Tudo Igual!" (20 de outubro - Cuiabá [MT])
- Palestra: "Venda On-line: Impactos para o Mercado e suas implicações para o corretor tradicional" (27 de outubro - Catalão)

### BAHIA

(71) 3341-2688 ou  
unidadeba@funenseg.org.br

#### Cursos

- Comunicação como Ferramenta de Venda - A Arte de Falar em Público (Salvador)
- Formação Técnica em Subscrição de Riscos - Gerenciamento de Riscos e Transferência por Seguros (Salvador)
- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros (Vitória da Conquista)

#### Eventos

- Palestras: "Responsabilidade Civil Profissional" (1º de outubro - Feira de Santana)
- Palestra: "Relações do Trabalho - Riscos Trabalhistas e Relações Sindicais" (20 de outubro - Salvador)
- Palestra: "Como Fazer das Redes Sociais uma Oportunidade para Novos Negócios" (20 de outubro - Aracaju [SE])

### PERNAMBUCO

(81) 3423-1134 ou  
unidadepe@funenseg.org.br

#### Cursos

- MBA Direito Securitário (Recife)
- Workshop Seguro Viagem (Recife)
- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros e Vida e Previdência (Fortaleza [CE])

#### Eventos

- Palestra: "Vendas de Seguros de Pessoas - Planejamento e Atitudes Vencedoras" (14 de outubro - Fortaleza [CE])
- Palestra: "Como Diferenciar Suas Vendas em Momento de Grande Competitividade" (22 de outubro - Maceió [AL])
- Palestra: "Diversificação de Carteira: Uma Questão de Sobrevivência" (22 de outubro - Recife)
- Palestra: "Atitudes para Resultados - O Fazer Acontecer" (27 de outubro - Natal [RN])

- Palestra: "O Seguro DPVAT e o Corretor de Seguros" (27 de outubro - São Luís [MA])

### SANTA CATARINA

(47) 3326-7105 ou  
unidadesc@funenseg.org.br

#### Cursos

- Seguro de Responsabilidade Civil Geral (Blumenau)
- Seguro de Riscos de Engenharia (Blumenau)
- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros (Blumenau)

### PARANÁ

(41) 3264-9614 ou  
unidadepr@funenseg.org.br

#### Cursos

- Workshop Seguro Viagem (Curitiba)
- Certificação Técnica para Funcionários de Corretoras - Atendimento ao Público - Seguros (Curitiba)

#### Eventos

- Seminário "Melhores Práticas para a Sustentabilidade do Agronegócio" (15 de outubro - Dourados [MS])
- Palestra: "Tecnologia em Seguros - Uma Importante Ferramenta nas Vendas e Relacionamento com Cliente" (21 de outubro - Londrina)

### RIO GRANDE DO SUL

(51) 3224-1965 ou  
unidadesrs@funenseg.org.br

#### Cursos

- Atendimento para Call Center (Porto Alegre)
- Sinistros em Ramos Elementares e o Processo de Regulação e Liquidação para Corretores de Seguros (Pelotas)
- Workshop Seguro Viagem (Porto Alegre)
- Certificação Técnica para Funcionários de Seguradoras - Atendimento ao Público - Seguros ou Vida e Previdência (Porto Alegre)

### ESPÍRITO SANTO

(27) 2125-6666 ou  
funenseg-es@sincor-es.com.br

#### Evento

- Palestra: "O Papel do Corretor na Atualidade - Novos Canais de Vendas, Novas Regulamentações da Susep, Novos Consumidores, Novas Responsabilidades e Novos Players do Mercado" (20 de outubro - Vitória [ES])

## “Mercado de resseguros deve deslanchar a partir de 2017”

A resolução CNSP nº 322, editada neste ano e que propõe a redução gradativa dos limites de operação intragrupo e de cessão para resseguradores locais, demonstra uma intenção do Estado em retomar o processo de abertura do resseguro nos próximos dois anos. É o que acredita o advogado Daniel Schmitt, sócio do escritório Schmitt Advogados.

“O poder estatal acredita que o mercado brasileiro já se mostra maduro para conviver com uma competitividade horizontal. A nova norma, então, restabelece aquilo que se objetivava no início e, com isso, o setor deve deslanchar a partir de 2017”, afirmou Schmitt, um dos palestrantes do 6º Seminário de Resseguro - A Arte de Elaborar o Contrato.

