

# Seguro

UMA PUBLICAÇÃO

**sindsegsc**Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização

**A VIDA É ÚNICA.  
O MOMENTO TAMBÉM.**

**UM RAIO-X DO  
MERCADO NACIONAL  
DE SEGUROS**

p.08

Amor e respeito à vida inspiram  
campanha do SindsegSC

p.12

Benefícios aos funcionários fazem  
parte da cartilha da maioria das  
empresas brasileiras

p.14

Responsabilidade Civil:  
a quem atinge?

p.16





# A vida é única. O momento também.

O SindsegSC, através da campanha **viva**, distribuiu painéis pelas rodovias do estado, para lembrar que no trânsito práticas como não usar o celular ao volante ou não beber se for dirigir, evitam dolorosas transformações.



A vida está repleta de bons momentos. Não vamos deixar que a falta de cuidados tão simples nos tirem as chances de vivê-los intensamente.



ASSOCIADAS:

seguro com a



Allianz



HDI Seguros



MetLife



**sindsegsc**  
Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização

Olá, chegamos a um dos momentos que mais nos orgulhamos, o compartilhamento de informação através da nossa revista. Procuramos reunir o que de mais importante vivemos nos últimos meses. Nessa edição, além do balanço dos números do setor, trazemos entrevistas importantes, que orientam nossos profissionais sobre mudanças na forma de pensar e aplicar. Há ainda espaço para ações que nos fazem ter a certeza de que atuamos em prol da evolução de toda a sociedade. Campanhas como a Viva, Higiene Pessoal e o projeto Página Virada estão garantidos aqui neste espaço. Contamos ainda com a participação de integrantes de nossas comissões e

uma retrospectiva dos eventos e encontros promovidos pela entidade. Obrigado por prestigiar a Revista SindsegSC, feita especialmente para você.

### PAULO LÜCKMANN

Presidente SindsegSC, gestão 2013 · 2016



FOTO: DIVULGAÇÃO.

**Presidente:** Paulo Lückmann, **Vice-Presidente:** Rogério Luiz Spezia, **Diretores:** Marco Cabañero, Fabricio Cardoso, Luis Cauduro, Sidnei André, Luciano Mauricio Turra, Fabio Vanz Borges, Edgar Anuseck Neto, **Conselho e Sup. Fiscal:** João Rodrigo Levandowski, Alberto Carlos Lohmann, Felipe Carvalho, Edimara Coelho, Salete Monteiro e Fátima Oliveira, **Conselho Editorial:** Paulo Lückmann, Siméia Heleodoro, **Colaboradores:** Felipe Carvalho, Fabio Vanz Borges e Sidnei André, **Convidados:** Angélica Carlini, Siomara Marquetti e Edenilson Tambosi, **Jornalistas Responsáveis:** Ana Paula Ruschel e Ricardo Ruas (Oficina das palavras).

#### Impressão

Tipotil Gráfica e Editora

#### Projeto Gráfico e diagramação

E9 Multicomunicação

**Circulação:** 3.000 exemplares

Distribuição Gratuita.

**As matérias e artigos assinados são de responsabilidade dos autores.**

**As matérias publicadas nesta edição podem ser reproduzidas desde que identificada a fonte.**

#### Contato:

Rua XV de Novembro, 550

Sala 1001, Centro

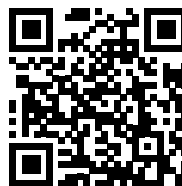
Blumenau/SC

Fone/Fax: 47 3322.6067

[www.sindsegsc.org.br](http://www.sindsegsc.org.br)

[secretaria@sindsegsc.org.br](mailto:secretaria@sindsegsc.org.br)

[assessoria@sindsegsc.org.br](mailto:assessoria@sindsegsc.org.br)



06

#### EVENTOS

08

#### MERCADO NACIONAL

Um raio-X do mercado nacional de seguros

10

#### MERCADO CATARINENSE

Os números do mercado catarinense

12

#### COMISSÃO AUTOMÓVEIS

Amor e respeito à vida inspiram campanha do SindsegSC

14

#### COMISSÃO RISCOS PESSOAIS

Benefícios aos funcionários fazem parte da cartilha da maioria das empresas brasileiras

16

#### COMISSÃO RISCOS DIVERSOS

Responsabilidade Civil: a quem atinge?

18

#### RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL

Virando a página por um mundo mais verde

20

#### ENTREVISTA

Angélica Carlini: Responsabilidade Civil é tema de palestras promovidas pelo SindsegSC

21

#### COMUNICAÇÃO

A boa comunicação vira tema de palestras do SindsegSC

22

#### ENTREVISTA

Edenilson Tambosi: SuperSimples beneficia corretores de seguro

# sindsegsc

Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização

Uma entidade que representa as principais seguradoras e empresas de previdência e capitalização do mercado catarinense, o SindsegSC une esforços em torno da excelência dos produtos e serviços de seguros, orienta sobre as atividades do mercado segurador e consolida o setor como uma ferramenta essencial na preservação da vida e das riquezas conquistadas por pessoas e empresas.

Parceiro do crescimento econômico e da melhoria da qualidade de vida, adota princípios éticos, valores voltados à livre iniciativa, empreendedorismo e o desenvolvimento econômico com responsabilidade social e consciência ambiental para uma sociedade justa e próspera.

