



Evento foi sucesso de público e conteúdo

O Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização em Santa Catarina alcançou grande sucesso com a 2ª Conferência Catarinense de Seguros, realizada nos dias 15 e 16 de agosto. Tanto a repercussão dos temas abordados, como a participação de 520 profissionais do setor, vindos de todas as regiões do Estado, confirmam o balanço altamente positivo.

Abertura do resseguro e criação do microsseguro foram os principais assuntos técnicos da programação, expostos, respectivamente, pelo Superintendente da SUSEP, Armando Vergílio dos Santos Jr., e pelo especialista José Luiz Valente da Motta. Ambos abriram espaço para debate com o público e esclareceram as principais dúvidas levantadas.

O evento também contribuiu para motivar os participantes com a palestra de Luís Paulo Luppa, que teve o mesmo título de seu livro: "O Vendedor Pitt Bull".

A 2ª ConseguroSC foi ainda marcada pela exposição de produtos e serviços para o mercado segurador, bem como por um jantar e um almoço de encerramento patrocinados pelas empresas associadas ao SindsegSC.



- Mais informações nas demais páginas desta edição.

EDITORIAL



Paulo Lückmann
Presidente do SindsegSC

Acabamos de realizar mais um evento promovido pelo nosso Sindicato. A 2ª ConseguroSC, pela repercussão que teve junto ao setor, pode ser classificada como um grande sucesso, coroando um trabalho que teve início em 2006, quando promovemos a primeira edição.

Por isso, somente nos resta agradecer a todos os participantes, passando pelas empresas associadas, expositores, patrocinadores, membros da diretoria e comissão organizadora. Registro em especial, meu

agradecimento a Fenaseg – Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização e a Funenseg – Escola Nacional de Seguros pelo apoio que nos prestaram.

O resultado deste evento nos anima a continuar promovendo ações que trazem benefícios ao setor, tanto no aprimoramento profissional, quanto na defesa dos interesses do nosso mercado.

Muito obrigado a todos!

Superintendente da Susep traça perfil otimista

Em sua palestra, na abertura da 2ª Conferência Catarinense de Seguros, o Superintendente da Susep (Superintendência de Seguros Privados), Armando Vergílio dos Santos Jr., informou que desde a quebra de monopólio, em abril deste ano, a Susep já autorizou 25 corretoras de resseguros e 18 resseguradoras, que podem atuar em três tipos de modalidades: local, com reservas 100% nacionais; admitida, com escritório de representação no Brasil e eventual, empresa constituída no exterior, sem escritório de representação no Brasil. A estimativa da Susep é ter 80 empresas operando em resseguros até o final de 2008.

"A figura do ressegurador eventual foi criada para acomodar as empresas que tenham poucos negócios por ano no mercado brasileiro, principalmente em áreas muito especializadas. As resseguradoras eventuais não precisam dispor no País de escritório local, sendo suficiente a indicação de um procurador", explicou o palestrante.

Crescimento garantido

O superintendente da Susep disse acreditar que o faturamento global do mercado segurador ficará acima de R\$ 90 bilhões este ano. "Esta conta não inclui o seguro-saúde. Somando os valores apurados nesse segmento, a receita obtida com a comercialização de seguros, planos de previdência complementar aberta e títulos de capitalização pode ultrapassar a marca de R\$ 100 bilhões", explicou Armando Vergílio, acrescentando que no ano passado, o mercado faturou cerca de R\$ 75 bilhões, sem contar o ramo saúde.

Ele afirmou que 2008 está sendo um ano "muito rico" para o mercado, principalmente pelo avanço na estratégia de consolidação das leis que regulam o setor, com destaque para o novo modelo de resseguro, em vigor desde abril. Para 2009, ele prevê um cenário ainda melhor.

O superintendente da Susep disse que há um conjunto de fatores positivos e revelou que alguns ramos devem apresentar crescimento bastante expressivo. Citou o ramo de garantia e de crédito como uma das carteiras mais promissoras, principalmente pela necessidade de coberturas para as obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). "A abertura do resseguro também trouxe boas surpresas. Até o final do ano, teremos até 80 resseguradoras atuando no País, o que comprova o grande interesse que o nosso mercado desperta no exterior", destacou Armando Vergílio, que na semana seguinte à 2ª ConseguroSC completaria um ano no comando da autarquia.



Agência de fomento

Armando Vergílio disse que seus planos são de transformar a Susep em uma agência de fomento e desenvolvimentista do mercado segurador brasileiro, além de cumprir a função fiscalizadora. É sob esta perspectiva que ele prevê a participação da atividade de seguros, previdência complementar aberta e capitalização pulando para 6% do Produto Interno Bruto (PIB) nos próximos anos.