Segundo o advogado, quando foi editada em 2007, a lei complementar nº 126 buscou privilegiar a realização de negócios no Brasil e se preocupou em evitar uma eventual dependência estrangeira. “Esse excesso de requisitos também visou proteger o segurado de distorções que viessem a ocorrer nas negociações entre seguradoras e resseguradoras”.

No entanto, lembra Schmitt, o setor tem criticado a permanência desses limites, que dificultariam a evolução da abertura. “A op-

ção por mantê-los deu-se porque o Estado entendeu suficiente para o momento a magnitude da abertura proposta, que permitiu alcançar o objetivo de aumentar a eficiência da oferta de resseguros no País”.

### Resseguro para catástrofes no Brasil

Opção para situações catastróficas e que começa a ser utilizada no Brasil, o resseguro paramétrico também foi comentado durante os debates. “É um resseguro que depende de dois fatores: um prejuízo acima de determinado limite, e um determinado parâmetro a ser ultrapassado, como umidade atmosférica”, exemplificou o consultor Marcus Clementino.

Clementino, que é professor da UFF/RJ e coordenador técnico do evento, assinala que esse resseguro teria sido útil para minimizar perdas associadas à escassez de água. “Infelizmente ele não estava disponível quando houve o primeiro problema de crise hídrica, na década de 1990. E no momento, nenhum ressegurador vai querer bancar o risco devido à atual falta de chuva”, afirmou.

A presidente da área de resseguros da THB no Brasil, Maria Eduarda Bomfim, que também participou do seminário, contou que o resseguro paramétrico tem sido

utilizado principalmente nas carteiras agrícolas e de microsseguro. “Pelo difícil acesso a certas regiões ou em função de um volume grande de riscos individuais, o limite de cobertura passa a ser definido dentro de um escopo geográfico”.

O evento, que aconteceu nos dias 29 e 30 de setembro, em São Paulo (SP), trouxe, ainda, debates sobre as armadilhas a serem evitadas ao se delinear as cláusulas mais comuns dos contratos automáticos de resseguro proporcionais e não proporcionais, principalmente as cláusulas de sinistro, e a opção pela arbitragem na resolução de conflitos.

## Resseguradoras Locais Dados do 1º semestre 2015 Mercado Brasileiro

A SUSEP divulgou os dados das Resseguradoras Locais referentes ao primeiro semestre de 2015. Nos próximos dias sairá a publicação completa do Terra Report. Nesta prévia estamos antecipando alguns destaques.

Nos seis primeiros meses de 2015:

- O volume de resseguro cedido pelas seguradoras brasileiras (bruto de comissão) foi de R\$4,41 bilhões, aumento de 3,7% em

relação aos R\$ 4,25 bilhões apresentados no mesmo período de 2014.

- Neste mesmo critério, o IRB emitiu um volume de prêmio 81% maior do que o apresentado no mesmo período do ano anterior, as demais locais apresentaram um crescimento de 23%, enquanto o volume de resseguro cedido diretamente a resseguradoras estrangeiras caiu 57%.

- O volume de resseguro aceito do exterior passou de R\$ 48,5 milhões para R\$ 192,4 milhões, um crescimento expressivo de 297%, que evidencia a estratégia de internacionalização de algumas Resseguradoras Locais.

- A sinistralidade do conjunto das Resseguradoras Locais ficou em 85% (123% se excluindo o IRB) contra 60% (70% se excluindo o IRB) do mesmo período do ano anterior, demonstrando uma piora significativa.

- O Combined Ratio do conjunto encerrou o período em 101% (95% do mesmo período do ano anterior) resultado bastante preocupante pois é beneficiado pelos resultados positivos obtidos nas retrocessões de várias companhias, o que não deve ser sustentável a longo prazo.

Fonte: Terra Report

**ORGULHO**  
*Le sex*  
**CORRETOR PASI**

**PLANO DE AMPARO SOCIAL PASI IMEDIATO**

“O PASI sempre foi um estímulo para meu crescimento profissional como corretor de seguro de vida, almejando sempre atender os anseios de todas as classes sociais. O grande diferencial do PASI é a motivação, segurança e proeza demonstrada pela equipe de colaboradores.”