**Junte-se a nós e garanta a preservação futura das conquistas do presente. Associe-se.**



**PARCEIRO DO  
DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO E SOCIAL  
EM SANTA CATARINA.**

ASSOCIADAS:

seguro com a



Allianz



Bradesco  
Seguros



HDI  
Seguros



MAPFRE  
SEGUROS

MetLife

MONGERAL  
EGON



previsul  
SEGUROSA

Seguradora Líder - DPVAT

SulAmérica



YASUDA MARÍTIMA  
SEGUROS



## Dia da Mulher

“Guerreira é quem faz do seu dia a dia uma nova história”. Com essa frase o SindsegSC prestou uma homenagem ao Dia da Mulher. Além de peças de comunicação, a data foi reforçada com um presente que é um charme: um

porta-cartões com a marca da entidade. E será que os homens ficaram com ciúmes com esses mimos? Claro que não, afinal, o dia deles, 15 de julho, também ganhou uma atenção especial. Um artigo sobre o Dia Nacional do Homem foi postado no portal do sindicato. ♦



## Dois Estados em um único propósito: o fortalecimento do setor

Mais uma reunião ordinária da diretoria do SindsegSC entrou para a história. No primeiro semestre de 2014, representantes do SindsegPR, o presidente João Gilberto Possiede, o diretor 2º secretário João

Maranhão Neto e o executivo Ramiro Fernandes Dias (SindsegPR/MS) visitaram a sede da entidade catarinense. Além deles, foram convidados o jornalista Júlio César Pereira Filho (Seguros em Foco) e o ex-presidente Antenor Vasselai (SindsegSC Gestão 1984/1986). O objetivo da visita foi resgatar com os dois presidentes, Paulo Lückmann (atual gestão SindsegSC) e Antenor Vasselai, informações históricas do mercado de seguros.

Os dados levantados nessa e em demais conversas levaram a homenagens e relatos apresentados em uma confraternização no mês de agosto, em Curitiba (PR). Foram 400 convidados que celebraram as nove décadas de atividade do SindsegPR/MS - Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros, de Previdência Complementar e de Capitalização nos Estados do Paraná e Mato Grosso do Sul. ♦

## Você sabia

Que o SindsegSC começou sua história atrelado ao Comitê Misto Paranaense e Santa Catharinense, há 90 anos? De lá para cá, foram

muitos passos até a criação do próprio SindsegSC. Os 24 anos dessa entidade puramente barriga verde foram comemorados em junho de 2014. O presidente, Paulo Lückmann,

declara que a entidade mostra à sociedade catarinense que é um sindicato ativo. ♦

**sindsegsc**  
Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização







FOTO: DIVULGAÇÃO.

## DPVAT em Santa Catarina é tema de palestra de gestor da Seguradora Líder

Até que ponto o DPVAT está presente em SC? Essa e outras explicações fizeram parte da palestra realizada por Ricardo Xavier,

Diretor-Presidente da Seguradora Líder dos Consórcios do Seguro DPVAT, realizada no mês de maio, em Blumenau. Segundo Xavier, o estado conta com 394

pontos de atendimento em 273 municípios. O DPVAT é o único seguro que dá cobertura à população em qualquer ponto do Brasil, cobrindo e garantido indenização às vítimas. Além de repassar dados estatísticos, o palestrante aproveitou para falar em prevenção. ♦

## O futuro começa em sala de aula

Alunos do Curso de Habilitação para Corretores de Seguros de Blumenau, oferecido pela Funenseg, a Escola Nacional de Seguros, tiveram a aula de

Responsabilidade Civil ministrada na sede do SindsegSC. Além de promover a interação entre os novos profissionais, a ação também orienta sobre o papel da entidade.

Essa foi a primeira vez que foi realizada essa disciplina dentro do sindicato, que acabou envolvendo diretoria e integrantes de comissões do SindsegSC. ♦

## Fique por dentro do SindsegSC

Acesse no portal SindsegSC um conteúdo repleto de informações, relatos importantes e momentos célebres. Lá você encontra todas as edições do Informativo, fotos, o

Capital Intelectual e o Destaque das Associadas – que, aliás, está

com layout repaginado – além dos vídeos da TV SindsegSC e muitas outras seções interessantes. Tudo isso ao alcance on-line e no conforto de sua casa ou escritório. ♦



# Um *Raio-X* do mercado nacional de seguros

## O ano de 2014 foi marcado pelo ressentimento no mercado nacional de seguros

A baixa taxa de crescimento da renda nacional afetou diretamente as estatísticas desse importante segmento da economia brasileira. Os dados divulgados pela SUSEP mostram que nos primeiros oito meses de 2014 o faturamento do mercado regulado pela autarquia teve um crescimento nominal de 4,8% sobre mesmo período do ano anterior, percentual que se compara desfavoravelmente com os

14,8% de crescimento da mesma variável de janeiro a agosto de 2013 sobre janeiro a agosto de 2012. Em síntese, a queda real da receita foi de 1,7% já que a inflação registrada é de 6,5%. Continuando a análise de janeiro a agosto, a arrecadação de prêmios de seguros gerais cresceu 6,5% em 2014 sobre janeiro a agosto em 2013. Vale ressaltar que no comparativo do mesmo período de 2013 para 2012 o crescimento foi bem maior, de 18,9%.