Neste contexto, no qual a mudança de postura da Susep ocorrerá paulatinamente, segundo ele, é preciso consolidar a legislação do setor, aproximando-a da realidade internacional. "É importante termos um novo marco regulatório, corrigindo normas antigas e ultrapassadas", defendeu. O sistema de seguros ainda hoje é regido por um decreto-lei (nº 73) criado há 42 anos, em 1966, no começo do regime militar.

No campo da supervisão e do relacionamento com o consumidor, Armando Vergílio afirmou que o mercado está funcionando muito bem. Na visão dele, as ouvidorias, já existentes em mais de 90% das empresas supervisionadas, contribuíram decisivamente para a redução das pendências judiciais e das reclamações dos segurados.

Além disso, sustentou que esse cenário está sendo consolidado com a adoção do modelo de "supervisão contínua", no qual o fiscal acompanha a mesma empresa por um determinado período. "A idéia é antecipar soluções e evitar a intervenção na empresa. Temos falta de material humano. Mas, até o final do próximo ano, vamos implantar esse sistema em todo o mercado", prometeu Armando Vergílio, lembrando que um passo importante foi a mudança da sede do órgão para instalações condizentes, no Rio de Janeiro, além da contratação de pessoal que deverá ocorrer em breve.

Microsseguro abre novas perspectivas



O consultor do mercado segurador José Luiz Valente da Motta, em sua palestra sobre os desafios e oportunidades dos microsseguros, informou que a apólice de vida para pessoas de baixa renda integra a agenda positiva da Susep, devendo ser viabilizada até o ano que vem, já que os estudos serão concluídos até 31 de dezembro próximo.

“A idéia é que as seguradoras especializadas somente poderão

comercializar planos de microsseguros cujos prêmios mensais não ultrapassem a quantia de R\$ 40,00, destinados a pessoas com renda inferior a três salários mínimos, que buscam cobertura por morte natural e acidental”, explicou.

Um mercado de 100 milhões de pessoas com renda da ordem de US\$ 170 bilhões. Estas são as projeções de potencial para o mercado de microsseguros no Brasil, afirmou José Luiz, antevendo que este segmento constitui um mercado altamente promissor para as empresas e profissionais do setor.

Inserção social

O palestrante definiu o microsseguro como o negócio da inserção social porque é: “Um instrumento que diminui a vulnerabilidade das classes, C, D e E frente aos riscos de ocorrência de eventos que os levem a grandes perdas pessoais ou materiais; uma forma de agrupar riscos enfrentados por populações de baixa renda; um grupo de coberturas destinado a um segmento específico do mercado, ou seja, pessoas de baixa renda; uma oportunidade de mitigar a pobreza,

protegendo e alavancando o desenvolvimento das microfinanças; forma de proteção que visa diminuir a vulnerabilidade financeira das classes de base da sociedade, frente aos riscos decorrentes de eventos que levem a perdas relevantes”.

Público alvo do microsseguro, segundo José Luiz, são pessoas que vivem em ambientes de muitos riscos; pessoas sem grande capacidade de superar uma crise com o entendimento, amparo e rapidez necessária; pessoas com mais probabilidade de serem atingidas por diversos riscos naturais; pessoas menos assistidas em aspectos sociais, de educação, de saúde e financeira.

O palestrante também alertou que os profissionais de seguro devem se adequar a esse novo mercado, tendo em vista que ele ainda não é praticado no Brasil porque o conhecimento é insuficiente e há desatenção com as classes menos favorecidas; não temos produtos adequados para este público; falta regulamentação aderente; falta conhecimento técnico para lidar com segmentos de baixa renda; o sistema de cobrança é inviável e faltam canais de distribuição.”

José Luiz finalizou sua palestra com um alerta: “Microsseguro não é filantropia e sim, um negócio com responsabilidade social!”

O vendedor Pitt Bull

Em sua palestra motivacional, Luís Paulo Luppá defendeu que não adianta só trabalhar muito; é preciso trabalhar bem. E que o caminho mais fácil e mais curto não é necessariamente o melhor, nem mesmo o mais rápido.

Para ele, vendedor aplicando o mesmo argumento para o mesmo cliente repetidamente perde o cliente. “A mudança tem um ‘anabolizante’ incontrolável: a informação”, afirmou, acrescentando que venda não tem genes, mas competência, talento,

estudo e força de trabalho e que, por isso, o vendedor precisa de qualificação e técnicas de venda. “O vendedor tem de se preparar com antecedência para tornar a segunda-feira um dia produtivo”, disse o palestrante.

É preciso saber como fazer

Nesse contexto, Luppá entende que a distância entre a vontade e o sonho pode se tornar mais próxima e perigosa do que se imagina, se os desejos não estiverem amparados por um plano de ação sólido e exequível.