**Vicente Velasquez**  
Martins Velasquez Corretora de Seguros  
Corretor PASI há 16 anos

“O PASI é um produto campeão na sua proposta e na sua gestão, representando assim a garantia de uma carreira sólida. É também inovador e usado, trazendo tranquilidade tanto para nós corretores como para o cliente final.”

**Glênia Dellaretti**  
GDL Corretora de Seguros  
Corretora PASI há 14 anos

Central PASI de Atendimento 0800 703 6302 - [www.pasi.com.br](http://www.pasi.com.br) /seguroPASI

0800 02 103 990 0001 28. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da SUSEP, qualquer recomendação ou não recomendação.

## SulAmérica aprimora atendimento aos clientes de automóvel

Novo modelo de atendimento implantado nos Centros Automotivos da seguradora agiliza prestação de serviços e torna processos mais eficientes.

A SulAmérica aperfeiçoou o modelo de atendimento realizado em seus 35 Centros Automotivos SulAmérica, os CASAs, espalhados por todo o País. Após mapeamento de toda a operação e suas atividades, a companhia reestruturou processos e implementou um novo modelo de atendimento que oferece aos clientes de Seguro Auto maior conveniência e agilidade no momento do sinistro.

A nova proposta foi implementada em parceria com o Lean Institute Brasil por meio da metodologia Lean, modelo de gestão incorporado pela companhia em 2014 para auxiliar na eliminação de etapas de processos que não agregam valor ao cliente tornando-o ainda mais eficiente e eficaz. A identificação dos pontos de melhoria nos CASAs foi feita após o mapeamento de toda a operação e suas atividades, desde o primeiro contato com o cliente até a entrega do veículo reparado, o que permitiu à companhia reduzir etapas, ampliar a capacidade e aumentar em mais de 30% o número de clientes atendidos no Centro Automotivo só no primeiro semestre deste ano.

“O projeto implementado nos Centros Automotivos foi inteiramente estruturado com o objetivo de oferecer um serviço ainda mais ágil e personalizado aos nossos clientes no momento do sinistro. Além disso, aperfeiçoamos também o modelo de acompanhamento de cada etapa do reparo automotivo até a finalização, trazendo maior tranquilidade e conveniência aos clientes SulAmérica Auto. Com o novo modelo, já atingimos nível de satisfação acima de 90%, segundo pesquisa realizada entre os segurados que passaram pelo CASA”, afirma o diretor de Sinistro de Auto da SulAmérica, Renato Roperto.

## Árvore de Natal da Bradesco teve início neste setembro, na Lagoa

No último 16 de setembro, a Lagoa Rodrigo de Freitas recebeu a primeira etapa da montagem da 20ª edição consecutiva da Árvore de Natal da Bradesco Seguros, a maior árvore de Natal flutuante do mundo - segundo o Guinness Book of Records -, e o terceiro maior evento da cidade do Rio de Janeiro, após o Carnaval e o Réveillon.

Às 21h, os 11 flutuadores, que formam a base de 810 metros quadrados para sustentar a Árvore, foram transportados por carretas a partir de Jardim Gramacho, em Duque de Caxias, com chegada à Saco (Subsecretaria Adjunta de Operações Aéreas), na Lagoa Rodrigo de Freitas, por volta das 22h. Pesando entre 12 e 16 toneladas, os flutuadores, que medem 12 metros de comprimento, 2,44 m de altura e 3 m de largura, foram içados por um guindaste de 120 toneladas para serem colocados na água. Todo o processo, desde o transporte até a montagem, envolveu 30 profissionais e 11 carretas de grande porte, além de uma equipe de operadores de trânsito que acompanhará a chegada dos flutuadores.

A inauguração da Árvore de Natal da Bradesco Seguros acontecerá em 28 de novembro, a partir das 20h, no Parque do Cantagalo, na Lagoa Rodrigo de Freitas, Rio de Janeiro.

## PASI participa pela primeira vez da 18ª Exposeg

O PASI – Plano de Amparo Social Imediato - desde 1989 é o primeiro seguro especializado em atender as Convenções Coletivas de Trabalho do Brasil. Vivendo uma Nova era, o seguro pretende atingir seus objetivos de expansão de mercado e proporcionar a proteção de um seguro de vida para cada vez mais pessoas. Participar do 18º Exposeg pela primeira vez faz parte da estratégia desse novo momento, pois além de ser uma oportunidade do PASI estar presente com sua equipe em outras regiões, é também o passo inicial para estar mais próximo dos corretores de seguros de todo o Brasil que já comercializam ou que ainda não conhecem o produto.