FATURAMENTO DO MERCADO DE SEGUROS PRIVADOS (EM R\$ MILHÕES)			
	Jan/ago 2013	Jan/ago 2014	Var. (13/14)
<b>SEGUROS DE PESSOAS:</b>	<b>63.982</b>	<b>66.530</b>	<b>4,0%</b>
<b>PRODUTOS DE ACUMULAÇÃO:</b>	<b>46.983</b>	<b>49.476</b>	<b>5,3%</b>
PGBL	4.487	4.717	5,1%
VGBL individual	38.855	40.840	5,1%
VGBL coletivo	1.239	1.323	6,8%
Planos tradicionais	2.151	2.322	7,9%
EAPP	251	274	9,0%
<b>PRODUTOS DE RISCO:</b>	<b>16.999</b>	<b>17.054</b>	<b>0,3%</b>
Vida individual	1.741	1.948	11,9%
Vida coletivo	6.616	6.325	-4,4%
Prestamista	4.718	4.665	-1,1%
Acidentes Pessoais Individual	405	392	-3,2%
Acidentes Pessoais coletivo	2.766	2.897	4,8%
Outros seguros de pessoas	754	827	9,7%
<b>SEGUROS GERAIS:</b>	<b>37.423</b>	<b>39.838</b>	<b>6,5%</b>
Automóvel	19.258	20.180	4,8%
DPVAT	3.042	3.351	10,2%
Responsabilidade Civil	766	855	11,7%
Patrimonial	7.668	8.118	5,9%
Transportes	1.689	1.671	-1,1%
Habitacional	1.427	1.675	17,4%
Riscos Financeiros, dos quais:	1.292	1.349	4,4%
Garantias	908	951	4,7%
Crédito	384	398	3,7%
Outros seguros gerais	2.282	2.639	15,6%
<b>Capitalização</b>	<b>13.545</b>	<b>14.157</b>	<b>4,5%</b>
<b>Total Mercado Seguros, Previdência complem. aberta e Capitalização / SUSEP</b>	<b>114.950</b>	<b>120.525</b>	<b>4,8%</b>

Fonte dos dados primários: Susep - 29/09/2014



Alguns ramos para serem avaliados. O seguro de pessoas teve alta de 4%, no comparativo janeiro a agosto 2013/2014. No mesmo período, no comparativo 2012/2013 o desempenho foi bem melhor, com alta de 10,3%. No mesmo período (janeiro/agosto 2014) as contribuições ao VGBL individual subiram 5,1%. Os prêmios de seguros de vida individual, vida coletivo e prestamista tiveram variações de 11,9%, -4,4% e -1,1% respectivamente. Mas atenção, o bom desempenho do seguro de vida individual atesta na verdade uma desaceleração, já que no mesmo período de 2013 a variação da receita foi de +26,5% sobre 2012.

Analisando o índice das seguradoras reguladas pela SUSEP, o resultado das operações com seguro mostrou alta de 5,5% na análise janeiro/agosto de 2013 a 2014. Nas operações com previdência, as receitas de contribuições e prêmios caíram 3,2% no mesmo período de comparação, passando de R\$ 555 milhões para R\$ 537 milhões e as rendas com taxas de gestão aumentaram 6,7%. Com isso, o resultado com previdência aumentou 43,6%, passando de R\$ 1,92

bilhão em janeiro a agosto de 2013 para R\$ 2,76 bilhões nos mesmos meses de 2014.

## Sinistralidade: comparativo janeiro a agosto 2013/2014

Em uma visão geral sobre o mercado de seguros, a sinistralidade subiu 3,2% passando de 45,8% para 49,1% analisando janeiro a agosto de 2014 com mesmo período do ano anterior. O índice de despesas de comercialização subiu de 22,2% para 22,9%. No grupo de seguros gerais, a sinistralidade subiu de 55,3% nos sete primeiros meses de 2013 para 56% em janeiro a agosto de 2014. O índice de despesas de comercialização (IDC) caiu 0,2 pontos percentuais entre esses dois períodos. O principal produto do

grupo – seguro de automóveis – experimentou alta na sinistralidade (+1,9%) e no IDC (+0,3%). O segundo produto mais negociado – seguros patrimoniais – operou com alta na sinistralidade (+6,8%) e de queda no IDC (-7,3%) entre jan/ago de 2013 e jan/ago de 2014. ♦

Fonte: SUSEP - [www.tudosobreseguros.com.br](http://www.tudosobreseguros.com.br)

SINISTRALIDADE E ÍNDICE DE DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS PRIVADOS						
	Sinistralidade			IDC		
	Jan/ago 2013	Jan/ago 2014	Variação Absoluta (13/14)	Jan/ago 2013	Jan/ago 2014	Variação Absoluta (13/14)
<b>Seguros de pessoas:</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,2%</b>	<b>0,3%</b>	<b>29,3%</b>	<b>30,7%</b>	<b>1,3%</b>
Vida individual	14,1%	14,7%	0,5%	19,7%	30,3%	10,7%
Vida coletivo	49,5%	50,8%	1,3%	25,7%	26,2%	0,5%
Prestamista	15,5%	16,9%	1,4%	35,7%	36,2%	0,4%
Acidentes pessoais individual	41,2%	23,4%	-17,8%	14,9%	12,8%	-2,1%
Acidentes pessoais coletivo	16,4%	16,4%	0,1%	35,4%	35,8%	0,4%
Outros Seguros de pessoas	29,8%	30,1%	0,3%	21,8%	25,5%	3,8%
<b>Seguros gerais:</b>	<b>55,3%</b>	<b>56,0%</b>	<b>0,8%</b>	<b>19,8%</b>	<b>19,6%</b>	<b>-0,2%</b>
Automóvel	62,0%	63,9%	1,9%	19,2%	19,5%	0,3%
DPVAT	87,2%	87,5%	0,3%	1,6%	1,8%	0,2%
Responsabilidade civil	48,1%	44,8%	-3,3%	16,9%	14,5%	-2,4%
Patrimonial	28,4%	35,2%	6,8%	41,1%	33,8%	-7,3%
Transportes	60,2%	63,1%	2,9%	18,2%	18,6%	0,5%
Habitacional	25,4%	23,3%	-2,1%	4,7%	6,6%	2,0%
Riscos Financeiros, dos quais:	26,8%	33,6%	6,8%	9,3%	18,1%	8,8%
Garantias	14,0%	19,5%	5,4%	6,6%	19,1%	12,5%
Crédito	49,9%	68,4%	18,5%	14,3%	15,7%	1,4%
Outros seguros gerais	29,1%	47,2%	18,0%	7,4%	13,1%	5,6%
<b>Total Mercado Seguros</b>	<b>47,7%</b>	<b>49,0%</b>	<b>1,3%</b>	<b>22,7%</b>	<b>22,7%</b>	<b>0,0%</b>