“Em geral, o vendedor não avalia quanto é importante investir na sua formação nos dias de hoje. Um bom curso de vendas, uma palestra inteligente nunca é demais”, afirmou, acrescentando: “Se você acha que a educação é cara, experimente a ignorância!”

“Não pense que 100% da sua vitória está na casa do cliente”, alertou o palestrante. “São diversos fatores que compõem o sucesso, e é exatamente o equilíbrio das ações em busca do almejado sucesso que gera o diferencial entre um profissional e outro”, explicou.

Kit básico

Mostruário, catálogo, relação de clientes, roteiro de visitas, agenda, relatório de vendas. Este o kit básico do vendedor, na visão do palestrante, que detalhou:

O relatório de vendas é odiado pelos vendedores, mas não pelos profissionais de vendas bem-sucedidos, certamente por desconhecerem a sua finalidade.

Roteiro de visitas é o planejamento do seu trabalho, por isso deve ser muito bem feito, e com antecedência.

Não utilizar uma agenda é, acima de tudo, passar uma imagem de desorganização ao seu cliente e aos seus pares.

É fácil descobrir quem são os profissionais que valorizam uma avaliação é só olhar o extrato bancário deles.

Você pode optar pelos modelos tecnológicos mais avançados do mundo (Notebook, Palmtops...), mas tenha uma ferramenta que possibilite visualizar seus compromissos de maneira ágil e organizada.

A qualidade da venda do profissional é medida pelo trabalho total do catálogo de produtos.

Visitar todos os seus clientes é a sua obrigação – e é a partir daí que as coisas começam.



Empresas mostram produtos e serviços



Uma exposição de produtos e serviços para o mercado segurador fez parte da programação do evento e contou com a participação de empresas e entidades, instaladas em estandes individuais, onde apresentaram, além de produtos já conhecidos, as novidades e futuros lançamentos.

EXPOSITORES

Escola Nacional de Seguros
Horizon Servitas
Lojack | Tracker do Brasil
Teletrim Monitoramento
Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva
Autoreg Serviços Técnicos de Seguros Ltda
Brochweld Vistorias | Global Sindicância
Sultec Vistorias Ltda.
Sincor-SC
SindsegSC | Fenaseg

DIVULGAÇÃO DE MARCA

Escola Nacional de Seguros
Autoreg Serviços Técnicos de Seguros Ltda
Mondial Assistance
Ala Seguros
Opentech Sistema de Gerenciamento de Riscos

COMITIVAS REGIONAIS

HE Serviços Técnicos em Vistorias

Seguradoras patrocinam jantar e almoço de confraternização

A 2ª ConseguroSC realizou dois eventos de confraternização: um jantar na abertura e um almoço de encerramento, ambos patrocinados pelas seguradoras associadas ao Sindicato:

- Allianz Seguros S.A
- Azul Cia. de Seguros S.A
- Bradesco AUTO/RE
- Bradesco Saúde S.A
- Bradesco Seguros S.A
- Bradesco Vida e Previdência
- Cia. de Seguros Minas Brasil
- Cia. de Seguros Previdência do Sul
- HDI Seguros S.A
- HSBC Seguros (Brasil) S.A
- Icatu Hartford Seguros S.A
- Itaú Seguros S.A
- Liberty Seguros S.A
- Mapfre Seguros S.A
- Marítima Seguros S.A
- Nobre Seguradora do Brasil S.A
- Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais
- Santa Catarina Seguros e Previdência S.A
- Seguradora Líder Cons. Seguro DPVAT S.A
- Sul América Seguros
- Unibanco AIG Seguros

Homenagem

Mário José Gonzaga Petrelli



Após a palestra de abertura da 2ª ConseguroSC, o Sindicato prestou homenagem a Mário José Gonzaga Petrelli pelos relevantes serviços prestados ao setor de seguros, não apenas nos estados de Santa Catarina e Paraná, mas também atuando em empresas e iniciativas de âmbito nacional. Ele se destacou como um dos pioneiros da atividade no Brasil, com várias contribuições nas lutas pelas conquistas do mercado segurador, além de ter demonstrado, sempre, seu espírito inovador.



EXPEDIENTE

SindsegSC Notícias é uma publicação de responsabilidade do SindsegSC
Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização em Santa Catarina.
Rua XV de Novembro, 550 - Sl. 1001 - CEP 89.010-000 - Blumenau / SC
(47) 3322.6067 - secretaria@sindsegsc.org.br - www.sindsegsc.org.br

Jornalista Responsável: Osni Schmitz (MTE/ SC 853)
Projeto Gráfico e Diagramação: E9 Multicomunicação - (47) 3035.1661
www.e9multicomunicacao.com.br - edna@e9multicomunicacao.com.br
Impressão: Gráfica Tipotil