O PASI é o Seguro de Vida e Acidentes em Grupo mais reconhecido e recomendado do seu segmento de atuação. Ser corretor PASI é ter a confiança de contar com uma central exclusiva com mais de 70 colaboradores para dar suporte ao corretor e aos clientes, além

da garantia da construção de carreira sólida.

Nos três dias de evento do 18º Exposeg, o PASI estará em um estande com sua equipe comercial pronta para esclarecer dúvidas ou fornecer informações aos corretores participantes. As vantagens em ser corretor PASI são inúmeras: trabalhar com um seguro que é referência nacional em sua área de atuação, facilidade na sua comercialização, tanto para pessoa física quanto pessoa jurídica, oportunidade em de ganhos contínuos mensais. Conheça todas as vantagens na comercialização do PASI, visite nosso espaço no evento ou acesse o site [pasi.com.br](http://pasi.com.br).

## Em ação para Porto Seguro, celebridades deixam seu ogro em casa

A comunicação criada para o Instagram serve de alerta sobre a importância do comportamento dos motoristas no trânsito.

O comportamento agressivo ou irresponsável dos motoristas é uma das principais causas de acidentes de trânsito. Por essa razão, o Porto Seguro Auto, sob a campanha Trânsito+gentil, lança uma atuação no Instagram, assinada pela Mirum, sugerindo às pessoas deixarem seu lado “ogro” em casa. Para isso, a marca foi buscar o apoio de influenciadoras como Fernanda Paes Leme, André Vasco, Rafael Cortez, Marcos Veras e Murilo Couto.

Eles receberam uma máscara, que faz uma réplica do personagem da campanha e foram incentivados a deixarem seu ogro em casa, de forma a promover um Trânsito+gentil, criando uma mensagem de fácil identificação com o público e mostrando que lugar de ogro não é no trânsito.

Filme da campanha: <https://www.youtube.com/watch?v=ek-rNI7Ikas> (criação da agência Caso Design)

A ação estreia durante a Semana Nacional do Trânsito, que acontece de 18 a 25 de setembro, mas já existem outros trabalhos para estrear nas semanas seguintes. A ideia é usar o bom humor para mostrar o quanto a atitude pessoal é fundamental para mais segurança no trânsito e redução de acidentes.

“Queremos incentivar atitudes mais gentis e menos agressivas no trânsito, como dar passagem, não buzinar e não cometer pequenas infrações”, afirma Bruno Garfinkel diretor de Auto da Porto Seguro.

“A ideia tem como base utilizar a credibilidade dos influenciadores e a proximidade com a vida pessoal que o Instagram proporciona para reforçar a importância de deixarmos nosso ogro de lado quando estivermos dirigindo”, afirma Vinicius Zimmer da Mirum. Ele já dá um teaser que mais ações estão por vir. “Em breve lançaremos mais uma ação com influenciadores, dessa vez apostando no relacionamento que os youtubers construíram com seu público”, completa.

A ação inclui cinco fotos, que serão veiculadas no Instagram dos convidados para marcar o início da Semana do Trânsito. Toda a ideia foi centrada no conceito da campanha Trânsito+gentil: “Deixe o ogro em casa”.

## Presidente da Tokio Marine é eleito “Personalidade Empresarial”

Como reconhecimento por sua atuação no mercado nacional de seguros, José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, subsidiária de um dos maiores grupos securitários do mundo, recebeu o título de “Personalidade Empresarial” no Oscar de Seguros 2015, promovido pelo CVG-RJ.

A cerimônia de premiação da 39ª edição do evento foi realizada no dia 1º de outubro, no Hotel Windsor Guanabara, no Rio de Janeiro. O Diretor Comercial Varejo RJ/ES, Sérgio Brito, prestigiou a solenidade.

“Sinto-me orgulhoso por ser lembrado por uma entidade de classe tão relevante quanto o Clube de Vida em Grupo do Rio de Janeiro. Divido essa premiação com o time de mais de 1.700 colaboradores da Tokio Marine. Sem eles, não estaria vivendo um momento tão intenso e prazeroso na minha carreira profissional. Aproveito a oportunidade para parabenizar o CVG-RJ pelos quase 50 anos de história e reforçar a importância de seu trabalho de valorização do Corretor de Seguros e sua contribuição para o crescimento do mercado, em especial de Seguros de Pessoas”, afirma o presidente José Adalberto Ferrara.