Fonte dos dados primários: Susep - 29/09/2014

# Os números catarinenses

De acordo com as estatísticas da SUSEP, em prêmios diretos, Santa Catarina chegou a R\$ 3.837.799.764 e a sinistro direto o valor chegou a R\$ 1.133.164.715. No mesmo período do ano passado os números foram de R\$ 3.240.285.168 e R\$ 1.046.717.572 respectivamente. Agora analisando o DPVAT. Nos primeiros oito meses de 2014, as estatísticas da SUSEP apontam para prêmios diretos de R\$ 354.371.499 e R\$ 104.166.158 de sinistro direto. Isso somente no mercado catarinense. O comparativo do mesmo período de 2013 fica em R\$ 139.170.098 e

R\$ 99.335.154 em prêmio direto e sinistro direto. Se formos além e analisarmos o mesmo período de 2012 no item DPVAT em Santa Catarina em 2012 chegamos a R\$130.711.514 e R\$102.200.159. Um ramo muito visado em palestras pelo SindsegSC é o de Responsabilidade Civil que de janeiro a agosto de 2014 atingiu R\$ 9.425.223 (prêmio direto) e R\$ 3.473.287 (sinistro direto). Outro item que merece destaque é o Automóvel com números de R\$ 608.261.894 e R\$ 426.705.415. No mesmo período de 2013 o ramo de Responsabilidade Civil

chega a R\$ 8.283.850 para prêmios diretos e R\$ 5.244.942 sinistro direto. Já automóveis nos mesmos quesitos ficou de janeiro a agosto de 2013 em R\$ 598.335.035 e R\$ 378.445.353.

## E como ficam os próximos meses?

Santa Catarina deve acompanhar um crescimento estimado para o país. Marco Antonio Rossi, presidente da CNseg, abordou recentemente em encontro de profissionais de seguros, que

# do mercado nense

há muito espaço para o crescimento do mercado segurador brasileiro. Mas como Rossi tem tanta certeza? No Brasil há 140 milhões de pessoas sem seguro de vida ou plano de saúde, 170 milhões sem seguro dental, 35 milhões de carros sem seguros, 50 milhões de residências sem seguro contra roubo ou incêndio e três milhões de empresas sem seguro empresarial. Rossi destaca as classes C, D e os jovens como forte aposta na aquisição de seguros. Falando especificamente sobre esses jovens, há o alerta para outro desafio: a forma de se comunicar com esse cliente, uma vez que as gerações que nasceram nesse boom tecnológico exigem rapidez, dinamismo e inovação em produtos e serviços. ◆

Ramo	Prêmio Direto (R\$)	Sinistro Direto (R\$)
0115 - ROUBO	1.277.581	104.990
0310 - R.C.Administradores e Diretores-D&O	345.030	-10.000
0313 - R. C. Riscos Ambientais	736.828	143.061
0351 - R. C. Geral	9.425.223	3.473.287
0378 - R. C. Profissional	1.936.003	1.057.344
0531 - Automóvel - Casco	608.261.894	426.705.415
0542 - Assistência e Outras Cobert. - Auto	67.640.991	13.073.807
0588 - DPVAT	354.371.499	104.166.158
0589 - DPVAT RUN OFF	0	16.934
0991 - Vida	-1.446	491.673
0992 - VGBL/VAGP/VRGP/VRSA/PRI individual	30.136	0
0993 - VIDA EM GRUPO	235.738.466	109.490.372
0994 - VGBL/VAGP/VRGP/VRSA/VRI	23.157.656	3.229
1061 - Seg.Habit.Apól. Merc. - Prestamista	25.176.470	4.661.311
1065 - Seg.Habit.Apól.Merc.-Demais Cobert.	11.763.144	368.551
1066 - Seg.Habit.Sist.Financ. da Habitação	0	0
1381 - Acidentes Pessoais	13.711.145	6.315.397
1383 - Dotal Misto	35.763.144	432.039
1384 - Doenças Graves ou Doença Terminal	374.920	0
1391 - Vida	26.796.204	11.370.594
1392 - VGBL/VAGP/VRGP/VRSA/VRI	1.507.564.933	12.675
1601 - Microseguros de Pessoas	240.576	2.000
1602 - Microseguros de Danos	0	0
1603 - Microseguros - Previdência	0	0
<b>Totais</b>	<b>3.837.799.764</b>	<b>1.133.164.715</b>

Fonte: **Susep janeiro a junho 2014**  
Acesse **WWW.SINDEGSC.ORG.BR** e veja a tabela completa





## *Amor e respeito à vida inspiram campanha do SindsegSC*

*"Se beber não dirija, viva".*

Essa e outras frases integraram uma campanha que tocou a sociedade catarinense no quesito prevenção de acidentes e conscientização de motoristas. Intitulada VIVA, a campanha chegou a peças publicitárias assinadas pelo SindsegSC e a rodas de conversa, além de grupos ligados à entidade. Com linguagem direta e simples, além de mensagem e imagens fortes, a campanha virou referência em ações com êxito na transmissão de recados importantes. Há linhas em que a campanha trabalhou

de forma  
mais efe-  
tiva:

falar  
ao celular  
enquanto dirige  
está entre os tópicos.

Apesar do assunto ser uma constante em campanhas desse gênero, as estatísticas comprovam que não se esgotou. E o que dizer do álcool, pior parceiro de quem está ao volante? As consequências são de conhecimento em massa, mas a consciência não é total.