## Yasuda Marítima lança novo Seguro de Vida com foco em PME

De contratação fácil e online, novo PME Super Simples conta com coberturas diferenciadas para o segurado, como rescisão trabalhista e auxílio cesta básica, e chega para atender a segmento que alcançou R\$ 14,5 bilhões em Prêmios de Seguros no primeiro semestre.

A Yasuda Marítima acaba de lançar um Seguro de Vida exclusivo para pequenas e médias empresas com características que dinamizam a contratação, agilizam o trabalho dos corretores de seguros e facilitam a gestão de benefícios por parte dos administradores das empresas. O PME Super Simples, como o próprio nome já indica, é um produto desenvolvido para contribuir com pequenas e médias empresas, nas quais o próprio dono precisa decidir todos os aspectos do dia-a-dia, mas geralmente não conta com muito tempo para fazer a gestão de benefícios.

O produto tem como maior diferencial a possibilidade de realizar todo o processo online. Uma vantagem é que agora é possível encaminhar via e-mail documentos de segurados que antes era necessário entregar pessoalmente nos endereços da seguradora. Além disso, o PME Super Simples disponibiliza taxas mais competitivas, além de contar com flexibilidade em diversas coberturas, o que também permite ajustar a contratação para atender a diferentes perfis de empresas seguradas.

O PME Super Simples pode ser contratado para, no mínimo, duas pessoas e no máximo 300. Além das garantias básicas do seguro de Vida, como auxílio financeiro em caso de morte, invalidez permanente ou parcial por acidente e doenças graves; a empresa também oferece algumas soluções adicionais como auxílio funeral, auxílio cesta básica e rescisão trabalhista. Outro diferencial do PME Super Simples são os serviços de assistência como funeral, cesta básica, natalidade, viagem, vítima de crime e segunda opinião médica.

## Austin atribui rating ‘QG 2-’ para a Mongeral Aegon Investimentos

Os principais atributos avaliados foram excelência no gerenciamento de ativos e ambiência de controle de processos

A Mongeral Aegon Investimentos (MAI) recebe a nota “QG2-” da Austin Rating, atribuída a gestores de recursos que apresentam excelência no gerenciamento de ativos e ambiência de controle de processos. Foram analisados aspectos como capacidade técnica, métodos de controle de risco, transparência com os cotistas, consistência da estratégia de gestão e nível de governança.

A expectativa da asset é crescer 25% em ativos sob gestão até o final do ano, alcançando R\$ 2 bilhões em carteira. “Voltamos a ser o país do maior juro real do mundo, por isso o segmento de renda fixa deve se manter com a maior demanda dos fundos institucionais também nos próximos anos, o que deverá ampliar a demanda por nossos produtos”, prevê Cláudio Pires, diretor de investimentos.

Atualmente asset do grupo Mongeral Aegon já administra R\$ 1,5 bi de ativos de uma carteira composta por 33 fundos, sendo 17 exclusivos de fundos de pensão, nove fundos pertencem à seguradora Mongeral Aegon, sendo um exclusivo, oito PGBL e VGBL, além de fundos institucionais que passam por estratégias multimercado, títulos públicos, crédito privado e investimentos no exterior.

A Mongeral Aegon Investimentos é uma gestora de ativos que faz parte do Grupo Mongeral Aegon. A Asset nasceu com a expertise de seus parceiros internacionais a Transamerica Asset Management (TAM) e a Aegon USA Investment Management (AuIM) do Grupo Aegon. Em 2014, com menos de um ano de lançamento, a Asset figurava entre as principais gestoras do País segundo o ranking TOP ASSET, publicado pela revista Investidor Institucional.

## Allianz apoia ação durante Semana da Mobilidade Urbana

Pelo terceiro ano consecutivo, a Allianz Seguros incentiva campanha de conscientização promovida pelo CicloVivo, o mais influente meio de comunicação sobre Sustentabilidade do Brasil, durante a Semana da Mobilidade Urbana. Neste ano, o evento acontece entre 18 e 25 de setembro e convida os cidadãos a refletir sobre as formas de

se mover em São Paulo. A Sustentabilidade é um dos pilares do Grupo Allianz, sendo a mobilidade urbana um dos tópicos que a companhia pesquisa e, conseqüentemente, compartilha conhecimento com a sociedade em geral.