## Álcool, imprudência e desrespeito às Leis de Trânsito foram enfatizados no papel de vilão da paz e da vida no trânsito



A intenção da diretoria do SindsegSC ao aprovar as peças é ajudar na mudança de

atitudes, e de alguma forma amenizar as estatísticas de mortes e ferimentos graves ocorridos em estradas e vias públicas pelo Brasil. Como se não bastasse o trio bebida/celular/imprudência, os vilões do trânsito estrelando a campanha do SindsegSC ganharam

o reforço de um aliado forte e quase imperceptível: o cansaço.

Para o coordenador da Comissão de Automóveis do SindsegSC, Fabio Vanz Borges, basta assistir aos noticiários para perceber o problema trágico envolvendo veículos e pessoas em Santa Catarina.

**“Não são necessários relatórios ou gráficos estatísticos para percebermos a existência de um grave problema. O aumento da frota circulante, o precário estado de conservação das rodovias e a pouca fiscalização, são alguns dos diversos fatores que contribuem para os índices negativos”,** ressalta.

Fabio lembra que a imprudência dos motoristas também é fator determinante para muitos acidentes fatais, por isso

o SindsegSC apoia ações de conscientização entre os usuários das estradas, caso também da **“Volte Seguro e Brinde a Segurança”** veiculadas durante as Festas de Outubro para incentivar o uso de outros meios de transporte após ingerir bebidas com álcool.

A Campanha Viva, lançada em junho, terá duração de um ano e irá realizar ações através de imagens em outdoors que serão relacionadas a momentos especiais e impactantes sobre o perigo da imprudência no trânsito. Os temas tratados estão espalhados em 20 pontos nas rodovias de Santa Catarina. ◆



# *Benefícios aos funcionários fazem parte da cartilha da maioria das empresas brasileiras*

Dos básicos, como auxílio educação, alimentação e transporte, passando pelos tudos como “plus”, a exemplo de planos de saúde e odontológico, engrossam a lista de itens cada vez mais negociados na hora de contratar e manter colaboradores. E esses benefícios estão associados ao mercado de seguros. Para orientar corretor e, conseqüentemente, o consumidor, sobre essa fatia do mercado de seguros, que a Comissão de Riscos Pessoais do SindsegSC reúne-se mensalmente na sede da entidade. Em um dos encontros mais recentes, o coordenador Felipe Carvalho ouviu os integrantes Márcia Braun, Maicon Roberto Vinotti, Marcos Antonio Heinzen, Sharlene de Miranda Kath e Kátia Baltazar Bezerra

sobre a retenção de talentos. Valorização, reconhecimento e destaque de quem faz a diferença dentro de uma equipe são, atualmente, passos que levam ao êxito do negócio. Aliás, se antes apenas as grandes corporações mantinham uma política de valorização, pesquisas com foco no setor de RH demonstram que reter talentos também é a preocupação





quase que vital de negócios de pequeno e médio porte. ***“Temos noção de que apenas o que está na convenção coletiva não basta como valorização de colaboradores. E se formos analisar a nossa oferta de produtos, vamos além dos populares seguros de vida e saúde. Aliás, diversificar esse consumo de seguros depende da ação conjunta entre seguradoras e corretores”***, comenta Felipe. Há um leque de opções, entre eles seguros de vida, previdência, saúde e acidentes pessoais. Cada um, com benefícios além do que a maioria dos consumidores

imagina, apesar da informação sobre a necessidade de seguros estar se fortalecendo ano a ano.

## E as empresas, o que ganham?

Além de contribuírem para uma gestão de clima com satisfação da equipe e motivação para atingimento de metas, resguardam-se de problemas e custos inesperados gerados por rotatividade alta de funcionários, acidentes e doenças de profissionais. Outro aspecto que deve ser levado em conta é a possível dedução na declaração do imposto de renda de

investimentos na área de seguros. Berenice Buerger tem mais de 18 anos de experiência no mercado de recrutamento e treinamento de pessoas. À frente da Mega Assessoria Empresarial, ela explica que todo tipo de benefício é um importante investimento, ainda mais quando se fala em cargos gerenciais. ***“As empresas estão mais preocupadas com a gestão de pessoas e têm procurado investir em benefícios e no clima organizacional com o objetivo de reter e atrair talentos. A oferta de benefícios tem destaque como ferramenta de fortalecimento nas relações entre funcionários e empresas. Esse pensamento precisa de uma total atenção diante de um mercado cada vez mais exigente e competitivo. Os profissionais com sede de crescer e se desenvolver pessoal e profissionalmente são mais exigentes na escolha da empresa para seguir carreira. Fazendo com que as empresas sintam-se estimuladas a ofertar bons benefícios para atrair esses talentos”***, comenta. ♦



# Responsabilidade Civil: a quem atinge?

O simples fato de uma empresa existir, um profissional prestar algum tipo de serviço ou um cidadão responder legalmente por algum patrimônio ou serviço, já é motivo para a contratação do Seguro de Responsabilidade Civil. Esse braço do mercado de seguros, apesar de não tão difundido quanto os populares Seguros de Automóveis e de Vida, merece atenção constante do SindsegSC e seus representantes estatutários. Integrantes da Comissão Ramos Diversos, por exemplo, mensalmente reúnem-se para debater novidades, e a crescente demanda por seguros de RC no mercado. ***“Temos ciência da dificuldade que nosso mercado enfrenta na busca de informações. Por isso levamos tão a sério nosso papel de suporte ao profissional de seguros. Procuramos disseminar em todo o nosso mercado, os temas de***

***maior relevância abordados nas reuniões da comissão”***, comenta Sidnei André, coordenador da Comissão Ramos Diversos. Para trazer uma maior gama de assuntos a essa edição da Revista SindsegSC, convidamos, além de Sidnei André, Salete Monteiro e Leonardo Egert, ambos integrantes da comissão, para debater o assunto.