Com a #DeBoas, a ação tem o intuito de colocar o "Deboísmo" nas ruas e, então, disseminar boas atitudes no trânsito. Nascido em uma página do Facebook, já é tido pelos internautas como uma "corrente filosófica" e seu principal objetivo é "viver de boa com a vida". Ou seja, incentivar que usuários mantenham o respeito e a calma em suas relações. A sua página no Facebook já conta com mais de 420 mil curtidas.

A campanha será disseminada por meio de posts educativos nas redes sociais. As publicações mostrarão que, com simpatia, é possível a boa convivência no trânsito. O CicloVivo aproveitará a oportunidade para dar luz e, então, chamar a atenção da sociedade às atitudes agressivas entre diferentes modais.

Ainda há um vídeo desenvolvido especialmente para o Dia Mundial Sem Carro, nesta terça-feira, 22. De maneira leve e descontraída, o filme aponta os benefícios ambientais do uso da bicicleta, assim como à saúde humana.

## Ibmec e Icatu Seguros firmam parceria na área acadêmica

O Centro de Empreendedorismo Ibmecc (CEI) firmou parceria com a Icatu Seguros com o objetivo de proporcionar aos alunos da graduação do Ibmecc/RJ conhecimentos para compreender e atuar na área de seguros. Além disso, os jovens terão a oportunidade de aperfeiçoar habilidades, vivenciar experiências reais do mundo corporativo e desenvolver projetos de inovação para o segmento.

No encerramento do Laboratório de Negócios, no final de 2015, a Icatu Seguros vai selecionar alguns dos participantes para o seu Programa de Estágio. O Ibmecc abriu um processo seletivo para alunos do quarto e quinto períodos de vários cursos da graduação. No evento de divulgação do Laboratório, o presidente da Icatu Seguros, Luciano Snel, que iniciou no Grupo como estagiário, falou sobre a Carreira no mercado Segurador para alunos no auditório do Ibmecc/RJ, no campus Centro.

Para Marco Aurélio Sá Ribeiro, coordenador do CEI, a parceria mostra que grandes empresas buscam os alunos do Ibmecc para seu quadro de funcionários. "O Programa de Estágio é a porta de entrada para jovens talentosos. Com o Laboratório de Negócios conseguiremos desenvolver esses estudantes em áreas específicas"- afirma.

"Queremos que os jovens conheçam o mercado segurador e que vejam a Icatu Seguros como uma empresa para iniciar sua carreira. Nosso objetivo com a parceria é fomentar o programa de estágio, além de mostrar que o nosso negócio é repleto de oportunidades"- explica Luciana Chagastelles, gerente de Desenvolvimento e Gestão da Icatu Seguros.

Segundo Clarice Dahis, coordenadora do Ibmecc Carreiras no Rio de Janeiro, "essa é a primeira parceria do Laboratório de Negócios, mas o modelo pode ser aplicado a outros segmentos, para que os estudantes estejam conectados com tudo o que está acontecendo ao seu redor"- conclui.

## AIG apresenta relatório anual de cidadania corporativa

A AIG apresenta seu Relatório de Cidadania Corporativa, documento que destaca os resultados das iniciativas globais da Companhia no ano de 2014, focadas nos pilares da responsabilidade social, envolvendo os funcionários e comunidades, e da preservação do meio ambiente.

Somente no ano passado, a AIG assistiu a um crescimento global de 76% nas horas de trabalho voluntário oferecidas durante as tradicionais Semanas de Voluntariado Global, nas quais funcionários de 46 países participaram de 324 projetos de serviço comunitário no mundo inteiro.

No Brasil, a AIG recebeu um prêmio das Casas André Luiz, que a reconheceu entre as Empresas Iluminadas de 2014.

## ABOBRINHAS – 1ª Parte

Colaboração do grande jornalista e amigo Ubirajara Cruz,



Na piscina do Country Club, duas grã-finas rivas trocam farpas.

- A Lloyds aceitou segurar os meus seios por 500 mil dólares – diz a primeira.

- Verdade? E o que você fez com o dinheiro?

\*

A cartomante comunica sorridente ao ler a mão do consulente:

- Que maravilha! Nenhuma doença na sua vida!

- Maravilha coisa nenhuma: eu sou médico!

\*

O jornalista estrangeiro em visita a Lisboa ouve gritos, decide investigar e chega a um prédio com uma placa onde se lê: "cadeira elétrica".

- Por que esses gritos? – pergunta ao guarda na porta.

- Estamos a executar um condenado – diz o policial

- Mas não é na cadeira elétrica?

- Ora pois, pois. Mas como falta energia estamos a executar o homem com uma vela.

\*

Entusiasmado com os dotes físicos da nova funcionária do escritório, os dois chefes da seção combinam a melhor maneira de instruí-la sobre suas funções.

- Em primeiro lugar temos de ensinar a ela o que

é certo e o que é errado – diz um deles. E o outro emenda:

- De acordo: o que é certo ensina você...

\*

O diretor da penitenciária reúne os presos no pátio e diz, ao megafone:

- Atenção, homens: vamos fazer uma faxina em regra neste presídio, porque amanhã o governador vem aí.

No meio do pátio, um dos presos comenta:

- Custou, mas meteram esse corrupto no xadrez..

\*

Eu me casei duas vezes e, ó, nunca mais.

- Por quê?

- Minha primeira mulher morreu depois de comer cogumelos envenenados. A segunda, de fratura no crânio.

- No crânio? Mas o que foi que aconteceu?

- Não quis comer os cogumelos.

\*

No meio da selva, numa aldeia de canibais, o feiticeiro entra na cabana do chefe e diz com um sorriso aberto:

- Meus parabéns, chefe! Você vai ser papai de um belo bebê de quatro quilos. Vai comer já ou quer que embrulhe?

\*

Você não passa de um idiota – vocifera a mulher, em meio a uma violenta discussão com o marido. Aliás? - continua – não apenas você: todos os homens não passam de uns idiotas.

- Todos não, meu bem – retruca o marido – alguns são solteiros...

\*

E aí, ele disse pra ela, na saída do restaurante

- Vamos dar agora um pulo no meu apartamento e brindar o réveillon com um belíssimo champagne francês?

- Mas ainda falta mais de um mês para o réveillon – responde a moça.

- E quem disse que estou com pressa?

\*

Dois amigos esdtão bebendo num bar quando, de repente, um deles se levanta dá um passo para frente e outro para trás, e em seguida despenca no chão em câmara lenta.

- Uma coisa ninguém pode negar – comenta o outro homem com o barman. - Meu amigo Lúcio sabe exatamente a hora de parar.

\*

Um rapaz muito boa pinta bate à porta do consultório do otorrinolaringologista para se consultar sobre um calo em suas cordas vocais.

- O doutor está? – ele cochicha com um fio de voz, aproximando-se do rosto da recepcionista.

- Não – cochicha ela de volta. – Entre.

\*

Um homem montado num cavalo entra num bar. Vão até o balcão e o cavalo faz o pedido:

- Garçom, um uísque duplo pra mim e um copo de leite pro meu amigo.

- Por que um copo de leite?

- Porque ele quem está dirigindo.

\*

Diálogo ouvido nos corredores do Congresso Nacional entre uma deputada feminista e um deputado gaúcho com fama de machão.

- O que o senhor faria se, de uma hora para outra, sua mulher resolvesse trabalhar?

- Simples: vendia a máquina de lavar roupa.

## Certifique seus conhecimentos em seguros e diferencie-se no mercado!

Sempre atenta às melhores práticas e acompanhando os mercados internacionais, a CNseg vem atuando com objetivo de, cada vez mais, desenvolver os recursos humanos do setor. Nesse sentido, lançou o seu programa de Certificação Profissional, que busca reconhecer e aprimorar a qualificação técnica de securitários, corretores de seguros e demais profissionais que atuam ou pretendem atuar no mercado de seguros, previdência complementar aberta, saúde suplementar e capitalização.

DATA  
DO EXAME  
**4**  
NOVEMBRO

MAIS DE  
**900**  
INSCRITOS

Inscrições até 13 de outubro.  
Participe!  
[cpc.cnseg.org.br](http://cpc.cnseg.org.br)



O Exame será realizado pela Escola Nacional de Seguros