***“Para começo de conversa, precisamos definir o que é esse tipo de seguro. Todo assunto relativo ao RC é amplo. Mas o que cuidamos é para não sermos apenas generalistas. Entendemos vários aspectos do RC e para isso estudamos muito para compreender mais profundamente o Seguro de Responsabilidade Civil. Queremos levar essa consciência a todos os profissionais. Somos consultores que avaliam a necessidade do cliente”***, argumenta Salete, que ainda entra em outro aspecto do seguro de Responsabilidade Civil. ***“Vemos com frequência que o brasileiro ano a ano se interessa mais pelos seus direitos e, assim, acaba recorrendo a ações judiciais***

*em números impressionantes”.*

O próprio Código de Defesa do Consumidor contribui para esse fator, já que ampliou os direitos dos cidadãos e atribuiu mais deveres às empresas.

E foram justamente essas alterações no Código de Defesa do Consumidor que levaram o Seguro de Responsabilidade Civil Geral a sofrer modificações e colocaram muitos corretores de volta aos estudos. Após quase uma década de discussão, a Susep (Superintendência de Seguros Privados) publicou a circular 437/2012, que atende a uma determinação do Novo Código Civil, que exige mais clareza nas relações contratuais. Diante disso, as seguradoras precisaram adequar o clausulado, podendo o personalizar ou seguir o proposto pela Susep. Entre as principais mudanças estão as condições gerais comuns a todas as coberturas. O novo clausulado estipula 21 coberturas especiais básicas; 48 coberturas particulares ou adicionais, e 24 coberturas específicas. ***“Não podemos olhar o seguro como antes. Nosso ramo é muito dinâmico, temos que estar atentos e cientes de todas as mudanças”***, reforça Sidnei.

## Aperfeiçoamento

Partindo da premissa de quanto essa modalidade cresce no mercado de seguros, o grupo fez uma análise objetiva sobre a atual situação do Seguro de Responsabilidade Civil. ***“Uma boa fatia do seguro de RC é realizado através de coberturas adicionais e a contratação depende de uma avaliação por parte do corretor dos riscos à terceiros que o futuro segurado está exposto, criando assim junto ao seu cliente a necessidade de contratação”***; complementa Leonardo Egert. A qualificação para atuar com esse seguro compensa.



Quem garante não é o SindsegSC, mas a estatística divulgada pela Susep. Nos primeiros cinco meses de 2014, o faturamento (prêmios diretos) teve crescimento 15,8% se comparado ao mesmo período do ano passado, chegando a R\$ 287,5 milhões. As principais modalidades de RC são: Familiar, Profissional, Operações, Obras e Produtos.

Dois importantes momentos marcaram a área educacional da Comissão Ramos Diversos nesses últimos meses. A palestra, realizada pelo SindsegSC, com Angélica Carlini, especialista em contratação de seguros de Responsabilidade Civil (***confira uma entrevista com Angélica na página 20 dessa edição***) e o curso sobre Análises de Critérios e Riscos de Incêndio. Essa aula piloto iniciou em Blumenau para uma turma com cerca de 35 pessoas. Foram três dias com ensinamentos teóricos e até a prática de brigada de incêndio.

E já que o assunto é informação, a equipe da Comissão bate num tema importante: a definição correta do valor do bem a ser segurado, nos seguros de Equipamentos (RD), atualizando a Importância Segurada, com base no valor atual do bem praticado no mercado. ***“Esse seguro tem por objetivo a reposição dos prejuízos, e não aferição de vantagem financeira ou lucro. O corretor tem que ter ciência disso, na elaboração de cada proposta, para não gerar falsas expectativas ao cliente, pois neste ramo a indenização será definida, conforme o valor de mercado atual, e não a IS descrita na apólice”***, destaca Sidnei. ♦



# Virando a página por um mundo mais verde

## Até onde vai a sua consciência ecológica?

Para o SindsegSC, sustentabilidade é algo tão amplo que deve ser reforçado a cada minuto do dia. Um bom exemplo disso é a recente ação de conscientização que é mais do que amiga do meio ambiente, é uma verdadeira mãe! O projeto “Página Virada – Vire mais ecológico” surgiu em fevereiro de 2014 e ao

longo de oito meses reforçou a necessidade de se estabelecer métodos para a redução do uso e do consumo de papel. O consumo do papel sem a prática dos **3 Rs - Reduzir, Reaproveitar e Reciclar** - faz com que esse material vá para o lixo sem ser realmente aproveitado. “Uma atitude de forma consciente e

sustentável. Acreditamos que se todos fizerem sua parte, seremos recompensados no futuro”, destaca Rogério Luiz Spezia, vice presidente da entidade. Aliás, você sabia que, de forma generalizada, 90% dos lixos produzidos nos escritórios compõem-se exclusivamente de papel, e que esse material descartado poderia ser melhor utilizado? ♦

### Veja algumas ações sugeridas no “Página Virada”

#### Reutilização

- A reutilização das folhas que possuem o seu verso em branco;
- A utilização de fotocópias em frente e verso;
- Usar sempre o verso das folhas para rascunho ou para confecção de blocos de anotações.

#### Redução

- Imprimir frente e verso;
- Imprimir e copiar apenas a quantidade necessária;
- Evitar espaços ociosos no texto;
- Fazer as correções no computador;
- Utilizar o e-mail para comunicações internas e externas;
- Fazer gravação de documentos/cópias (para arquivo online);
- Disponibilizar textos via rede/internet.

# SindsegSC abraça evento de ONG catarinense

O lado social do SindsegSC marcou o segundo semestre de 2014, quando o sindicato apoiou um evento promovido para arrecadar recursos à ACAM - Associação

Catarinense de Assistência ao Mucoviscidótico. A entidade, com sede na capital, trabalha para orientar e assistir famílias de pessoas que sofrem de Fibrose Cística, doença genética que tem entre os principais sintomas o suor muito salgado,

tosse crônica, diarreia crônica, pneumonias constantes e dificuldade no ganho de peso e estatura. Quer saber mais? Acesse [www.acam.org.br](http://www.acam.org.br). Lá, inclusive, há informações sobre como ser um patrocinador da associação. ◆

## É desde pequeno que se faz a diferença

**É com esse tema que o SindsegSC coloca nas ruas mais uma edição da Campanha Higiene Pessoal**

De 24 de junho a 8 de setembro de 2014, em 74 postos de coleta espalhados por Santa Catarina, houve a arrecadação de produtos para garantir uma infância limpa e saudável de crianças assistidas por ONGs catarinenses. Nesse ano a campanha chegou a 48.825, 13 mil itens

recolhidos e 13.136 produtos a mais que no ano anterior. O Grupo de Trabalho de Joinville atingiu uma pontuação de 77.968, equivalente a uma arrecadação de aproximadamente 20 mil e 959 produtos. O segundo lugar ficou com a cidade de Chapecó, que arrecadou 10 mil e 746 itens (32.092 pontos), e em terceiro ficou Blumenau com 6 mil e 571 produtos (19.228 pontos). Esta foi a 3ª edição da campanha e ao todo foram arrecadados 94 mil 717 itens.

A campanha teve outros braços, entre eles as dicas do **Mascote Sid**, um boneco simpático que através do portal do sindicato orienta sobre formas de levar uma vida em parceria com o meio ambiente e também em harmonia com a comunidade. A ação contou com o patrocínio do Sincor-SC, da Escola Nacional de Seguros e apoio do Credicor. ◆





## Responsabilidade Civil é tema de palestras promovidas pelo SindsegSC

Angélica Carlini

Uma das mais respeitadas advogadas especializada em direito do consumo esteve em Santa Catarina a convite do SindsegSC. Angélica Carlini levou às principais cidades do Estado a palestra “Contratação dos Seguros de Responsabilidade Civil para empresas”. Esse seguro garante o reembolso das quantias pelas quais o segurado possa vir a ser responsabilizado civilmente em decorrência de danos causados a terceiros. Qualquer empresa ou prestador de serviços pode ser envolvido em um processo desse caráter. Acompanhe nossa entrevista com a Dra. Angélica.

### Qual a importância do Seguro de Responsabilidade Civil?

A importância desse seguro é enorme para toda a sociedade. Ele é a garantia de que a vítima de um dano não ficará sem a devida reparação e, o empresário ou cidadão comum que tiver contratado esse tipo de seguro, não terá seu patrimônio afetado em

caso de gerar um dano involuntário a uma pessoa ou aos bens de uma ou várias pessoas. É bom para o segurado que fica com o patrimônio protegido, bom para a vítima que não corre o risco de ficar sem a devida reparação e bom para a sociedade, porque diminui os litígios, os conflitos e até a violência.

### Que tipo de mudança o consumidor de seguros está passando nos últimos anos?

O consumidor de seguros está mais consciente e mais exigente, fruto do amadurecimento obtido após mais de 20 anos de vigência do Código de Defesa do Consumidor e do papel importante realizado pelos PROCONs e pelo Ministério Público na defesa dos interesses dos consumidores. Porém, ainda precisamos melhorar mais, tornar o consumidor protagonista de sua própria história e, para isso, será preciso que ele compreenda que não tem só direitos quando se trata de contratos de seguros. Tem

também deveres, em especial em respeito ao fundo mutual que sustenta o pagamento das indenizações.

### Como são os custos que decorrem de uma demanda judicial e como eles impactam no resultado final?

Todo processo judicial tem incidência de juros sobre o valor pleiteado pela parte, assim como as custas processuais que deverão ser pagas ao Estado. Além disso, a parte que perde deve pagar verbas honorárias para o advogado da outra parte, os chamados honorários de sucumbência. E a parte para litigar em juízo deve pagar seu próprio advogado, salvo se puder provar que é pobre na acepção jurídica do termo, quando então o Estado lhe fornecerá um advogado. Tudo isso somado aos custos de locomoção, extração de cópias, tempo despendido para redação de petições, etc, faz com que o processo judicial tenha um alto custo e para as seguradoras esse custo não interessa. ♦



# *A boa comunicação vira tema de treinamento do SindsegSC*

Comunicar é saber transmitir uma mensagem, levar uma informação adiante. Por mais simples que isso pareça, comunicar-se é realmente uma arte. Há várias formas de se comunicar. Oral, escrita ou por sinais. Transmitir um recado exige clareza, objetividade e, é claro, a certeza de que o receptor compreendeu a informação. Escrever bem é algo tão importante quanto falar bem. E falar, em especial a uma grande plateia, faz com que a maioria das pessoas sintam insegurança. Por essas e muitas outras razões, o SindsegSC convidou Siomara Marquetti para palestrar sobre “Comunicação e Oratória”. A profissional percorreu diferentes pontos do estado levando o tema em mais uma edição do **PDES – Programa de Desenvolvimento dos Executivos do Seguro**. Graduada em Comunicação Social – Jornalismo, pós-graduada em Gestão Estratégica de Marketing e MBA em Marketing, Marquetti atua na área de vendas e atendimento a clientes há mais de 15 anos.

Siomara abordou a importância da comunicação no mundo dos negócios, no meio comercial, os cuidados com a voz e como controlar o medo e a ansiedade. Se você é uma dessas pessoas, que só de pensar em falar em público sente náuseas, ou que tem dificuldades em ser compreendido, leia as dicas de Siomara:

Os seres humanos têm a necessidade de se comunicar, transmitir emoções e compartilhar conhecimentos, dúvidas e/ou frustrações. O grande X da questão é que a comunicação não é o que você fala, mas sim o que o outro entende; por isso que saber se comunicar é essencial também na vida pessoal e profissional.

**O porquê de melhorar a comunicação.** Aprimorar a oratória é uma excelente forma de potencializar a comunicação, pois é a arte de falar em público de maneira clara, organizada e eficaz. São várias técnicas e ferramentas que, juntas, contribuem para uma maior compreensão

por parte do público.

**Já se nasce bom comunicador?** Vale lembrar que quando falamos de comunicação, falamos de fala, escrita e comportamento (corpo fala). Algumas pessoas nascem com um talento nato para determinada área da comunicação, mas isso não significa que não possa aprimorar o dom. Da mesma forma que a pessoa que tem dificuldade em se comunicar pode estudar as técnicas e aperfeiçoar-se.

**Todos precisam saber se comunicar?** Independentemente do cargo, a comunicação é importantíssima, principalmente se a função exige contato com clientes, fornecedores ou demais integrantes da empresa. E para isso, pode-se recorrer a ajuda de profissionais da área da comunicação, técnicas de PNL (programação neurolinguística), desenvolvimento comportamental, coaching e fonoaudiólogo. ♦

# SuperSimples beneficia corretores de seguro

Edenilson Tambosi

A atividade de corretagem de seguros passou a beneficiar-se da opção pelo Simples Nacional desde 08/08/2014, com a publicação da Lei Complementar nº 147/14. Tanto os Corretores de Seguros como diversas outras empresas prestadoras de serviços já podem começar a operar através do sistema de impostos do SUPERSIMPLES, que reduz em até 40% a carga tributária atual. Mas como obter esses benefícios e quais os incentivos trazidos à categoria? Quem responde é Edenilson Tambosi, contador e advogado, consultor do SindsegSC.

**Como se enquadrar:** para empresas já constituídas, que não se enquadrem no conceito de início de atividade (180 dias de existência desde a data da inscrição no CNPJ), o ingresso no Simples Nacional somente será admitido para o início do exercício do ano de 2015, de modo que a solicitação

de inclusão deverá ser efetuada a partir do primeiro dia útil de novembro até o penúltimo dia útil de dezembro.

## **Limite de faturamento anual para enquadramento:**

inicialmente faz-se necessário definir a figura do empresário, o qual, de acordo com o disposto no artigo 966 da lei 10.406/2002, devendo ter arquivados seus atos constitutivos no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas. Fazendo uma distinção entre a Micro Empresa e a Empresa de Pequeno Porte.

**Alterar o contrato social:** poderá ser necessário, dependendo do objeto social descrito no contrato social de cada empresa. Se, por exemplo, constar no objeto social da empresa, atividades impeditivas, será necessário proceder a adequação contratual, a qual sugere-se que seja feita com antecedência

mínima de 90 (noventa) dias, do mês de janeiro de 2015, pois, se no mês de janeiro de 2015 as alterações não tiverem sido realizadas, não será possível o enquadramento no SUPERSIMPLES para o ano de 2015.

**Encargos previdenciários:** os encargos previdenciários sofrerão uma redução significativa, pois atualmente as corretoras de seguros arcam com uma alíquota de 27,8% incidente sobre o total da folha de salários de seus empregados e, ainda, com a alíquota de 31% incidente sobre o pró-labore dos sócios administradores. Para as empresas que optarem pelo SUPERSIMPLES, não haverá contribuição para o INSS (Contribuição Previdenciária) sobre a folha de salários, cabendo a empregadora somente o repasse, ao INSS, dos valores descontados dos empregados na folha de pagamento. Quanto a alíquota incidente sobre o pró-labore dos sócios administradores, da mesma forma, haverá uma redução de 20%, restando devido apenas o repasse dos 11% deduzidos mensalmente do pró-labore pago. ♦

Entrevista completa no portal SindsegSC:

[www.sindsegsc.org.br](http://www.sindsegsc.org.br)

## Seguradoras Associadas

seguro com a 

**Allianz** 

**Azul**  
SEGUROS

  
**Bradesco**  
Seguros

  
**GENERALI**

**HDI**  
Seguros

**Itaú**

**Itaú**  
seguros **auto**  
**residência**

 **Liberty**  
Seguros

 **MAPFRE**  
SEGUROS

**MetLife**

**MONGERAL**  
**EGON**  
*Construa seu amanhã*

 **NOBRE**  
SEGURADORA  
*VOCÊ EM BOAS MÃOS*

  
**PORTO**  
**SEGURO**

**previsul**  
SEGURADORA

  
Seguradora Líder • DPVAT

  
**SulAmérica**

 **TOKIO MARINE**  
SEGURADORA

 **YASUDA MARÍTIMA**  
SEGUROS

  
**ZURICH**  
Seguros



# Fale conosco

O que achou da revista SindsegSC?

Queremos saber sua opinião.

Mande sua crítica, elogio ou sugestão sobre o assunto que você acha relevante. A sua ideia pode entrar em pauta e fazer parte da próxima edição.

[secretaria@sindsegsc.org.br](mailto:secretaria@sindsegsc.org.br)

REVISTA **BEM  
Seguro**

UMA PUBLICAÇÃO

**sindsegsc**

Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização

