

REVISTA DE SEGUROS

• CRESCIMENTO SEM REFORMAS
É BLEFE, AFIRMA MINISTRO
DO PLANEJAMENTO

• MARCELO NERY: EDUCAÇÃO
FORMAL TEM REFLEXOS NA
BUSCA DE COBERTURAS

• INVESTIMENTOS CHINESES
NO BRASIL AMPLIAM
DEMANDA DE SEGUROS



O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS

MBA



GESTÃO DE SEGUROS
E RESSEGURO

GESTÃO JURÍDICA DO
SEGURO E RESSEGURO

GESTÃO DE RISCOS
E SEGUROS



CURSO DISPONÍVEL
TAMBÉM EM EaD.

ACESSE
funenseg.org.br/mbas



Dúvidas e informações: 0800 025 3322
posgraduacao@funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS





6

ENTREVISTA

Para Dyogo Oliveira, a Reforma da Previdência é fundamental para garantir o equilíbrio das contas públicas e a solvência da economia.

9

REGULAÇÃO

A Susep atuou firmemente em 2017 para atualizar a regulação do setor e aprovou proposta de uso de meios remotos na contratação de seguros.

12

INVESTIDOR INSTITUCIONAL

O mercado segurador chega à marca de R\$ 1,2 trilhão em ativos, demonstrando solidez financeira para ser o motor do desenvolvimento do País.

16

PROTEÇÃO VEICULAR

Mercado alerta consumidores sobre os riscos de contratação da “proteção veicular”, que deve ser criminalizada por projeto de lei na Câmara.



18

SAÚDE SUPLEMENTAR

Congresso Nacional deve aprovar mudanças importantes na legislação em vigor há 20 anos, garantindo sustentabilidade ao setor.

26

COMO SERÁ 2018?

Queda no desemprego, consumo das famílias e desempenho positivo do mercado financeiro devem impulsionar a economia ao longo do ano.

30

ENDIVIDAMENTO

A dívida líquida dos 27 estados brasileiros chegou ao volume impressionante de R\$ 647 bilhões em outubro passado, segundo o Tesouro Nacional.



34

CNsegPAR

Startups apoiadas pela CNsegPar apresentaram soluções inovadoras para o mercado no segundo ciclo do processo de aceleração.

22

CORRUPÇÃO

Consultora Legislativa do Senado defende a aplicação do direito penal para combater condutas ilícitas, como crimes contra a ordem econômica.



Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

PRESIDENTE

Marcio Serôa de Araujo Coriolano

1º VICE-PRESIDENTE

Jayme Brasil Garfinkel

VICE-PRESIDENTES NATOS

Edson Luis Franco, João Francisco Silveira Borges da Costa, Marco Antonio da Silva Barros e Solange Beatriz Palheiro Mendes

VICE-PRESIDENTES

Mario José Gonzaga Petrelli, Osvaldo do Nascimento e Gabriel Portela Fagundes Filho

DIRETOR NATO

Luiz Tavares Pereira Filho

DIRETORES

Alexandre Malucelli, Antonio Eduardo Marquez de Figueiredo Trindade, Francisco Alves de Souza, Gabriela Susana Ortiz de Rozas, Irlau Machado Filho, Ivan José de La Sota Duñabeitia, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, José Maurício Pereira Coelho, Luiz Eduardo Loureiro Veloso, Marcelo Mancini Peixoto, Nilton Molina, Octavio de Lazarí Junior, Pedro Cláudio de Medeiros Bocayuva Bulcão, Pedro Pereira de Freitas e Wilson Toneto

REVISTA DE SEGUROS

Véículo de notícias de interesse do mercado segurador

EDITORA-CHEFE

Ângela Cunha – MTb/RJ12.555

EDITOR EXECUTIVO

Vagner Ricardo

ORIENTAÇÃO EDITORIAL

Alexandre Henriques Leal Neto, Ângela Cunha, Luiz Tavares Pereira Filho, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, Solange Beatriz Palheiro Mendes e Vera Soares

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Via Texto Agência de Comunicação
viatexto@viatexto.com.br
21 - 2262.5215

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Vania Mezzonato – MTb 14.850

REVISÃO

Claudia Mara Alcon dos Santos e Vagner Ricardo

COLABORADORES

Aziz Filho, Bianca Rocha, Chico Santos, Denise Bueno, Francisco Luiz Noel, João Mauricio Carneiro, Jorge Clapp, Letícia Nunes, Luciana Calaza, Marcia Alves, Maria Luisa Barros, Olga de Mello, Rodolfo Campos e Suellen Salomão

FOTOGRAFIA

Arquivo CNseg, banco de imagens Google e divulgação de empresas

PROJETO GRÁFICO

Lemon Comunicação & Conteúdo

DIAGRAMAÇÃO

Tapioca Comunicação

REDAÇÃO E CORRESPONDÊNCIA

Superintendência Executiva de Comunicação – CNseg
Adriana Beltrão, Claudia Mara e Rodolfo Campos.
Rua Senador Dantas, 74/12º andar, Centro – Rio de Janeiro/RJ – CEP: 20031-205
Tel. (21) 2510.7777
www.cnseg.org.br
E-mail: revistadeseugros@cnseg.org.br

Escrítório CNseg/Brasília

SCN/Quadral/Bloco C

Ed. Brasília Trade Center – sala 1607

GRÁFICA

Walprint

DISTRIBUIÇÃO

Serviços Gerais/CNseg

PERIODICIDADE

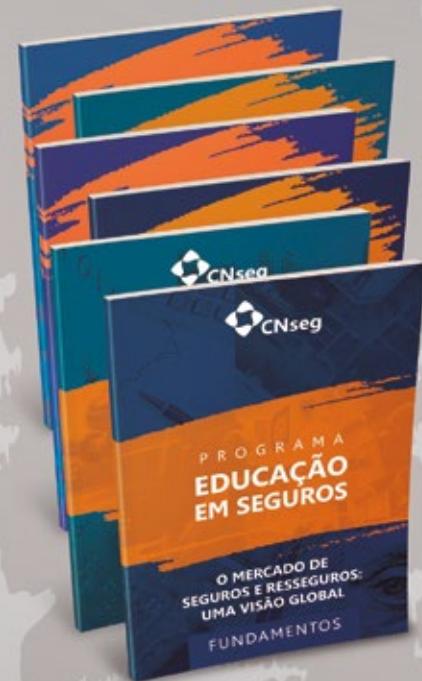
Trimestral

CIRCULAÇÃO

Impresso: 2.500 exemplares
Digital: 3.500 destinatários

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Conheça os livretos do Programa de Educação em Seguros publicados pela Confederação Nacional das Seguradoras



UTILIZE O QR-CODE PARA VISITAR O SITE, LER E BAIXAR OS EXEMPLARES





A IMPORTÂNCIA ABSOLUTA E OS LUGARES RELATIVOS

Com esta nova edição, a Revista de Seguros avança em seu propósito de diversificar a temática que influencia o desempenho dos seguros, de modo a ampliar seu alcance a públicos que com eles interajam, direta ou indiretamente.

Na edição anterior – a de nº 902 – reunimos material analítico relevante originado das palestras e mesas-redondas da 8ª CONSEGURO. Aqueles debates, agora eternizados na Revista e no acervo de Eventos, do Portal da CNseg, continuam a reverberar seu conteúdo em outras mídias.

Nesta edição, são explorados assuntos tão variados quanto atuais. Das armas contra a corrupção a mudanças climáticas; do endividamento dos estados a programas de renda mínima no País e na Europa; passando pelos investimentos chineses crescentes no Brasil e pelo debate sobre o novo marco regulatório de Saúde Suplementar, a Revista oferece conteúdos de real interesse aos variados tipos de públicos.

Ocorre que, embora a atual linha de seleção dos objetos a divulgar aconselhe acionar o modo panorâmico da lente que focaliza o ambiente, é nas coisas básicas que reside o melhor fundamento. É o caso da matéria de capa, que versa sobre o papel do seguro como investidor institucional.

Neste momento de retomada das melhores práticas de política econômica, nos intriga que muitos ainda desconheçam que o total de ativos do setor já tenha ultrapassado a cifra de R\$ 1,2 trilhão.

Ainda lembro, ao ingressar no setor estudando a importância do seguro para o extinto Sistema Financeiro da Habitação, que a acumulação de poupanças de longo prazo foi um dos atributos mais evidenciados pela política setorial inaugurada em 1966, ajudando a catapultar a indústria da construção civil, um dos suportes do “milagre” brasileiro da década de 1970.

Embora não tenha sido esquecido, esse fundamento perdeu posição relativa na produção estatística e analítica do setor. Neste momento de retomada das melhores práticas de política

econômica, nos intriga que muitos ainda desconheçam que, em termos absolutos, o total de ativos do setor já tenha ultrapassado a cifra de R\$ 1,2 trilhão. E, como bem definido por Alberto J. Hermida (*), "...as companhias seguradoras são investidores institucionais de segundo grau, no sentido de que seus investimentos em ativos não são um fim em si mesmo, mas uma consequência do seu propósito principal, qual seja, suportar as operações de seguros". Então, é a necessidade de investir seu patrimônio líquido e suas reservas técnicas que determina o perfil de seguradoras, entidades de previdência privada aberta e de capitalização como investidores institucionais.

Enfim, decorre disso o fato de a opção pelo fomento do mercado de seguros também significar opção pelo aumento da poupança interna, o que está em sintonia com as necessidades da sustentabilidade do desenvolvimento de longo prazo.

Que o Governo e as lideranças empresariais prestigiem o sistema de seguros.

Boa leitura!

(*) Institutional Investors and Corporate Governance; Baums, Buxbaum, Hopt (eds.), 1994.

NÃO HÁ ALTERNATIVA À REFORMA DA PREVIDÊNCIA



"Dependendo do cenário de deterioração, se a Reforma da Previdência não for aprovada provocará perda de cerca de três a cinco salários mínimos na renda de cada brasileiro ao longo dos próximos anos."

A Reforma da Previdência é a ação de curto prazo mais importante para garantir o equilíbrio de longo prazo para as contas públicas e a solvência da economia brasileira. A opinião é do ministro do Planejamento, Dyogo Oliveira, que, em entrevista exclusiva à Revista de Seguros, destacou: “Sem essa reforma, a flexibilidade do Orçamento para uma atuação discricionária do Governo e o Novo Regime Fiscal ficam comprometidos num futuro próximo, com impactos negativos no risco Brasil”. Segundo o ministro, o efeito sobre investimentos, inflação e câmbio, gerado pela não aprovação da Reforma, poderá resultar em perda de aproximadamente três a cinco salários mínimos (cerca de R\$ 2.810 a R\$ 4.680) na renda de cada brasileiro ao longo dos próximos anos”. Confira a entrevista a seguir:

Historicamente, o gasto público aumenta em anos eleitorais, não só no Brasil. Como o senhor avalia essa perspectiva do ponto de vista da meta fiscal para 2018?

É importante deixar claro para toda a sociedade brasileira que o Governo do Presidente [Michel] Temer liderou reformas importantes, que estabelecem uma nova realidade institucional e reduzem os riscos de aumento dos gastos pú-

blicos em anos eleitorais. Pelo Novo Regime Fiscal (Emenda Constitucional nº 95/2016), o crescimento dos gastos públicos está limitado à inflação verificada no período anterior à elaboração do Projeto de Lei Orçamentária. Por isso, diferentemente dos anos eleitorais anteriores, o Orçamento de 2018 foi elaborado sem

crescimento real dos gastos públicos. O teto das despesas para o próximo ano foi corrigido apenas pela inflação. Temos, pela primeira vez, de forma inédita, previsibilidade para o comportamento da despesa pública para 2018. Só é possível elevar ou criar um gasto novo, caso haja redução de outra despesa.

Qual sua opinião sobre o estudo da Instituição Fiscal Independente (IFI), ligada ao Senado, segundo o qual o Brasil só volta a ter superávit primário em 2023?

O estudo foi publicado no final de junho de 2017, ainda sem refletir as novas metas propostas pelo Governo e sem considerar os resultados da retomada do crescimento, hoje uma realidade. Em agosto, foi enviada proposta de mudança das metas fiscais constantes na Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO-2018) para o triênio 2018-2020. De acordo com essas projeções, o Governo Federal deverá incorrer em déficit pelo menos até 2020. Ou seja, estabeleceremos uma trajetória indicativa da meta fiscal mais conservadora. No processo de elaboração do Projeto da LDO-2019, esse planejamento de médio prazo do Governo será atualizado e incorporaremos o ano de 2021 em nossas projeções. Vale destacar, entretanto, que alguns



economistas já projetam superávit para o setor público a partir do ano 2020. De todo modo, as projeções de superávit primário dependem da aprovação das reformas necessárias para a consolidação fiscal em curso.

Que medidas precisam ser tomadas para evitar que essa previsão do IFI se confirme?

O fator mais importante para o Governo voltar a apresentar superávit primário em um período mais próximo é melhorar a eficiência e eficácia do gasto público, reduzindo os dispêndios e elevando os resultados de sua atuação. Nesse sentido, a agenda das principais reformas já está colocada, sendo a da Previdência a prioritária no curto prazo. Sem a Reforma da Previdência, a flexibilidade do Orçamento para uma atuação discricionária do Governo e o Novo Regime Fiscal ficam comprometidos no futuro próximo, com impactos negativos no risco Brasil, aumentando o endividamento público e disparando uma cadeia de efeitos negativos sobre toda a economia.

Além da Previdência, também temos trabalhado em outras frentes para sustentar o Novo Regime Fiscal, buscando melhor eficiência do gasto público. Despesas com programas e políticas públicas estão sendo revistas, especialmente dentro do Comitê de Monitoramento e

"O principal vetor de recuperação das receitas é a consolidação do crescimento. E isso só vai ocorrer quando forem aprovadas as reformas necessárias para ajustar as contas públicas."

Avaliação de Políticas Públicas (CMAP), para evitar desperdícios e distorções da aplicação do recurso público. Um exemplo é a economia gerada com a revisão dos beneficiários do Auxílio-Doença, suspendendo pagamentos indevidos. O FIES (crédito ao aluno do ensino superior) também passou por revisão, resultando

em redução dos juros e da inadimplência para garantir a sustentabilidade de um programa tão importante ao País. Entretanto, o principal vetor de recuperação das receitas é a consolidação do crescimento econômico. E isso só vai ocorrer quando forem aprovadas as reformas necessárias para ajustar as contas públicas.

Como o Governo pretende conseguir que o Congresso aprove o adiamento do reajuste dos servidores e o aumento da alíquota previdenciária destes servidores em ano eleitoral?

O Governo está deixando claro para o Congresso e a sociedade que só o crescimento econômico é capaz de reduzir a taxa de desemprego e melhorar o bem-estar da sociedade. E que não existe crescimento sustentado por longos períodos com desequilíbrio nas contas públicas. O aumento das despesas públicas, consequência inevitável do reajuste de salários dos funcionários e da manutenção das regras do atual sistema previdenciário, pressionará o teto do gasto público, comprometendo investimentos e despesas discricionárias, repercutindo em um ciclo vicioso para a economia. Devemos estar sensíveis a esta realidade. A crise econômica afeta diretamente a vida dos cidadãos. Vários governos estaduais passam por dificuldades financeiras,



inclusive para honrar os salários de servidores. Isso não é uma construção teórica, restrita a debates. Aumento do risco País, desvalorização da moeda, redução de investimentos e risco inflacionário têm impacto real e direto na vida dos brasileiros. Significam menos empregos e retração real na renda. Dependendo do cenário de deterioração, se a Reforma da Previdência não for aprovada provocará perda de cerca de três a cinco salários mínimos na renda de cada brasileiro ao longo dos próximos anos.

O Governo deverá pedir que o Congresso aprove um novo aumento da meta de déficit primário para 2018, que passou de R\$ 139 bilhões para R\$ 159 bilhões? Como evitar isso?

Não consideramos essa hipótese. Tecnicamente falando, o Orçamento de 2018 foi aprovado com despesas muito próximas ao limite do teto constitucional. Dessa forma, o risco associado à alteração da meta de 2018 é decorrente unicamente de eventual frustração de receitas, especialmente por conta de menor atividade econômica. Mas os últimos dados da arrecadação, bem como as expectativas de mercado, não apontam para essa direção. A melhora da economia já está sendo refletida nas receitas arrecadadas e as expectativas de mercado para o crescimento econômico em 2018 estão em elevação nas últimas semanas, aproximando de 3%, a nova estimativa oficial do Governo.

Quais os pontos da Reforma da Previdência que precisam ser aprovados para que haja efeito significativo de longo prazo sobre as contas públicas?

Todos os pontos incluídos da emenda aglutinativa elaborada pelo Congresso Nacional em

"Caso o processo atual de consolidação fiscal se deteriore, é possível que ocorra aumento do prêmio de risco, com impactos negativos na taxa de câmbio, na inflação e nos juros."

conjunto com o Poder Executivo são fundamentais, tais como: i) idade mínima de 55 anos para homens e 53 anos para mulheres; ii) regra de transição gradual de até 20 anos, alcançando idade mínima de 65 anos para homens e 62 anos para mulheres; iii) nova regra de cálculo das aposentadorias e pensões; iv) convergência das regras do setor público com o setor privado. Ressalte-se que os pontos mais polêmicos da proposta original foram excluídos do texto, em especial os dispositivos que tratavam do Benefício de Prestação Continuada (BPC) e aposentadorias rurais. O perfil da sociedade brasileira vem mudando rapidamente, com o aumento da expectativa de vida e a diminuição da fecundidade, o que altera profundamente a propor-

ção de ativos e inativos no mercado de trabalho. Projeções do IBGE mostram que há hoje 140,9 milhões de pessoas em idade ativa; em 2060, serão 131,4 milhões, queda de 6,7%. No mesmo período, o número de idosos crescerá 262,7%. Hoje, uma em cada dez pessoas é idosa. Em 2060, a proporção passará a uma em cada três. A situação ficou insustentável – ou se reforma agora o atual sistema de pagamento de aposentadorias e benefícios ou não haverá condições de pagar as contas em um futuro próximo.

Qual a reação a se esperar dos investidores que dão sustentação à dívida pública brasileira, caso a situação fiscal do País não evolua nos próximos anos? É possível que eles venham a exigir aumento do prêmio de risco, incluindo aumento da taxa Selic?

Caso o processo atual de consolidação fiscal se deteriore, é possível que ocorra aumento do prêmio de risco, com impactos negativos na taxa de câmbio, na inflação e nos juros, prejudicando toda a sociedade brasileira. Seria a reversão do processo de retomada do crescimento econômico do País, algo extremamente grave que coloca em xeque os aspectos econômicos e bem-estar da população. Avanços importantes de indicadores sociais observados neste ano podem se perder, como a recuperação do emprego formal.

Qual o trunfo do Governo para evitar que a situação fiscal se deteriore em 2018?

O ano de 2018 já possui uma Lei Orçamentária aprovada respeitando o teto dos gastos e com uma previsão de crescimento do PIB conservadora. Para o futuro, não há outra alternativa: aprovação de reformas e aumento da eficiência e eficácia do gasto público. ●

CELERIDADE NO CAMPO DA REGULAMENTAÇÃO

Susep aprovou 19 resoluções junto ao CNSP e editou 21 circulares na atual gestão, permitindo superar obstáculos e atender a necessidades do consumidor.

A frente da Susep desde julho de 2016, o superintendente Joaquim Mendanha de Ataídes tem marcado sua gestão por trabalhar para atualizar a regulação do setor, focando, principalmente, na desburocratização e na eficiência. “2018 já começou”, comentou Joaquim Mendanha em dezembro, quando o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), aprovou oito propostas da autarquia, entre outras, novas regras para resseguro, meios remotos, seguros de auto, funeral e de Responsabilidade Civil do Transportador Aéreo (Reta).

Destacando o papel de fomento do setor, além da regulação e supervisão, Mendanha aponta entre os temas prioritários deste ano que se inicia: Seguro Rural, marco regulatório do microseguro, seguro de RC Obrigatório (RCO), seguro prestamista, Acidentes de Trabalho, Seguro Garantia, desenvolvimento do mercado de anuidades, aprofundamento do estudo sobre o mercado marginal e autorregulação, registro eletrônico de apólices e custo de regulação – este, obedecendo a uma orientação do Ministério da Fazenda.

“Mesmo diante de um ano desafiador, a Susep, por meio de sua diretoria colegiada e seu

quadro técnico de alta qualidade, conseguiu, em 2017, superar diversos desafios tanto no âmbito da regulação como no da supervisão”, afirmou o superintendente.

Em vigor a partir da publicação, em 20/12/17, as alterações na Resolução CNSP 336/2016 permitem às seguradoras oferecerem o seguro popular de automóvel apenas com opção de rede referenciada para reparos em veículos avariados e fixar idade mínima do veículo. Há também exigências quanto à informação do segurado sobre o produto contratado. As novas regras, lembra Mendanha, pretendem atrair proprietários de veículos mais antigos, trazendo para o setor uma clientela sem condições de contratar o produto tradicional. Essas alterações podem levar à redução do custo final do seguro para o contratante.

“Ao oferecer um produto apenas com a opção de reparos em rede referenciada de oficinas, há a tendência de redução e controle maior dos custos pelas seguradoras e a possibilidade de mais companhias comercializarem o auto popular, que é uma importante ferramenta de combate ao mercado marginal”, explicou.

A ampliação do mercado pela contratação de seguros de baixa renda também está contem-



“Mesmo diante de um ano desafiador, a Susep conseguiu, em 2017, superar diversos desafios tanto no âmbito da regulação como no da supervisão.”

Joaquim Mendanha / Susep

plada na regulamentação do seguro funeral, que, embora largamente comercializado, ainda não contava com normas para caracterizar suas coberturas e tratar de suas peculiaridades. A minuta de resolução aprovada destaca, entre



PROPOSTAS DA CNSEG PARA A REGULAÇÃO

O desempenho do mercado segurador em 2018 depende de medidas que barateiem custos para o consumidor, com novos produtos e atualização da regulação. A regulação dos meios remotos, objeto de proposta da Susep, aprovada pelo CNSP em dezembro; a reestruturação do microseguro, para ampliar a inclusão social; a redução do custo regulatório e do processo de judicialização, com o incentivo do uso da arbitragem; além da prévia avaliação de custo/

efetividade das inovações no segmento de Saúde Suplementar estão na pauta de 2018.

“A habilidade de dialogar com o mercado e o pragmatismo de Joaquim Mendenha são muito bem-vindos para o seguro, que, por ser um setor regulado, depende de gestores proativos para produzir um crescimento mais acelerado a curto prazo e menos dependente das reformas estruturantes”, avalia o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.

outros pontos, que as coberturas garantirão a prestação de serviço ou o reembolso das despesas com funeral, com livre escolha de prestadores de serviço.

Também visando ao aumento da oferta de produtos menos custosos para o consumidor, as alterações na Resolução CNSP 294/2013 entraram em vigor em 20 de janeiro. A Resolução permitirá a utilização dos meios remotos para contratos coletivos de seguro e previdência privada e seu uso para avisos de sinistro, solicitações de resgate, concessão de benefício, portabilidade, alteração de beneficiário e outras solicitações que impliquem na alteração ou no encerramento da relação contratual. Sua aplicação tem efeito imediato na redução de custos das operadoras.

O CNSP aprovou também a redução de 35% nos valores tarifários do Seguro DPVAT, com exceção para aqueles que envolverem motocicletas, motonetas, ciclomotores e similares.

Ainda foi aprovada a modificação dos artigos 14 e 15 da Resolução CNSP 168/2007, que tratam da transferência de riscos para empresas ligadas ou pertencentes a um mesmo conglomerado financeiro sediadas no exterior (operações intragrupo) e da reserva dos resseguradores locais – percentuais de oferta preferencial e contratação obrigatória de resseguros. A revisão segue práticas internacionais de resseguros e propõe ajustar a regulamentação vigente, especialmente para casos da oferta preferencial e contratação obrigatória de resseguros.



REGULAMENTAÇÃO DO RETA

Outra resolução aprovada em dezembro atualiza a regulamentação do Reta. A minuta de resolução, elaborada em conjunto com a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), especifica, entre outros aspectos, a definição

das coberturas de contratação obrigatória. Foi alterada também a Resolução CNSP 321/2015, que dispõe sobre ativos redutores da necessidade de cobertura das provisões técnicas, capital de risco baseado nos riscos de subscrição, de crédito, operacional e de mercado, patrimônio líquido ajustado, capital mínimo requerido, plano de regularização de solvência, limites de retenção, critérios para a realização de investimentos, normas contábeis, Comitê de Auditoria referentes a seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalização e resseguradores.

As mudanças estão pautadas basicamente em três pontos: requerimento de capital; planos de regularização de solvência; e limite de retenção. Já a última proposta aprovada prevê o fim da obrigatoriedade da nota técnica atuarial de carteira e a adequação a requisitos para a conduta de negócios de seguros indicados pela International Association of Insurance Supervisors (IAIS). ●



CAPITAL HUMANO E SEGUROS PRIVADOS

Para o economista, as pessoas com nível superior têm 248% mais chances de comprar o seguro do que um analfabeto funcional.

Analogia do capital humano com os outros tipos de capitais é procedente. É verdade que ativos financeiros não ficam desempregados, não têm filhos, nem se aposentam – mas a comparação é válida. Ao fim e ao cabo, os ovos têm de ser colocados em alguma cesta, seja em ativos reais ou financeiros, seguros inclusos, seja na educação nossa de cada dia. Na verdade, os eventos que caracterizam a vida financeira das pessoas, como a conquista de um diploma educacional, são aqueles que inspiram a demanda por seguros.

A cada ano de estudo, a renda das pessoas sobe cerca de 15% por toda a vida ativa. Mas o efeito da educação na demanda por seguros privados supera o efeito renda da educação. Se mantivermos as demais características dos indivíduos constantes, como renda, idade, a região etc., uma pessoa com nível superior tem 248% mais chances de comprar o seguro do que um analfabeto funcional.

O pico da renda de trabalho do brasileiro se dá aos 51 anos e o de ocupação se dá dez anos antes, ou seja, aos 41 anos. O que se nota são curvas etárias em forma de sino, com crescimento da renda e da chance de ocupação na juventude e alcance do ápice na meia idade, decaendo a partir daí, sugerindo a necessidade de instrumentos financeiros para mediar necessidades ao manter um padrão de vida estável

ao longo do tempo, face a uma capacidade de financiamento irregular.



RENDA LABORAL

A provisão de seguros está presente em várias dimensões incertas da vida das pessoas, tais como aquelas relacionadas a acidentes, roubo, incêndio, doenças, deficiência, desemprego e morte, entre outras. Estes motivos são magnificados em indivíduos de baixa educação pela combinação de maior necessidade de proteção de seus precários níveis de vida. Sem falar que os menos educados no Brasil tendem a apresentar mais volatilidade da renda laboral.

No entanto, indivíduos de baixa escolaridade estão mais restritos no mercado de seguro, seja pela falta de conhecimento dos serviços oferecidos pelas seguradoras ou pelo desconhecimento das seguradoras sobre clientes informais, além dos baixos valores envolvidos dificultarem a diluição de custos fixos operacionais. Esses elementos sustentam, de um lado, o caso do desenvolvimento da indústria de microseguros no País e, de outro, o aumento da educação para qualificar a demanda de seguros.

O Brasil conquistou um formidável avanço no seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), saindo de 85% dos municípios com IDH muito baixo para 0,6% nos últimos 20 anos. En-

“A cada ano de estudo, a renda das pessoas sobe cerca de 15% por toda a vida ativa. Mas o efeito da educação na demanda por seguros privados supera o efeito renda da educação.”

tretanto, o aumento da expectativa de vida e da educação, associadas, não foi acompanhado de mudanças econômicas básicas como reforma da previdência e aumento de produtividade do trabalho. Esse descompasso sugere a busca de uma agenda social mais próxima da econômica, e vice-versa.

A educação financeira da população é necessária para que a racionalidade micro e a responsabilidade macroeconômica sustentem as aspirações e possibilidades humanas conquistadas. Em particular, a agenda de seguros permite qualificar a demanda de proteção contra choques que não estão na agenda das pessoas.

SETOR CHEGA À MARCA HISTÓRICA DE R\$ 1,2 TRILHÃO EM ATIVOS

Recursos garantem não só a solidez do mercado, mas também a sua condição de maior investidor em títulos públicos do País, fomentando a economia.

Apoucos meses do encerramento do ano de 2017, o mercado segurador comemorou a marca histórica de R\$ 1,2 trilhão em **ativos¹** em plena crise econômica, o que demonstra não apenas a solidez financeira do setor, como também sua capacidade para atuar como um dos motores da economia brasileira, na condição de investidor institucional – o maior na compra de títulos públicos. Para o segurado, isso representa a garantia de que as seguradoras poderão honrar seus compromissos, arcando com o pagamento de indenizações para diversos tipos de **sinistros²**, de benefícios de previdência e de resgates de títulos de capitalização.

Mas fora do âmbito do mercado de seguros poucos sabem que o processo de constituição de **provisões técnicas³**, ou simplesmente reservas, das seguradoras está sujeito às regras e fiscalização da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o órgão de regulação do mercado; do Conselho Monetário Nacional

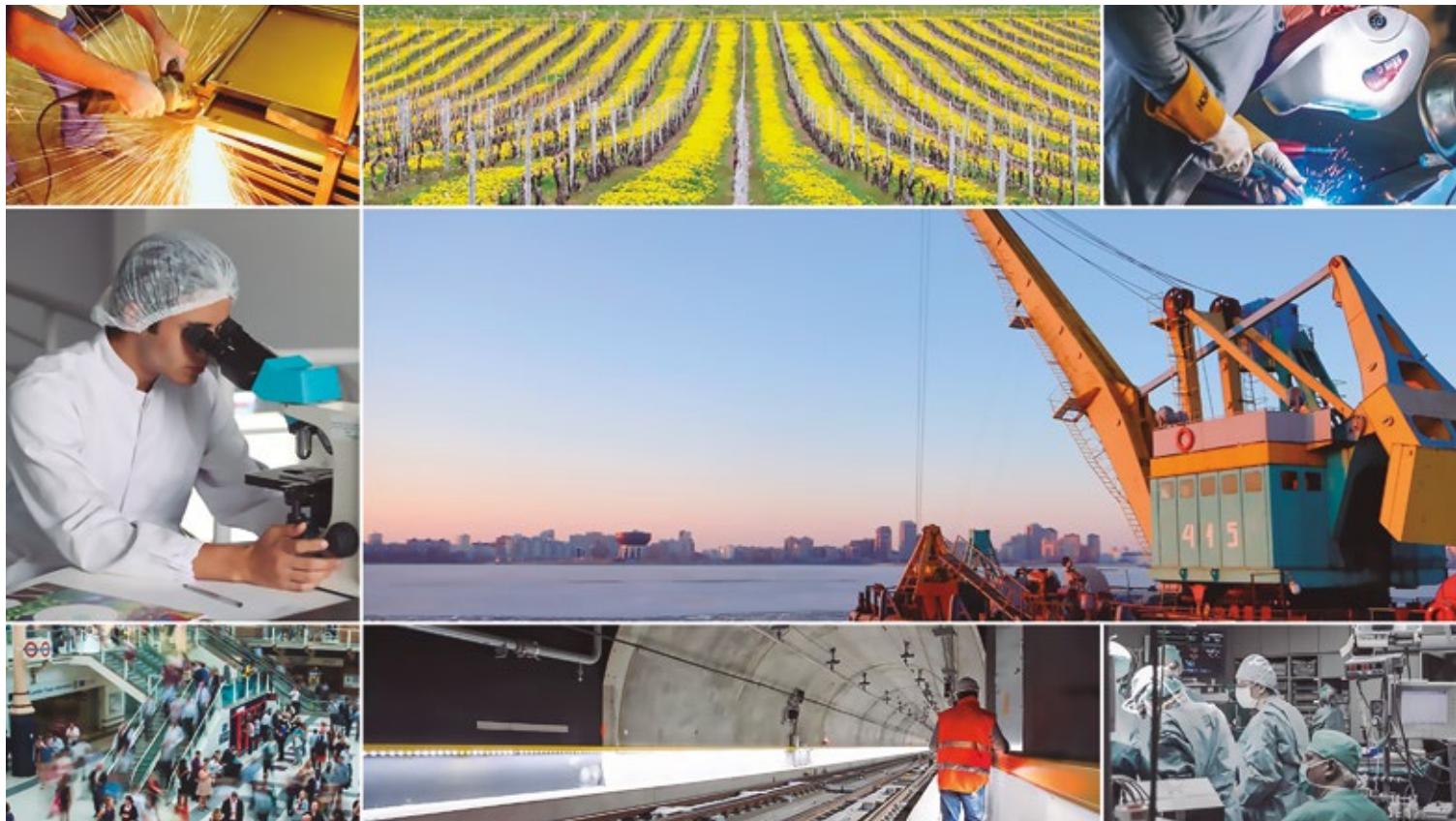


“Não fosse a carga tributária, o cenário ideal seria aquele em que o setor pudesse usar seus ativos para sustentar um modelo verticalizado, que agilizaria o atendimento de sinistros e reduziria custos.”

Samuel Monteiro / Bradesco Seguros

(CMN) e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) no tocante aos investimentos. Qualquer imprecisão no dimensionamento das reservas técnicas pode comprometer a saúde financeira da seguradora, prejudicando sua lucratividade ou solvência. Daí porque a correta constituição das reservas requer também **cálculos atuariais⁴** precisos. Em razão disso, as seguradoras devem manter nota técnica atualizada e disponibilizá-la aos órgãos reguladores, quando solicitada.

Profissional experiente da área de seguros, Samuel Monteiro, membro do Conselho de Administração do Grupo Bradesco Seguros, explica que as provisões técnicas se dividem entre comprometidas e não comprometidas. No grupo das comprometidas, as provisões são constituídas para o pagamento de sinistros já ocorridos e ainda não pagos, avisados ou não à seguradora. Entre os mais conhecidos estão a provisão de sinistros a serem pagos e a provisão para os sinistros já ocorridos, mas que ainda não foram avisados



à seguradora. Segundo ele, esta última condição é dimensionada em função do comportamento dos sinistros em períodos anteriores, que podem abranger 12, 24, 36 meses ou mais.

Já entre as provisões técnicas não comprometidas, estão aquelas constituídas para a parcela de riscos que ainda não expiram, mas que podem gerar sinistros. Por isso, Monteiro, assim como outros especialistas do mercado, prefere classificar essa condição como um adiamento de **prêmio**⁵. “Todo prêmio recebido é lançado como receita e distribuído por meio de uma provisão para o prêmio futuro. Se em um seguro com vigência de 12 meses, por exemplo, a seguradora recebeu no primeiro mês o pagamento à vista ou uma parcela, fará uma provisão para os 11 meses restantes, reduzindo esse valor a cada mês, em regime de competência”, explica Monteiro.

Para os contratos de médio e longo prazos, como seguros de vida e saúde, previdência privada e capitalização, são constituídas pro-

visões matemáticas, segundo Monteiro, tanto de benefícios a conceder como de benefícios concedidos. No caso de seguro de vida, o cálculo é realizado em função do perfil e estilo de vida do segurado, com o uso de tábua atuariais. No seguro saúde, a conta também considera a probabilidade de doenças e o custo estimado de cirurgias e internações hospitalares. Já no caso da previdência privada, a provisão é feita com base na projeção futura de pagamento de benefícios.

Entretanto, ressalta ele, no cálculo da reserva matemática, em casos específicos, a seguradora poderá ser obrigada a constituir provisão complementar de cobertura. Esse é o caso, por exemplo, dos planos de previdência com benefício definido, bastante vendidos no passado, cuja taxa de juros era fixa. “Por causa da volatilidade da taxa de juros, esse produto deixou de ser oferecido. Mas ainda existe um grande passivo no mercado”, esclarece Monteiro.



“A aterrissagem da taxa de juros é um incentivo para o investidor institucional buscar alternativas de maior retorno e riscos, como títulos de dívidas privadas, debêntures, notas promissórias e outros.”

Antonio Carlos Rocca / Ibmec

ENTENDA MELHOR OS TERMOS TÉCNICOS DO SETOR

- 1) ativos** – bens, valores, créditos, direitos e assemelhados de uma empresa;
- 2) sinistros** – ocorrências previstas e cobertas pelo contrato de natureza involuntária e inesperada, por exemplo, o tratamento de doenças, paralisação temporária de trabalho ou de uma obra, roubo de bens etc.;
- 3) reservas técnicas** – reservas financeiras obrigatórias constituídas para cada seguro contratado em caso de sinistro, de forma a honrar compromissos financeiros assumidos pela seguradora em caso de sinistro;
- 4) cálculos atuariais** – método que utiliza as Ciências Atuariais (probabilidade, matemática, estatística, finanças, economia, computação) para avaliar riscos na indústria de seguros e finanças;
- 5) prêmio** – pagamento para a garantia de proteção de determinados riscos/benefícios contratados.



“Como maiores detentoras da dívida pública, as seguradoras deveriam ter mais proximidade com o Tesouro, apresentar suas demandas, colocar no centro da agenda dos formuladores das políticas do setor as questões relativas aos investimentos.”

Roberto Takatsu / CNseg



CENÁRIO IDEAL

Não por acaso, o setor de seguros é o maior investidor do País em títulos públicos. As regras do Governo, na visão de Samuel Monteiro, não abrem muito espaço para a diversificação de ativos. “Não fosse a carga tributária, o cenário ideal seria aquele em que o setor pudesse usar seus ativos para sustentar um modelo verticalizado, que agilizaria o atendimento de sinistros e reduziria custos”, afirma ele, esclarecendo que as seguradoras poderiam, por exemplo, formar estoques de peças para o conserto de veículos ou até comprar hospitais ou leitos para suprir a demanda do seguro saúde, pois hoje o rendimento dos ativos não acompanha os custos do segmento.

Especialistas ouvidos pela Revista de Seguros acham que chegou a hora de este mercado trilionário reavaliar cenários e abrir mais os olhos a novas oportunidades. “A aterrissagem da taxa de juros é um incentivo para o investi-



dor institucional buscar alternativas de maior retorno e riscos, como títulos de dívidas privadas, debêntures, notas promissórias, Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRAs) e Imobiliários (CRIIs) ou renda variável e mercado de ações”, enumera o diretor do Centro de Estudo do Instituto Brasileiro de Mercado de

Capitais (Ibmec), Antonio Carlos Rocca.

Doutor em Economia pela USP, Rocca foi secretário da Fazenda do Estado de São Paulo, membro do Conselho Monetário Nacional (CMN) e presidente da Fundação Instituto e Pesquisas Econômicas (Fipe). A carreira o ensinou a ter cautela em previsões, que devem levar em conta a “continuidade da relação negativa entre dívida e PIB pelo menos até a década de 2020”. O peso da dívida pública é, naturalmente, um inibidor desse movimento de alocação em papéis privados, mas o aumento das operações no mercado de capitais já é significativo, tanto no de debêntures quanto no de ações.

As decisões dos fundos de pensão e das entidades de previdência aberta, segundo Rocco, são de relevância crucial para o País. A carteira de investimentos segue muito concentrada em títulos públicos, extremamente atrativos pela alta rentabilidade, riscos soberanos (muito baixos) e liquidez absoluta. Os ativos de emissão privada, no entanto, passam a ter competitividade se a recuperação da economia continuar avançando.



MERCADO DE CAPITAIS

Todos os discursos da equipe econômica são de que o Brasil não tem mais como crescer via consumo, mas apenas por investimentos na economia, especialmente em obras de infraestrutura financiadas por atores como o mercado de seguros. De outro lado, também como detentoras das dívidas do Governo a médio e longo prazo, as seguradoras atuarão no mercado de capitais.

“As seguradoras financiam em prazos um pouco mais curtos, ajudando na dívida pré-fixada. No mercado de capitais, teriam mais condições de financiar empresas, comprando debêntures, títulos privados com um pouco mais de risco de crédito, ajudando as empresas a aumentar a capacidade instalada, ampliar atividades e contratar”, afirma Roberto Takatsu, presidente da Comissão de Investimentos da CNseg.

Em função da dimensão de seus ativos e da relevância de suas decisões para o futuro da economia brasileira, Takatsu toca em um ponto que tem sido cada vez mais abordado entre executivos do setor: o mercado segurador poderia ter interlocução maior com os tomadores de decisão do Governo, que hoje é morosa e superficial, se comparada à atuação dos bancos, por exemplo, que têm contato direto com o Banco Central”, sugere.



FRENTES DE ATUAÇÃO

Presidente da Comissão Atuarial da CNseg, Gustavo Genovez avalia que o setor de seguros poderia fortalecer duas frentes de atuação. A primeira é na diversificação da aplicação de ativos, em um cenário de juros mais baixos, para aumentar o retorno dos investimentos realizados pelas seguradoras.

“Com o mercado segurador tornando-se o maior investidor institucional da dívida pública brasileira, é cada vez mais relevante a discussão sobre o vencimento e remuneração dos novos títulos a serem emitidos e a diversificação de possibilidades de investimentos.” Entre novas

opções para se investir, na linha da diversificação, Genovez aponta a participação do mercado nas concessões e obras públicas – no financiamento de uma parceria público-privada (PPP), por exemplo. “A taxa de retorno de uma PPP pode ser bem maior do que a do título público.”

O risco também existe, é claro. “Se existem grandes investidores mundo afora que sabem precisar esses riscos, mesmo em países mais instáveis do que o Brasil, e conseguem ganhar dinheiro, o mercado segurador também tem profissionais capacitados para fazer esse tipo de análise no Brasil”, pontua Genovez. Segundo ele, seria um ganha-ganha. “O mercado de seguros poderia ser mais bem remunerado em seus investimentos e, em contrapartida, estimularia de forma mais efetiva, e com papel de destaque, a retomada do crescimento econômico do País”, conclui.

“Ainda que tenha havido uma queda com a crise, a curva é ascendente. Estaríamos mais no alto se houvesse investimento no estímulo à proteção do patrimônio”, diz Miguel José Ribeiro de Oliveira, diretor-executivo de Estudos e Pesquisas Econômicas da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac). Ele vê a mudança na mentalidade do consumidor como outra consequência direta da retomada do crescimento econômico. “A tendência é que as pessoas passem a valorizar mais o seu ativo, seus patrimônios”, afirma.

Para Samuel Monteiro, o setor de seguros poderia ser um motor da economia brasileira se tivesse mais liberdade para aplicar seus ativos. Ele cita o exemplo de economias onde a taxa de juro é zero ou próximo desse patamar, como Japão, Estados Unidos e alguns países da Europa, que mesmo assim têm lucratividade. “Esses países aplicam seus ativos em imóveis, em investimentos no exterior e ainda beneficiam o segurado. Nos locais onde a longevidade é maior, o segurado pode, por exemplo, usar parte de sua reserva em previdência para comprar um imóvel e a seguradora diminui o benefício dele no futuro. No Brasil não se pode fazer isso”. ●



“A atrofia de segmentos do seguro no Brasil acontece, em grande parte, pela falta de conhecimento do consumidor e pela ideia, equivocada, de que pagar o seguro é mais caro que assumir o risco.”

Miguel Oliveira / Anefac



“O mercado de seguros poderia ser mais bem remunerado em seus investimentos e, em contrapartida, estimularia de forma mais efetiva e com papel de destaque a retomada do crescimento econômico.”

Gustavo Genovez / CNseg

“PROTEÇÃO VEICULAR” NÃO É SEGURO

Mercado se mobiliza para alertar os consumidores sobre os riscos de contratação do chamado ‘seguro pirata’, que um projeto de lei em discussão na Câmara pretende criminalizar.

ACNseg e a FenSeg uniram forças com outras entidades do mercado segurador, como a Fenacor e a Escola Nacional de Seguros, para promover uma série de ações visando alertar o consumidor brasileiro, o Governo, o Judiciário e o Legislativo sobre o sério risco ao qual está sujeito quem contrata a chamada “proteção veicular”. A ameaça persiste, mas o cerco vem se fechando em torno dessa atividade que atua à margem da legislação.

Essa sinergia gerou forte repercussão na imprensa, com a publicação de inúmeras matérias advertindo a população sobre os problemas enfrentados por quem opta pela “proteção veicular”, e ecoa também nos Procons, em órgãos reguladores e no Congresso Nacional.

Há, inclusive, um projeto de lei que prevê a criminalização da comercialização de produtos com características de seguros por associações. “A ‘proteção veicular’ comercializada por cooperativas e associações é ilegal, atua na marginalidade e vem causando prejuízos a inúmeros consumidores incautos e mal informados”, afirma o deputado Lucas Vergilio (SD/GO), autor do projeto.



COMISSÃO ESPECIAL

Na Câmara dos Deputados, a proposta é analisada por uma Comissão Especial, que promoveu três audiências públicas. Na primeira, participaram representantes das associações de “proteção veicular”. Na segunda, foram ouvidas as lideranças do mercado segurador; e, na terceira, órgãos reguladores e de defesa do consumidor. Em nenhum momento ficou evidenciada a capacidade deste segmento de atender o consumidor e cumprir os compromissos assumidos.

Ao contrário, como acentuou na terceira audiência o promotor de Justiça e coordenador do Procon-MG, Amauri Artimos da Matta. “As pessoas contratam esse produto pensando estar adquirindo um seguro. Vários não recebem a indenização e recorrem à Justiça, mas o processo é extinto por não haver relação de consumo entre associado e associação”, explicou.

Visão idêntica tem o presidente da CNseg, Márcio Coriolano. Para ele, as associações somente comercializam a “proteção veicular” a preços mais baixos porque não são registradas, não constituem reservas técnicas, e não



“A ‘proteção veicular’ comercializada por cooperativas e associações é ilegal, atua na marginalidade e vem causando prejuízos aos consumidores incautos e mal informados.”

Lucas Vergilio / Deputado

têm atuários e pessoal treinado e qualificado. “As seguradoras fazem um esforço grande para estimar o risco que vão assumir. Depois, devolvem ou repõem o bem. Não há outro setor que tenha essa complexidade”, enfatiza.



“As seguradoras fazem um esforço grande para estimar o risco que vão assumir. Depois, devolvem ou repõem o bem. Não há outro setor que tenha essa complexidade.”

Marcio Coriolano / CNseg



“Estão ludibriando os consumidores com propostas falsas de preços irreais e coberturas que não são cumpridas, pois não têm a devida regulação dos órgãos competentes.”

João Francisco / FenSeg

Para o presidente da FenSeg, João Francisco Borges da Costa, a “proteção veicular” é nociva e circula irregularmente no mercado. “Estão ludibriando os consumidores com propostas falsas de preços irreais e coberturas



que não são cumpridas, pois não têm a devida regulação dos órgãos competentes”, argumentou ele, que já publicou artigo na imprensa sobre esse tema e participou de uma das audiências públicas sobre o projeto que criminaliza a “proteção veicular”.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, também não poupa críticas à prática ilegal que chama de “proteção pirata”. Na visão dele, é preciso saber como associações que, pela lei, deveriam ser organizadas para fins não-econômicos, fazem transações econômicas com terceiros, idênticas e similares às do seguro tradicional. “Como pode ser definida juridicamente a exploração da ‘proteção veicular’ por essas associações?”, questiona.



AÇÕES DE ALERTA

São muitas as ações adotadas por entidades do mercado legal de seguros para alertar a sociedade sobre a ameaça embutida na “proteção veicular”. O ponto de partida foram os cartazes colocados no aeroporto de Brasília, tendo como foco os parlamentares, apresentando as razões pelas quais o consumidor corre risco ao adquirir esse produto. Foram feitas ainda inserções na mídia, incluindo busdoor, outdoors, jornais e rádios, com mensagens voltadas para a sociedade em geral.

O destaque, contudo, foi a cartilha “Proteção veicular não é seguro”, produzida pela CNseg,

em parceria com a Fenacor e FenSeg, que lista as diferenças entre a solidez do seguro e as fragilidades da “proteção veicular”. A cartilha, disponível em versão impressa ou digital (disponível no Portal da CNseg), foi endereçada, principalmente, ao Congresso Nacional e aos formadores de opinião.

A Susep, por sua vez, promoveu ajustes na regulamentação do seguro Auto Popular, que poderá fazer frente ao seguro pirata com inúmeras vantagens para o consumidor: é um produto legal, que conta com a garantia de seguradoras sólidas e assegura o pagamento das indenizações com a provisão de reservas técnicas suficientes para o cumprimento dos compromissos assumidos. Tudo o que a “proteção veicular” não pode oferecer.

Os primeiros produtos, já adequados às novas regras, devem estar prontos para venda no começo de 2018. A autarquia também criou grupo de trabalho para analisar as atividades exercidas por associações que oferecem produtos com características de seguros. O grupo é composto por representantes da Susep, CNseg, FenSeg, FenaPrev e Fenacor. O prazo para a conclusão dos trabalhos é de 90 dias (até meados de fevereiro).

A autarquia mantém uma força-tarefa para coibir as operações de seguros realizadas por empresas sem autorização. No momento, há 180 ações civis públicas e 200 processos administrativos referentes à “proteção veicular”. ●

NOVOS MODELOS BUSCAM A SUSTENTABILIDADE DO SETOR

Congresso Nacional deve aprovar mudanças importantes no marco legal em 2018, alterando a legislação que há 20 anos rege este mercado no País.

ALei 9656, que regulamenta a Saúde Suplementar no País, vai completar 20 anos em 2018, ao mesmo tempo em que o Sistema Único de Saúde (SUS), 30 anos. Atualmente, diversas discussões estão acontecendo na Câmara de Deputados para alterar a legislação. Paralelamente, especialistas discutem mudanças para que o setor promova ações na direção da sustentabilidade.

Para Gonzalo Vecina Neto, ex-presidente da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), o setor precisa fazer a transição de um modelo baseado na assistência à doença para assistência à saúde, além de repensar a forma de remuneração dos prestadores de serviços. “É preciso adotar um projeto assistencial diferente, que remunere o consumo do serviço de saúde e financeie apenas a assistência à saúde, em vez da doença”, afirma,



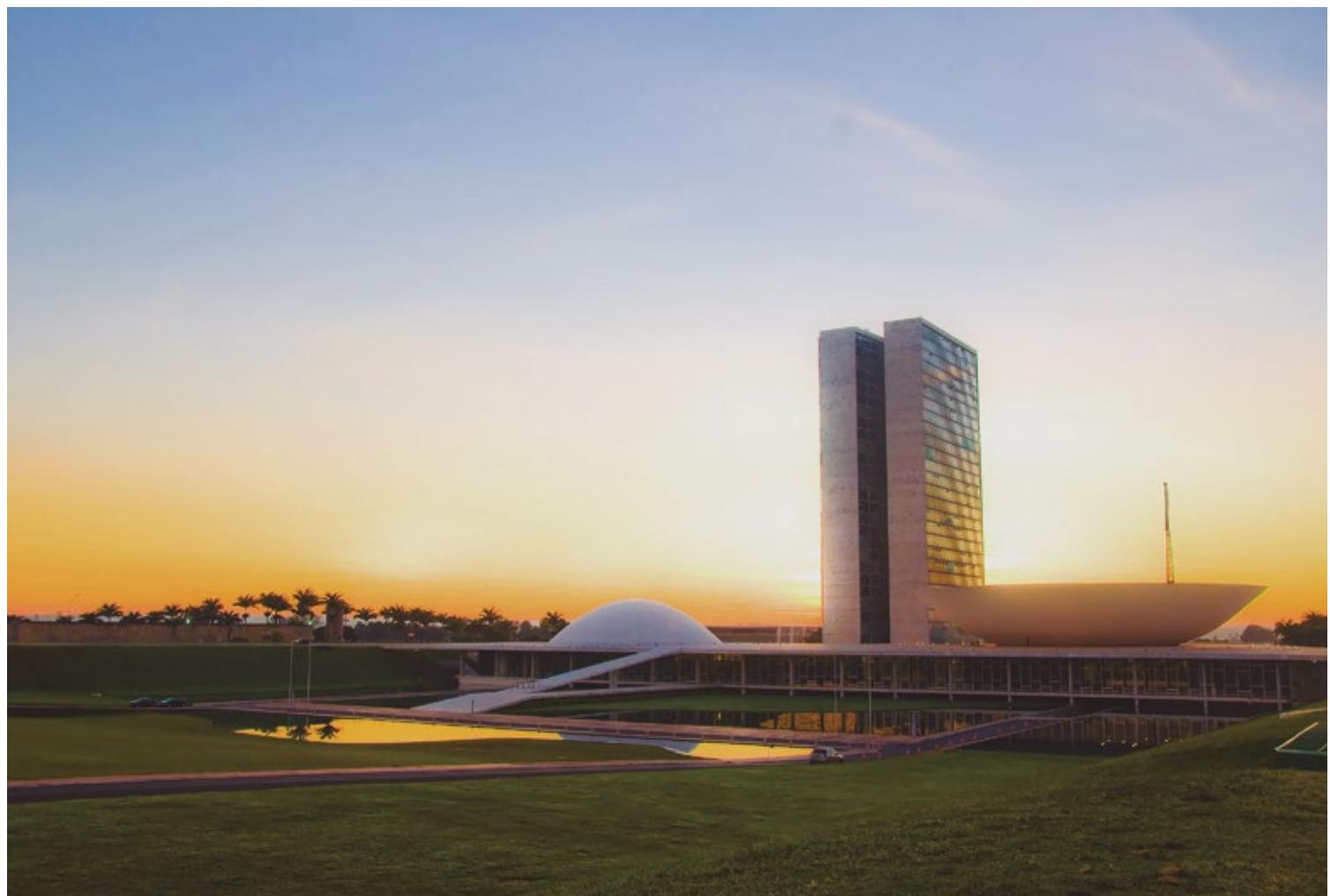
“É diagnóstico consensual que o sistema atual está focado na internação e tratamento da doença em detrimento de uma assistência de caráter mais preventivo.”

Gonzalo Vecina / ex-Anvisa

acrescentando que existem poucos atrativos para os usuários terem uma vida mais ativa, controlar a pressão e a diabetes, por exemplo.

Vecina Neto não vê interesse do setor em sair do fee-for-service e caminhar para um modelo mais racional, em que exista relação entre consumo de serviços de saúde e a necessidade de ser baseada na medicina de evidências. Embora não veja necessidade de mudanças na legislação, ele sustenta que a solução é reduzir as coberturas ou administrar de forma diferente o processo de adoecimento. “Fazer a lição de casa implica em gerenciar a questão da sinistralidade e implementar o pagamento como redutor de consumo”, sugere.

Coordenador do Centro de Estudos em Negócios do Insper, o professor Paulo Furquim de Azevedo aponta diversos avanços no relatório que será votado na Câmara Fe-



deral para modificações na legislação do sistema de Saúde Suplementar. Um dos mais importantes, segundo sua análise, é a ênfase maior no incentivo para que os planos de saúde promovam atividades mais ligadas à promoção de uma vida saudável.

“É diagnóstico consensual que o sistema atual está focado na internação e tratamento da doença em detrimento de uma assistência de caráter mais preventivo. Isso gera uma grande diferença, pois a internação é o processo mais caro nos custos hospitalares e também fonte maior de ineficiência”, pontua.



LIMITES PARA A ANS

Outro ponto positivo que o professor destaca na nova legislação é a possibilidade de substituição do prestador de serviços, colo-



“Atualmente há um excesso de concessão de liminares e o juiz toma sua decisão tendo como base apenas a prescrição de um médico da parte interessada.”

Paulo Furquim / Insper

cando limites ao poder da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). “Essa alteração, se mantida, confere maior eficácia e proporciona uma pressão competitiva que tem efeito de reduzir o preço, aumentar a qualidade e estimular a concorrência entre os hospitais”.

Os processos judiciais crescem a cada dia neste setor e acabam afetando as atividades dos planos. A nova legislação estabelece que o juiz consulte um núcleo de assistência técnica ou um perito, antes de tomar uma decisão liminar, desde que não seja uma questão de ultra urgência, como aponta Paulo Furquim. “Atualmente, há um excesso de concessão de liminares e o juiz toma sua decisão tendo como base apenas a prescrição de um médico da parte interessada. Raramente faz a consulta aos núcleos técnicos dos tribunais”, pondera.



“Hoje a portabilidade do plano de saúde é permitida por ocasião do aniversário e nós vamos fazer com que ela seja parecida com o que ocorre com as operadoras de telefonia.”

Rogério Marinho / Deputado Federal



“Aumentar o acesso da população ao serviço é importante e de interesse das empresas e dos consumidores, mas é preciso que o preço caiba no orçamento de ambos.”

Solange Beatriz / FenaSaúde

Um dos principais pontos negativos do relatório parlamentar, aponta o professor do Insper, é a obrigatoriedade de as operadoras de planos de saúde oferecerem plano individual, o que poderia ferir modelos de negócios que funcionam bem. “As empresas encontraram formas de lidar com isso e a obrigação de todas seguirem o mesmo modelo parece ruim. É mais um caso em que se ataca o sintoma e não a causa”, contesta.

O projeto do Legislativo não toca numa questão crítica na cadeia de saúde, que é o sistema de pagamento entre prestadoras e operadoras. O professor do Insper acredita que poderiam haver políticas para fomentar sistemas de pagamento por procedimentos, usando o sistema DRG (Grupos de Diagnósticos Relacionados, na sigla em inglês) para definir a unidade de valor. “É um sistema de diagnóstico que define claramente a característica do paciente e do procedimento. O modelo atual é um grande criador de ineficiência, pois é um incentivo para gerar custo”, conclui.



ALTERAÇÕES NA LEI

A Comissão Especial dos Planos de Saúde da Câmara Federal votará, em breve, o relatório final do deputado Rogério Marinho (PSDB-RN) sobre o Projeto de Lei 7419/2006, do Senado Federal, que tramita em conjunto com outros 151, propondo uma série de mudanças na Lei 9656, de 1998.

A Comissão foi criada em dezembro de 2016 e debateu os temas em 12 reuniões que tiveram a participação de diversos segmentos relacionados à Saúde Suplementar para expor as demandas e apresentar sugestões. No dia 18 de outubro passado, a Comissão reuniu-se para a leitura do parecer do relator e receber as sugestões de seus membros. A votação para aprovação do relatório estava marcada para o dia 13 de dezembro, mas teve que ser adiada para fevereiro de 2018.

Segundo o deputado Rogério Marinho,

entre as inúmeras alterações propostas, seu relatório traz a possibilidade de portabilidade de planos a qualquer tempo. “Hoje a portabilidade do plano de saúde acontece uma vez por ano, por ocasião do aniversário, e nós vamos fazer com que ela seja parecida com o que ocorre com as operadoras de telefonia. Então, é evidente que as operadoras vão tratar melhor o cliente para evitar que eles migrem para outro plano, se não se sentirem satisfeitos naquele em que se encontram”, explica. O relatório prevê ainda que as operadoras dos planos deverão cobrir consultas médicas, em número ilimitado, em clínicas básicas e especializadas, de caráter preventivo ou curativo.

O texto parlamentar também assegura cobertura para acompanhante de idoso, de parturiente e de pessoa com deficiência; e permite a inscrição, como dependente, de filho em processo de adoção ou de menor sob guarda. Para sair da carência, o beneficiário deverá estar adimplente com a operadora de origem e com o contrato em vigor. O plano de destino deve ter preço igual ou inferior ao plano de origem e não pode estar com registro em situação “ativo com comercialização suspensa ou cancelado”.



REAJUSTES CONTROLADOS

A FenaSaúde desaprova a obrigatoriedade estipulada no projeto para a venda de planos individuais. Segundo a presidente da Federação, Solange Beatriz Palheiro Mendes, o desinteresse das empresas em comercializar os planos individuais se dá por ser uma operação deficitária, deve-se à insegurança jurídica, e à política de autorização de reajuste irreal da ANS, que não cobre os custos crescentes e descontrolados.

“Aumentar o acesso da população ao serviço é importante e de interesse tanto das empresas quanto dos consumidores, mas, para tanto, é preciso que o preço caiba no orçamento das empresas empregadoras e dos consumidores”, assegurou.

LONDRES SEDIARÁ CURSO INÉDITO DA ESCOLA

Escola Nacional de Seguros abre inscrições para a primeira turma do curso de Gerenciamento de Riscos e Seguros e para a sétima edição do curso Os Processos Técnicos do Resseguro.

Em mais uma iniciativa da parceria com o Chartered Insurance Institute (CII), instituição inglesa que promove programas de qualificação voltados para o mercado de seguros, resseguro e serviços financeiros, a Escola Nacional de Seguros (ENS) realizará, de 3 a 7 de setembro, em Londres, o inédito curso Gerenciamento de Riscos e Seguros. Na semana seguinte, de 10 a 14, também na capital inglesa, oferecerá a sétima edição do curso Os Processos Técnicos do Resseguro. A ENS mantém convênio com o CII para administração de exames e organização de treinamentos no exterior desde 2011.

As aulas do novo curso acontecerão nas instalações do CII. “A finalidade é trazer expertise para o profissional de seguros sobre as práticas de administração de riscos em mercados altamente desenvolvidos”, assinala a gerente de Parcerias Internacionais da Escola, Maria Luiza Martins.

Para participar do novo curso, os candidatos devem cumprir dois pré-requisitos iniciais: ter domínio do idioma inglês e conhecimento ou experiência prévia em gerenciamento de riscos. Atendidas estas exigências, o currículo deve ser enviado para análise e seleção até 2 de abril.

Da mesma forma, os interessados no trei-



“A finalidade é trazer expertise para o profissional de seguros sobre as práticas de administração de riscos em mercados altamente desenvolvidos..”

Maria Luiza Martins / ENS

namento de resseguro devem ter no currículo curso básico ou intermediário neste segmento, além de domínio da língua inglesa. O prazo limite para envio de currículos é 28 de março. Serão selecionados até 20 candidatos para cada um dos cursos. A divulgação dos selecionados será em 4 de abril.

ABORDAGEM

O curso de Gerenciamento de Riscos e Seguros terá três tópicos principais. O primeiro abordará desde o controle e análise do risco aos métodos de mensuração sob o contexto da ISO 31000, que estabelece princípios e orientações sobre gestão de riscos. O segundo e terceiro itens são, respectivamente, finanças para os profissionais de seguros, e seguros no contexto do mercado internacional. “Gerenciar riscos faz parte do dia a dia de qualquer empresa. Quando bem administrados, servem para manter a competitividade da organização e ajudam uma sociedade a se desenvolver e progredir”, ressalta Maria Luiza.

A demanda por cursos no exterior cresceu logo após a abertura do mercado de resseguros em 2007. Hoje, mais de 100 resseguradoras estão autorizadas a atuar no Brasil, divididas em três modelos: locais, cuja sede fica Brasil; admitidas, com escritório no Brasil; e eventuais, com autorização para operar de acordo com as necessidades do empreendimento.

Em países economicamente estáveis, o resseguro enquadra-se entre os mais relevantes agentes do mercado financeiro, possibilitando às empresas a devida cobertura dos seguros para bens e também para a implantação de obras de infraestrutura. ●

O DIREITO PENAL COMO ARMA CONTRA CRIMES ECONÔMICOS

Para consultora do Senado, a ameaça de prisão já seria suficiente para desmotivar a prática de atos ilícitos – mas falta consenso no meio jurídico.

Apesar de o Brasil ter avançado no combate à corrupção (a Operação Lava-Jato é a maior prova disso), esse tipo de conduta ilícita, mais conhecida como ‘crime de colarinho branco’, está longe de acabar no País. Mas se é impossível erradicar a corrupção, é possível ao menos combatê-la de forma mais eficaz, com os instrumentos jurídicos disponíveis. Esta é a convicção da consultora Legislativa do Senado Federal, Juliana Magalhães Fernandes Oliveira, que defende a aplicação do direito penal como primeira opção para os crimes contra a ordem econômica.

Hoje, para os crimes econômicos são aplicados outros ramos do Direito, como o Direito Civil, por meio de reparações de dano e devolução dos produtos do enriquecimento ilícito, ou o Direito Administrativo, com a aplicação de multas e sanções. Já o Direito Penal, por ser considerado a forma mais drástica de intervenção do Estado contra a liberdade dos cidadãos, é aplicado de forma subsidiária – e não como primeira opção, como defende a consultora –, apenas se os demais ramos falharem.

No artigo que produziu para o Núcleo de

“Diante da (...) Lava-Jato, é possível levantar-se a hipótese de que a ameaça de pena privativa de liberdade é o elemento que determina o comportamento colaborativo dos agentes.”

Juliana Oliveira / Senado

Estudos e Pesquisas do Senado Federal, publicado em abril, Juliana Oliveira argumenta que o Direito Penal revela-se extremamente útil nos países em que as demais instâncias de controle



“O único meio eficaz de atingir a prevenção geral é combater a impunidade. A pena não precisa ser alta. Só precisa ser certa e, lógico, proporcional à infração.”

Rodrigo Fragoso / PUC-Rio

apresentam fraco desempenho, como no Brasil. Ela também acrescenta que a lentidão da justiça favorece a impunidade. “Nosso sistema jurídico oferece óbices adicionais, extremamente

condescendentes com o alcance do patrimônio dos devedores”, diz.

Por isso, em vez de penas pecuniárias, a consultora confia mais na eficácia das penas restritivas de liberdade. “Diante da observação dos acontecimentos inéditos da Operação Lava-Jato, é possível até mesmo levantar-se a hipótese de que a ameaça de pena privativa de liberdade é o elemento que determina o comportamento colaborativo dos agentes”, afirma.

Juliana Oliveira propõe a revisão do Direito Penal para que sirva ao Estado como instrumento regulatório de controle do comportamento dos indivíduos, na proteção da vida e do patrimônio, bem como para a tutela dos bens transindividuais (ambiental, consumidor, tributário etc.), e cita o exemplo do modelo inglês, em que os agentes regulatórios podem utilizar instrumentos de barganha junto ao ofensor para puni-lo em caso de descumprimento da norma.



AMEAÇA FETICHE

Professor de Direito Penal da pós-graduação da PUC-Rio, Rodrigo Falk Fragoso não reconhece a barganha como instrumento exclusivo do Direito Penal. O acordo de leniência, segundo ele, é uma espécie de barganha que pode ser celebrada pela Advocacia-Geral da União, Tribunal de Contas da União e Controladoria-Geral da União, entre outros, sem a necessária intervenção dos agentes do sistema de justiça criminal (polícia, Ministério Público e juiz).

Para o professor, criou-se uma espécie de fetiche em torno da ameaça de prisão, mas não existe qualquer demonstração empírica sobre a relação entre o aumento de pena e a queda no número de crimes. “O único meio eficaz de atingir a prevenção geral é combater a impunidade. A pena não precisa ser alta. Só precisa ser certa e, lógico, proporcional à infração”, argumenta.

Segundo Fragoso, o Direito Penal já é aplicado no Brasil aos crimes econômicos, aqueles que afetam os bens jurídicos supra individuais, como a economia popular, o meio ambiente, o



SEGURO NÃO COBRE CONDUTA DOLOSA

A eventual aplicação do Direito Penal como primeira opção nos crimes econômicos, como defende a consultora Juliana Oliveira, não traria impactos aos seguros de Responsabilidade Civil, mas especificamente ao D&O, segundo a avaliação de três especialistas consultados pela Revista de Seguros. O argumento comum é que a conduta dolosa não é coberta pelo seguro.

“Se o segurado estiver envolvido em algum risco no campo criminal terá cobertura para custo de defesa. Mas, se fizer acordo de colaboração premiada ou assumir o dolo, perderá essa garantia”, diz Sergio Mello, presidente do Grupo Nacional de Trabalho de Responsabilidade Civil e Seguro da Associação Internacional de Direito de Seguro (Aida).

Marcio João Guerrero, presidente

da Comissão de Responsabilidade Civil da FenSeg, concorda e cita o exemplo da Lava-Jato, cujos impactos não afetaram os resultados da carteira, que até outubro registrou sinistralidade de 55%. “Houve ajustes na forma de subscrição e especificação de riscos, mas não necessariamente aumento de taxas e franquias”, afirma.

O advogado Ilan Goldberg, especialista em seguro D&O, reforça que a presença de dolo impõe a perda do direito à garantia do seguro, tal como determina o Código Civil. “Há, efetivamente, muito espaço para o desenvolvimento do seguro D&O, porém, que não se criem ilusões descabidas: corrupção, como crime que requer a intenção (o dolo), em regra não terá cobertura no contrato de seguro D&O”, conclui.

sistema financeiro nacional etc. Inclusive, o País dispõe de várias leis penais que incriminam e preveem penas de prisão para lesão ou ameaça a esses bens, como, por exemplo, Lei 7492/86, Lei 8.137/90 e Lei 9605/98. Por isso, discorda do argumento da consultora.

“Não faz sentido, porque o ilícito penal

é, no geral, uma espécie do ilícito civil, administrativo, ambiental, tributário. Pensando o sistema como uma figura de círculos concêntricos, o Direito Penal está no círculo menor, e deve ser aplicado apenas e tão somente quando a conduta do agente se amoldar ao tipo penal”, diz.

A MARCHA DA CHINA EM BUSCA DA LIDERANÇA MUNDIAL

A economia chinesa deverá crescer 6,5% nos próximos cinco anos para atingir a meta de duplicar o PIB per capita em 2020, prevista no Plano Quinquenal.

Euma questão de tempo: a China caminha a passos largos para se tornar a maior economia do planeta, abrindo perspectivas de bons negócios para o Brasil. Hoje nossos principais parceiros comerciais, eles pretendem assumir o posto de maior investidor estrangeiro no País. Entre 2010 e 2015, empresas chinesas aportaram US\$ 37,1 bilhões (R\$ 122 bilhões) em recursos em setores diversos.

“A China praticamente começou a investir no Brasil no início do século XXI e, em cerca de duas décadas, os investimentos cresceram de forma impressionante”, observa Roberto Fendt, secretário-executivo do Comitê Empresarial Brasil-China.

Os números da China realmente impressionam. A economia deverá crescer 6,5% nos próximos cinco anos – a previsão de crescimento global está em torno de 2%. A renda per capita terá duplicado até 2020, como prevê o 13º Plano Quinquenal, já aprovado pelo Comitê Central do Partido Comunista. Entre outras medidas, o plano propõe a liberalização gradual da cotação do yuan (moeda



“É curioso notar que a China praticamente começou a investir no Brasil no início do século XXI. E, em pouco menos de duas décadas, os investimentos cresceram de forma impressionante.”

Roberto Fendt /Comitê Brasil-China

chinesa) e a maior abertura do setor de serviços ao investimento estrangeiro.

Com uma população de quase 1,4 bilhão de pessoas e carência crônica de água (80%

das fontes subterrâneas do país estão contaminadas), a China corre atrás de parceiros que tenham soluções para alimentar seus cidadãos – 55% deles vivendo nas cidades. Não é à toa que a soja lidera as exportações brasileiras para aquele país, seguida dos minérios, petróleo e celulose. Fendt, porém, destaca que, no setor de alimentação, o jogo está ganhando novas cartas: “A população urbana tem hábitos alimentares mais sofisticados. Além de soja e milho, que servem como ração básica de suínos, o Brasil vende aves e carne bovina, agregando valor a esse mercado. O próximo passo é comercializar carnes processadas. Os empresários brasileiros interessados em investir na China devem estar atentos a esse nicho de mercado”, alerta.

Outro setor com perspectiva de crescimento nessa agenda bilateral é o de serviços bancários. O Brasil tem a maior rede de bancos do planeta e desenvolveu tecnologia de atendimento aos clientes que vem chamando a atenção dos chineses. São novas oportunidades em uma parceria que, embora recente, passa por mudanças em velocidade acelerada.



ONDA CHINESA

Autor do livro “Economia Chinesa. Transformações, rumos e necessidade de rebalanceamento do modelo econômico da China”, o mestre em Economia e professor do Insper Roberto Dumas Damas, diz que a onda chinesa vai continuar chegando ao Brasil. “Eles consomem muito, mas produzem ao dobro e precisam encontrar novos mercados. Neste aspecto, o Brasil é o queridinho da vez. Com a operação Lava-Jato, muitas empresas estão colocando seus ativos à venda e os chineses têm dinheiro para comprar. E com o setor de obras paralisado por conta das investigações de casos de corrupção, a China passou a se interessar por fazer obras de infraestrutura aqui”, explica.

Tanta prosperidade também chama a atenção das agências internacionais. Sem reformas profundas, apontam, a China enfrentará um forte processo de estagnação até 2020. Durante décadas, o país priorizou a indústria pesada e o investimento do setor público como alavancas de crescimento.

Para analistas estrangeiros, é preciso incentivar o consumo privado e os serviços para manter o pique. Mas, como uma dívida interna estimada em 240% do PIB, qualquer mudança se torna bem complicada. Outro fator com que os chineses precisarão lidar nos próximos anos é com a cada vez mais cara mão de obra local, uma decorrência do processo de ascensão social da população. “Na China, os trabalhadores estão se qualificando e a indústria vem se transferindo para os países da região onde a mão de obra é mais barata. Em 20 anos, os chineses terão posição de destaque em tecnologia de ponta”, afirma Fendt.



RANKING MUNDIAL

Para o mercado de seguros, as notícias também são positivas. Até 2020, a China ocupará o terceiro lugar no ranking de prêmios mundial, segundo um estudo da alemã Munich Re. Nada mal para um setor que em uma década,



na China, saltou de 0,8% do PIB para 5,7%. As seguradoras brasileiras têm tudo para se beneficiar do interesse chinês em fazer negócios por aqui.

Até o fim de 2018, estão previstos cerca de R\$ 250 bilhões de investimentos apenas com os leilões de concessões e de parcerias público privadas anunciados pelo Governo. E as empresas da China precisam de consultoria para diminuir riscos ou criar garantias que assegurem estabilidade para todas as fases de um projeto. O professor Damas acredita que as seguradoras precisam entender o modo de pensar chinês para fazer negócios, oferecendo um pacote completo e personalizado de proteção e não apenas tentando vender produtos que já têm em seu portfólio.

“O ideal é trabalhar como uma espécie de consultor financeiro, explicando claramente o que é seguro garantia, o que é seguro performance e até onde vão as garantias. No caso de empresas interessadas em obras de infraestrutura, é preciso também tratar da questão das proteções ambientais, que são muito complicadas no Brasil. Ou seja, é fundamental explicar como funciona o País”, diz.

Damas ressalta que, na China, o Estado garante tudo, diferentemente do que ocorre no Brasil. “Os chineses gostam de fazer parcerias a longo prazo, e quem conseguir estabelecer uma relação de confiança estará abrindo as portas de um nicho de mercado muito promissor”, afirma o professor do Insper. ●



“Os chineses gostam de fazer parcerias a longo prazo, e quem conseguir estabelecer uma relação de confiança estará abrindo as portas de um nicho de mercado muito promissor.”

Roberto Damas / Insper

CLIMA DE OTIMISMO COM RETOMADA DO CRESCIMENTO

Para especialistas, sequência de indicadores positivos, como queda de juros e expansão do emprego, aponta para ciclo virtuoso da economia.

A economia brasileira deve ganhar tração ao longo de 2018. Segundo especialistas, o consumo das famílias puxa a retomada – movimento que decorre de um cenário favorável que inclui inflação em queda, juros mais baixos, crédito à pessoa física, além da renda da liberação do FGTS neste ano. A redução do desemprego e desempenho positivo do mercado financeiro juntam-se a isso, o que leva a um ambiente de maior otimismo comparado com os últimos anos.

Para Alessandra Ribeiro, coordenadora de Macroeconomia e Política da Tendências Consultoria, a economia ganha força, dado especialmente ao impacto defasado da queda de juros sobre a economia. Além de influenciar os juros cobrados pelos bancos, as flutuações da taxa básica influenciam o ânimo das instituições financeiras em conceder crédito. Se a Selic sobe muito, os bancos têm um custo mais alto para captar recursos, caso precisem de dinheiro. Então, são mais seletivos na concessão de crédito.

“Ao impactar consumo e produção, a queda de juros contribuirá para a expansão mais acelerada no ritmo de emprego, materializando um ciclo virtuoso para a economia. A ociosidade na economia permitirá maior crescimento sem ge-

“Ao impactar consumo e produção, a queda de juros contribuirá para a expansão mais acelerada no ritmo de emprego, materializando um ciclo virtuoso para a economia.”

Alessandra Ribeiro / Tendências

rar pressões inflacionárias. A Tendências projeta crescimento de 2,8% para o PIB em 2018 e 4,1% para o IPCA, o que permitirá que a taxa de juros permaneça em 6,75% ao longo do próximo ano”, afirma Alessandra.



SETORES CÍCLICOS

No início de dezembro, o ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, disse que o PIB deverá crescer 3% no próximo ano. Já de acordo com o Boletim Focus, a estimativa é de 2,6% de aumento. Segundo Alessandra, o cenário de crescimento de 2,8% projetado pela Tendências está ancorado na expansão mais acelerada de setores que são cíclicos: sofrem mais durante a crise e mostram crescimento mais expressivo na retomada.

“A produção automotiva, por exemplo, deve mostrar crescimento de 17,9% em 2018 após 16% neste ano. A construção civil deve aderir mais claramente à retomada em 2018, com expansão de 5,8% após queda provável de 3,4% neste ano. A produção farmacêutica tem se mostrado mais resiliente ao longo dos anos de crise e, por isso, não deve apresentar taxa expressiva de crescimento, mas sustentar a boa performance dos últimos anos. Para as vendas de medicamentos, projetamos expansão na casa de 3,6% no ano que vem”, antecipa.

No caso do agronegócio, após um 2017 excepcional, a expectativa é de crescimento mais



moderado em 2018. Assim, estima-se que o volume de produção de soja, milho, feijão, arroz e algodão recue 5,5% ante o ciclo anterior. “Os preços devem mostrar ligeira alta em dólar, o que está por trás da expectativa de certa recomposição dos preços de alimentos em 2018, mas, ainda assim, o quadro inflacionário deve seguir benigno, dado o carregamento da baixa inflação deste ano para o próximo”, destaca Alessandra.

A aposta do mercado é que a indústria deverá sair na frente na recuperação de empregos formais, por ter sido o primeiro setor a sentir os efeitos da crise, e já vem registrando melhora nos indicadores de atividade. Em outubro de

2017, segundo a Confederação Nacional da Indústria – CNI, o indicador da criação de empregos na indústria ficou em 49,7 pontos, bem próximo da linha divisória dos 50 pontos, que indica igualdade no número de contratações e demissões, além de estabilidade no setor. O resultado abaixo, mas próximo desta marca, indica o fim do ciclo de demissões na área. Esta é a primeira vez desde novembro de 2013 que o levantamento não aponta queda significativa no nível de emprego.



EQUILÍBRIO ECONÔMICO

Para Mauro Viegas Filho, presidente de Infraestrutura da Firjan, para que haja recuperação em 2018, é preciso atingir o equilíbrio da própria economia, pois parte da propaganda positiva, segundo ele, é um esforço de pensamentos e não uma realidade.

“Os déficits são enormes. E para a economia entrar nos eixos um dos grandes fatores é a Reforma da Previdência. O segundo, e mais importante, é a questão política. As eleições vão dar um norte de investimentos, segurança e estabilidade”, destaca Viegas Filho, que prevê bons resultados para os setores de infraestrutura, agricultura e industrial.

Para o segmento de franchising, o cenário que se vislumbra em 2018 também é positivo. O presidente da Associação Brasileira de Franchising (ABF) Altino Cristofoletti Jr., ressalta que o brasileiro tem perfil empreendedor e o histórico de crescimento das franquias no Brasil é um exemplo disso.



“A expectativa para 2018 é de expansão das franquias para cidades menores, fora dos grandes centros urbanos, reforçando o movimento de interiorização do Franchising.”

Altino Cristofoletti Jr. / ABF

“Os déficits são enormes. E para a economia entrar nos eixos um dos grandes fatores é a Reforma da Previdência. O segundo e mais importante é a questão política.”

Mauro Viegas Filho / Firjan

“Mesmo em períodos de crise, o setor mantém-se em crescimento. E quando o País vive períodos de bonança na economia, o franchising avança na casa dos dois dígitos. A expectativa para 2018 é de expansão das franquias para cidades menores, fora dos grandes centros urbanos, reforçando o movimento de interiorização do setor”, destaca o presidente da ABF.

Com juros menores e linhas de crédito específicas para franquias, a oferta de crédito aumentou e isso tem atraído mais investidores. “A expansão das franquias de crédito tem contribuído para a ampliação dos financiamentos. A tendência é que novas linhas surjam para atender uma demanda maior por empréstimos”, prevê ele.

Para quem pensa em empreender em 2018, Cristofoletti lembra que há segmentos que têm crescido mesmo no período de desaquecimento econômico, como apontaram as pesquisas trimestrais da ABF: Saúde, Beleza e Bem-Estar, Lazer e Entretenimento, Serviços Educacionais e Casa e Construção.

INCLUSÃO NO SEGURU EXIGE MAIS QUE RENDA MÍNIMA

Políticas de combate à desigualdade, que voltam à pauta também na Europa, não são suficientes para impulsionar o microssseguro, que depende da abertura de novos canais de distribuição.

Tema recorrente no debate sobre a redução das desigualdades no Brasil, as políticas de renda mínima voltaram à agenda institucional da Europa, onde são praticadas há décadas. No caso brasileiro, ao programa Bolsa Família somam-se o benefício do salário-família e diversas iniciativas estaduais e municipais. Esses recursos não geram, contudo, efeito expressivo na procura por microssseguro – descompasso que evidencia a importância da educação em seguros entre os mais pobres.

As políticas de renda mínima retornaram à pauta na União Europeia (UE) em outubro, quando a criação de novos programas do gênero foi recomendada pelo Parlamento Europeu aos 28 países da comunidade. A iniciativa abrange ações para a inserção dos beneficiários no mercado de trabalho, “a fim de apoiar as famílias com rendimentos insuficientes e garantir uma remuneração que lhes permita um nível de vida decente”.

A proposta do Parlamento Europeu estima em quase 120 milhões o número de pessoas em risco

“O novo consenso europeu (de estratégias de inclusão social) se baseia na tese de que o crescimento econômico per se não é suficiente para resolver desequilíbrios sociais.”

Carlos Primo Braga / Fundação Dom Cabral

de exclusão social (25% da população da UE), apesar dos benefícios sociais de vários países. A preocupação dos parlamentares expressa mudanças na abordagem europeia sobre a pobreza, afirma o economista Carlos Primo Braga, professor da Fundação Dom Cabral e ex-diretor de Economia Política e Dívida do Banco Mundial.

“A resolução reflete uma reavaliação de estratégias de inclusão social, impulsionada pela cri-

se econômica enfrentada pela UE nos últimos anos. Antes da crise, o crescimento econômico era o foco de estratégias de luta contra a pobreza, exclusão social e desigualdade econômica. O novo consenso europeu se baseia na tese de que o crescimento econômico per se não é suficiente para resolver desequilíbrios sociais.”

Na avaliação de Braga, o reconhecimento de que políticas sociais de combate à pobreza e à exclusão social são necessárias para o crescimento sustentado faz parte do consenso em relação a políticas econômicas. O problema, diz ele, está nos desafios da implementação, que incluem desde a dificuldade de contemplar todo o público-alvo até o desvio de recursos.

No caso do programa brasileiro Bolsa Família, Carlos Braga o considera “bem direcionado” e “relativamente eficiente”, por beneficiar 14 milhões de famílias ao custo de 0,5% do Produto Interno Bruto (PIB) e ter impactos positivos na redução da pobreza e no aumento da participação escolar. “Mas seu papel como um programa de renda mínima é limitado, devido ao valor reduzido do benefício e aos efeitos da recessão econômica.”



RENDAS PARA A INFÂNCIA

Outros benefícios contemplam crianças e adolescentes no Brasil, como a dedução do Imposto de Renda (IR) para dependente, usada pela classe média, e o salário-família. No Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o pesquisador Sergei Suarez Dillon Soares defende a substituição dos três benefícios (Bolsa Família, salário-família e dedução do IR) por apenas um, de renda mínima universal para as crianças, pago a todas as famílias, de todas as classes sociais.

“Os programas não-universais padecem de um problema de difícil solução: as inclusões ou exclusões indevidas, em face da dinâmica social. Se não incluir todos, sempre haverá a possibilidade de um erro de exclusão”, pondera. Com os três benefícios agrupados, acrescenta ele, há os que recebem dois e os que não recebem nenhum, distorção que não existiria num programa universal para a infância.

Soares assinala que o programa universal já é realidade em vários países, como França, Argentina e Mongólia. “O programa não gera incentivos ruins nem estrutura intrusiva cara, para verificação de renda, e tem a grande vantagem do incentivo à coesão nacional, ao conceder o mesmo benefício a todo o mundo”, defende. “Isso só não é feito no Brasil por conservadorismo, porque seria muito fácil fazer”.



EDUCAR PARA INCLUIR

O presidente da Comissão de Seguros Inclusivos da CNseg, Eugênio Velasques, ressalta a relevância dos benefícios de renda mínima, mas destaca que eles, por si só, não levam à inclusão no mercado de seguros. “Isso só ocorre quando a população está mais educada e orientada para a compra de seguros desenhados especialmente para as classes que nunca tiveram acesso a eles, distribuídos em canais que atinjam essas pessoas”, afirma.

Velasques afirma que o público à margem da proteção do seguro soma 100 milhões de brasileiros, nas classes C, D e E. “A penetração do seguro nessas classes é muito baixa e não chega a 10% nem na C”, diz, acrescentando que nessa faixa predominam as coberturas contratadas por empregadores, em ramos como vida e saúde. Para mudar esse quadro, segundo ele, a abertura de novos canais de distribuição é tão necessária quanto a conscientização e a oferta de seguros populares.

“É necessário que o marco regulatório passe a adotar a tecnologia como ferramenta de comunicação, distribuição e atendimento, principalmente para a população de baixa renda. Se não houver correspondentes bancários em favelas, lotéricas, corretores de microseguros e canais eletrônicos, que levem o seguro por meio do celular, as pessoas não vão se dispor a procurar uma corretora para isso. No microseguro, o produto e o serviço têm que ir aonde o consumidor está.”



“É necessário que o marco regulatório passe a adotar a tecnologia como ferramenta de comunicação, distribuição e atendimento, principalmente para a população de baixa renda.”

Eugenio Velasques / CNseg



“Programas não-universais padecem de um problema de difícil solução: inclusões ou exclusões indevidas, em face da dinâmica social. Se não incluir todos, sempre haverá a possibilidade de um erro de exclusão.”

Sergei Dillon Soares / Ipea

CRISE NOS ESTADOS LONGE DE UM FINAL FELIZ – E DA SOLVÊNCIA

Cerca de R\$ 647 bilhões era, em outubro passado, o impressionante volume da dívida líquida dos 27 estados brasileiros, segundo o Tesouro Nacional.

O Brasil conseguiu no final de 2017 os juros básicos mais baixos da História, com a taxa Selic chegando a 7% ao ano, e poderá cair ainda mais, segundo o Banco Central, já no começo de 2018. O Produto Interno Bruto (PIB), cresceu apenas 0,1% no terceiro trimestre, enquanto a expectativa era de um pouco mais, algo em torno de 0,3% - embora tenha sido a terceira alta consecutiva após uma recessão que perdurou dois anos, afugentando investimentos e colocando a sociedade contra a parede.

O consumo cresceu e o desemprego, ainda que latente, dá sinais de que recuará lentamente. Isso tudo seria auspicioso caso não houvesse uma contradição: a crise que assola vários estados da Federação. Por que a economia evolui e os estados estão quase à bancarrota? Porque a crise sequestra investimentos do Poder Público estadual em áreas cruciais da sociedade, como saúde, educação e segurança pública, abrindo uma perigosa margem para a escalada da violência no País. Antes, o que se via mais enfaticamente, e quase que, exclusivamente, no Rio de Janeiro transformou-se em um problema nacional.

A dívida contraída pelos governos estaduais é assombrosa. Segundo dados da Secretaria do Tesouro Nacional, o total da Dívida Corrente Líquida (DCL) das 27 unidades da Federação

até outubro era de R\$ 647 bilhões. A Receita Corrente Líquida (RCL), cujo montante foi de R\$ 589,5 bilhões, não acompanha o endividamento. Somente São Paulo e Rio de Janeiro devem, respectivamente, R\$ 238,7 bilhões e R\$ 111,7 bilhões. A receita de ambos segue a tendência nacional. Ou seja, a conta jamais fecha.

“A situação do Rio de Janeiro é muito peculiar, pois o Governo Federal arrecada no Estado R\$ 130 bilhões e devolve aos cofres fluminenses apenas R\$ 20 bilhões. Sem uma participação mais qualitativa do que a que se tem hoje, a crise no Estado continuará. Isso acaba também rebatendo na crise nacional. O diagnóstico errado ajuda a matar o paciente”, alerta o economista Mauro Osório, professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).



CULPA DA RECESSÃO

O economista Raul Velloso, especialista em contas públicas, é categórico ao afirmar que a recessão econômica é a principal causa da grave crise nos estados. “No Rio de Janeiro, a situação é pior porque se soma à crise do petróleo. Todos os estados têm problemas estruturais, mas o mais forte é a questão conjuntural, a recessão”, afirma.

Ex-secretária de Orçamento Federal entre 2015 e 2016, a professora do Instituto de Economia da UFRJ e economista Esther Dweck assinala que o mapa fiscal do País tende a piorar com a lentidão da recuperação econômica. “A arrecadação caiu demais, e o Rio combina crise econômica e do petróleo”, analisa ela.

A receita dos estados sofre devido à guerra fiscal e à queda flagrante de industrialização, que fazem do ICMS o pomo da discórdia entre eles. Paralelamente, a despesa com funcionalismo e a previdência de ex-servidores tornaram-se insustentáveis. O resultado é que a conta não fecha, pois há um desequilíbrio fiscal flagrante nos três níveis de Governo. Insolventes, os estados sinalizam para o descumprimento da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF). Aí reside o risco das disfunções social e fiscal.

“A política fiscal no Brasil é regressiva, injusta, contribui para a concentração de renda e permite ampla gama de desonerações e renúncias fiscais em favor de determinados segmentos empresariais”, diz o economista Wellington Leonardo da Silva, presidente do Conselho Federal de Economia (Cofecon). “Não seria necessária a LRF se os Tribunais de Contas dos Estados reprovavam as contas dos governantes irresponsáveis”, acrescenta.

Coordenador de Economia Aplicada do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação



“Sem uma participação mais qualitativa, a crise no Estado do Rio continuará. Isso acaba também rebatendo na crise nacional. O diagnóstico errado ajuda a matar o paciente.”

Mauro Osório / UFRJ



“O setor de seguros é pujante e de importância crescente na economia brasileira. Precisa vocalizar suas visões em um nível proporcional ao protagonismo econômico que tem.”

Armando Castelar / Ibre-FGV



“No Rio de Janeiro a situação é pior porque soma-se à crise do petróleo. Todos os estados têm problemas estruturais, mas o mais forte é a questão conjuntural, a recessão.”

Raul Velloso / Economista

Getulio Vargas (Ibre/FGV), o economista Armando Castelar Pinheiro, não acredita na eficácia de uma reforma que mude toda a administração pública. “Sou mais favorável a pequenas reformas que vão melhorando gradativamente a legislação e provendo incentivos corretos aos agentes econômicos”, sugere.



RECUPERAÇÃO FISCAL

O contexto caótico nos estados exige a criação de novas regras fiscais, como o Decreto Presidencial assinado em julho, que prevê a implantação do Regime de Recuperação Fiscal (RRF) do Rio de Janeiro e de outros estados em penúria fiscal, como Minas Gerais e Rio Grande do Sul. O RRF suspende o pagamento de dívidas dos estados com a União por três anos, prorrogável pelo mesmo período, com contrapartidas fiscais, como privatização de empresas e corte de gastos. “É uma ajuda temerária, pois daqui a três anos, o valor da dívida estará altíssimo em virtude dos juros. A conta será muito maior”, prevê Esther Dweck.

Há muitos desafios pela frente. O principal deles, evitar que os serviços essenciais à sociedade fiquem relegados a segundo plano. Em valores nominais, assinala relatório da

OS MAIORES DEVEDORES E O VALOR DE SUAS DÍVIDAS (EM BILHÕES DE REAIS)

ESTADO	DCL	RCL	% DCL/RCL
São Paulo	238,71	146,28	163,18
Rio de Janeiro	111,76	46,85	238,52
Minas Gerais	99,00	56,24	176,06
Rio Grande do Sul	74,21	34,87	212,82
TOTAL (*)	647,16	598,59	

DCL - Dívida Corrente Líquida / RCL - Receita Corrente Líquida

(*) inclui as dívidas de todos os estados até outubro de 2017 Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional

Instituição Fiscal Independente do Senado (IFI), os investimentos públicos estaduais reduziram-se à metade: de R\$ 57,8 bilhões (2014) para R\$ 28,7 bilhões de julho de 2016 a julho de 2017.

Para Armando Castelar, a saída para o caos financeiro nos estados é a reforma do ICMS, como a proposta do Ministério da Fazenda de criar um imposto de valor adicionado a ser cobrado no destino. Unificar as alíquotas estaduais para 4% já seria suficiente para mitigar o problema, segundo ele.

O economista destaca que as seguradoras, como detentoras de parte significativa da dívida pública, têm legitimidade para opinar e aconse-

lhar o Governo sobre a gestão da dívida pública. “O setor de seguros é pujante e de importância crescente na economia brasileira. Precisa vocalizar suas visões em um nível proporcional ao protagonismo econômico que tem”, responde Castelar, da FGV.

Muitos especialistas concordam que os estados têm pouca margem de manobra para adequar as despesas à capacidade de arrecadação, deixando, assim, as contas públicas extremamente expostas ao nem sempre favorável contexto da economia. As mazelas, infelizmente, são muitas. Inclusive políticas. A crise nos estados mais se parece com um saco sem fundo.

INSTABILIDADE DO CLIMA CRIA NOVO MAPA PARA A AGRICULTURA

Se medidas urgentes não forem adotadas para conter o avanço das mudanças climáticas, a mandioca pode desaparecer do semiárido e o café migrar para a região Sul.



“O grande produtor não entende que, se o aquecimento continuar, não vai ter água para todo o mundo. Pensa que as consequências do aquecimento global não vão chegar à sua atividade.”

Eduardo Assad / Embrapa

ários temas preocupam os executivos que trabalham com o seguro rural. Um dos que mais têm tirado o sono dos estudiosos se refere às mudanças climáticas no Brasil e na América Latina. Especialistas afirmam que o aumento de temperatura poderá provocar uma acelerada redução no Brasil de regiões aptas para o cultivo de grãos, incluindo-se aí mandioca, café, milho, estabelecendo-se um novo mapa agrícola nos próximos anos, e, portanto, perdas severas para os principais municípios produtores.

Um importante organismo criado pelo Governo brasileiro, o Painel Brasileiro de Mudanças Climáticas, liderado pelos Ministérios da Ciência e Tecnologia e do Meio Ambiente, traz cenários assustadores. Os dados indicam que o País poderá perder cerca de 11 milhões de hectares de terras agriculturáveis devido às alterações climáticas nos próximos 13 anos. A mais afetada será a região Sul, importante potência agrícola, representando quase 50% dessa área.

O tema não é novo, como afirma Eduardo Delgado Assad, pesquisador da área de Infor-

dos pelas mudanças no clima e também criar mecanismos de adaptação”, alerta.



IMPACTOS DO CLIMA

Se as temperaturas continuarem subindo 0,3 graus por década sem que nada seja feito, a produção dos cafés especiais sofrerá um forte impacto. O pesquisador destaca que mais de 60 pessoas na Embrapa se debruçam sobre estudos dos impactos da mudança climática. “Caso o País não adote medidas para mitigar os efeitos das mudanças climáticas, a mandioca, por exemplo, desaparecerá do semiárido, e o café migrará para a região Sul, devido às poucas condições de sobrevivência no Sudeste. E isso é consequência direta do aquecimento global”, afirma Assad, pioneiro nos estudos sobre Agroclimatologia.

Uma simples atitude pode ajudar. O pesquisador cita o plantio de árvores nas fazendas produtoras, o que ajudaria a diminuir a temperatura local em até 10 graus. De 1990 para cá, afirma Assad, o Estado de São Paulo perdeu 250

mática Agropecuária da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). “Desde 2004 estamos discutindo a questão do café. É necessário tentar amenizar os impactos gera-

mil hectares de café. “O Estado simplesmente deixou de produzir café arábica. Muitas regiões paulistas, hoje, plantam cana ou seringueira, ou se tornaram pecuarista”, diz.

“O grande produtor não entende que, se o aquecimento continuar, não vai ter água para todo mundo. Pensa que as consequências do aquecimento global não vão chegar à sua atividade”, informa, acrescentando que o pequeno produtor é ainda mais vulnerável. “Ele não tem condições de usar irrigação, porque é caro. Esse produtor precisa plantar árvores. Caso contrário, não sobreviverá”, alerta o especialista da Embrapa.

Entre os estudos sobre esse tema vale destacar o da “Rede Clima”, instituída pelo Ministério da Ciência e Tecnologia em 2007 para atender às necessidades nacionais de conhecimento sobre mudanças do clima. O documento aponta que áreas agrícolas brasileiras e culturas como feijão, soja, trigo e milho serão especialmente afetadas pelas mudanças climáticas até 2030. Estima-se que, para o feijão, a queda vai de 54,5% a 69,7% do total das safras atuais. Já a soja, importante produto de exportação do País, tem uma redução esperada de 15% a 28%.



SEGURO É SOLUÇÃO

Se não forem tomadas medidas preventivas com eventos extremos, todos vão ter problemas, inclusive as seguradoras, insiste o pesquisador. Para Assad, o seguro é uma boa solução, mas no Brasil ainda é incipiente. Nos Estados Unidos uma séria catástrofe ocorrida há quatro anos

não afetou o segmento, em razão da maioria dos agricultores ter seguro. “O seguro tem de ser indutor de tecnologia ao diferenciar o preço para produtores que adotam boas práticas, como melhor cultivo, melhor solo e plantio na data certa, entre outras atitudes que priorizam a boa gestão do negócio”, defende.

Erika Ueda, membro efetivo da Comissão de Seguro Rural da FenSeg, garante que as companhias que atuam no setor apostam pesado no campo. “Várias seguradoras já investem em tecnologia eficientes para prevenção, análise e acompanhamento das alterações climáticas,



“Lidar com riscos climáticos é considerar que, em algum momento, mesmo com ferramentas que ajudam a prever eventos de perdas em grande escala, poderemos ter uma catástrofe.”

Erika Ueda / FenSeg

como sensoriamento climático, base de dados para estudos, uso de drones e outras inovações”, destaca.

Segundo Erika, profissionais altamente capacitados na área de meteorologia trabalham para algumas seguradoras e, ao lado de informações técnicas, o mercado vem se profissionalizando para tentar prover modelos climáticos eficientes e criar cenários mais assertivos. Algumas vêm prestando serviços que vão além do seguro, disponibilizando estas informações como forma de orientar os clientes. “Lidar com riscos climáticos é considerar que, em algum momento, mesmo com ferramentas que ajudam a prever eventos de perdas em grande escala, podemos ter uma catástrofe”, ressalta.

O efeito estufa vai muito além do feijão, da mandioca e do café. De uma forma geral, Alan Bojanic, representante da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura –FAO no Brasil, diz que o País vem dando sinais importantes de que está ciente da necessidade de fortalecer medidas para mitigar os efeitos das mudanças climáticas. Um passo de bastante relevância foi dado durante a Conferência da ONU sobre Mudanças Climáticas – COP-21, realizada no final de 2015 em Paris.

Na ocasião, o Brasil se comprometeu a cumprir uma das metas mais ambiciosas em relação à redução de emissão de gases do efeito estufa ao estabelecer uma diminuição de 37% até 2025 e de 43% até 2030, em relação a 2005. “A FAO ajuda o País a identificar gargalos, seja para avançar na adoção de novas tecnologias do campo, seja para a capacitação dos agricultores, por meio do fortalecimento da assistência técnica”, afirmou Bojanic em artigo recente.



A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL A SERVIÇO DOS SEGUROS

Startups vencedoras do segundo ciclo do processo de aceleração apresentaram suas soluções inovadoras para o mercado segurador.



O desenvolvimento dos projetos das startups apoiadas pela CNseg, por meio de sua empresa de participações, a CNsegPar, foi detalhado para os representantes da Confederação que estiveram no auditório da empresa digital Cubo, em São Paulo, em 28 de novembro passado. O projeto conta com apoio da aceleradora Darwin Starter.

A CNsegPar já investiu R\$ 500 mil no projeto, e a expectativa é de que invista outros R\$ 400 mil no segundo ciclo. Como contrapartida, as startups cedem um percentual do negócio, de acordo com o grau de maturidade e desenvolvimento da empresa.

O Demon Day, como foi chamado o dia das apresentações, contou com seis startups, finalistas (entre as centenas de inscritas) do segundo ciclo do processo de aceleração, com duração de cinco meses. Nesse período, contaram com mentoria e assessorias jurídica e contábil, além de aporte financeiro.

Durante o Demon Day, cada empresa teve cinco minutos para se apresentar e, em seguida, responder a perguntas feitas pelos patrocinadores: Neoway, B3 Brasil Bolsa Balcão e RTM, além da CNsegPar. Conheça a solução proposta por cada uma delas. ●



Total Voice – Startup de soluções em telefonia digital, que oferece integração de ligações, mensagens de voz e SMS com os sistemas das empresas contratantes. Serviços assim já são largamente utilizados por algumas empresas, como é o caso da Uber, que utiliza a solução para

colocar em contato, via telefone, motoristas e passageiros, sem identificar os números de um e outro, e do WhatsApp, que a utiliza nas chamadas de voz pelo aplicativo. Em relação ao mercado segurador, em particular, as empresas poderiam utilizar essa solução, por exemplo, em processos automáticos de contato com os clientes cujas apólices estiverem para vencer, sugerindo a renovação, ou mesmo para que o segurado utilize o aplicativo da corretora/seguradora para comunicar o sinistro.



DriveOn – A telemetria é uma tecnologia cada vez mais usada pela indústria seguradora, particularmente nos seguros de automóveis, possibilitando, além da localização precisa dos veículos, também a medição dos hábitos de direção dos. A plataforma da startup DriveOn oferece,

ainda, o status mecânico e elétrico do veículo e, por meio da avaliação do modo de dirigir do contratante do seguro, aponta aqueles com maiores chances de gerar sinistros. A solução oferecida pela empresa não contempla a parte de hardware, mas o software oferecido se adapta a qualquer hardware de telemetria e até mesmo a aparelhos smartphones.



Navarra Tech – Aplicar na bolsa de valores exige dos interessados um acompanhamento e análise constante em relação ao mercado, algo nem sempre ao alcance de todos. Essa é a razão, inclusive, de o mercado norte-americano já ter cerca de 90% do seu volume negociados por sistemas automatizados. No

Brasil, por outro lado, esse percentual corresponde a apenas 15%. Mas, se depender da Navarra Tech, não por muito tempo.

A proposta da empresa é, por meio de inteligência artificial e modelagem matemática, realizar análises sobre investimentos na bolsa e oferecer infraestrutura de ponta para que os investidores possam negociar bem seus ativos, aumentando a liquidez do mercado e a geração do lucro com o capital operado.



Mercatório – O Brasil tem R\$ 200 bilhões em precatórios, que são requisições de pagamento expedidas pelo Judiciário para cobrar de municípios, estados, União e outras entidades, valores devidos após condenação judicial definitiva. Como esses títulos também podem ser utilizados por

empresas para quitar dívidas tributárias com o Governo, eles contam com muita procura, apesar da dificuldade normalmente encontrada para se chegar a proprietários de precatórios.

Foi justamente para facilitar a resolução desse problema que a Mercatório foi criada. Contando com o auxílio da inteligência artificial para efetuar uma varredura nos Diários Oficiais e em outras fontes, o sistema consegue identificar tanto precatórios já existentes, como as decisões judiciais que devem ser revertidas em precatório. A solução baseia-se em três pilares: conecta compradores e vendedores; fornece informações sobre as movimentações dos processos e cessões de crédito; simplifica o processo de análise jurídica, de riscos e de transferência dos precatórios.



Vid Monster – O mercado de vídeo-marketing atualmente no Brasil é de R\$450 milhões. De olho em parte desse capital, a Video Monster oferece solução para enriquecer o engajamento e a interação com vídeos publicados em qualquer plataforma.

Por meio de métricas de consumo e engajamento, a empresa possibilita um melhor entendimento a respeito dos impactos dos vídeos, possibilitando a criação de peças com maiores taxas de retorno sobre o investimento.



O2O Bots – Corretores costumam perder 55% do tempo em tarefas repetitivas, afirmou o CEO da O2O Bots em sua apresentação, destacando que o sistema ofertado pela empresa consegue realizar 99% das tarefas operacionais repetitivas desses profissionais. Fazendo uso da inteligência artificial,

a empresa oferece bots que, por meio de chats, comunicam-se com clientes, passando-se por corretores, oferecendo o seguro, realizando cotações, elaborando propostas e recebendo os dados fornecidos pelos clientes, com total integração às plataformas das seguradoras e corretores.

UM RASTRO DE INOVAÇÃO NO MERCADO DE SEGUROS

Especialistas avaliam que, em razão da velocidade das transformações em curso, a inteligência artificial chegará de vez nas seguradoras brasileiras poucos anos.

Algumas tecnologias estão causando uma verdadeira disruptão no mercado de seguros no Brasil e no mundo. Ferramentas de analytics, internet das coisas, experiência digital e mobile, blockchain e inteligência artificial, até há pouco considerados tendências do futuro no setor, hoje, mais do que realidade, são uma necessidade. Aliar tecnologia às práticas tradicionais de seguro é uma questão não só de sobrevivência para as empresas, mas também um fator fundamental para o crescimento dos negócios.

Um dos motivos que têm levado as seguradoras a investir em inovação são as mudanças de comportamento dos consumidores, cada vez mais exigentes e conectados com as facilidades proporcionadas pela tecnologia. “Para atender às novas demandas e se manter atualizado em um mercado competitivo, as empresas estão investindo cada vez mais em soluções digitais e no relacionamento com os clientes. É de suma importância para as seguradoras oferecer recursos que transformem a experiência do cliente e atraia novos consumidores para o setor”, avalia Alex Conrado Körner, presidente da Comissão

de Inteligência do Mercado da CNseg.

O executivo cita a automatização de processos e recursos de inteligência artificial, que apesar de ainda não estarem plenamente desenvolvidos, começam a fazer parte do universo de algumas seguradoras brasileiras. Uma multinacional presente no País, por exemplo, adotou como método esse ano o uso de chatbots (robôs capazes de conversar com o usuário por meio de chat) para atendimento de clientes, prestadores de serviço e terceiros nas redes sociais. Drones para o reconhecimento de danos em áreas de catástrofes ou avaliações de propriedade, a fim de evitar fraudes em sinistros, também são parte de um portfólio tecnológico que vem chamando a atenção do mercado.

“As tecnologias estão deixando um rastro de inovação pelo caminho no setor de seguros. Em razão da velocidade das transformações que estão em curso, acredito que a inteligência artificial chegará de vez nas seguradoras em dois ou três anos”, apostava Körner, acrescentando que os robôs inteligentes podem ajudar no processo de contratação de seguros ou na abertura de sinistro. “As inovações avançam rápido e em pouco



“O retorno desse investimento (em inteligência analítica) costuma ser rápido, especialmente nas questões relacionadas às fraudes no pagamento de sinistros.”

Marcelo Lourenço / Gartner

tempo teremos máquinas e robôs oferecendo um alto nível de interação com as pessoas. Não há que se ter receio, as empresas devem usar a tecnologia como uma aliada estratégica”.



ANALYTICS

Uma inovação que tem se tornado cada vez mais protagonista na área de seguros é o Big Data Analytics, tecnologia que permite cruzar informações e entender melhor o perfil dos consumidores, ajudando as empresas a oferecer soluções mais eficientes e de acordo com as necessidades de cada um. Os dados são coletados, armazenados e interpretados por meio de softwares de altíssimo desempenho.

Uma pesquisa global feita pela Consultoria Gartner Group, em 98 países e com 157 CIO's (Chief Information Officer) de seguradoras, revelou que Business Intelligence/Analytics está no topo do ranking de tecnologias estratégicas entre os CIO's de seguros (31%), seguida de Marketing Digital (27%). O levantamento foi feito em outubro de 2017. "Cada vez mais as seguradoras estão percebendo as vantagens de investir em inteligência analítica. O retorno desse investimento costuma ser rápido, especialmente no que diz respeito às questões de fraudes no pagamento de sinistros", ressalta o diretor de Negócios da Gartner, Marcelo Lourenço.

As ferramentas de Business Intelligence/Analytics, explica Lourenço, tem quatro níveis de capacidade, que influenciam (e muito) a

eficácia do negócio de seguros. "A análise de dados dos clientes permite identificar riscos em determinados perfis, otimizar o preço do produto, descobrir quais os novos riscos que surgem ao cruzar dados, detectar e reduzir fraudes, além de gerar insights sobre segurança, saúde e hábitos cotidianos dos segurados", resume.

TEMA CENTRAL

Na avaliação do diretor, são poucas as seguradoras brasileiras que já atingiram alto grau de maturidade em relação ao uso de ferramentas analíticas. O executivo reforça, no entanto, que praticamente todas as empresas do setor de seguros no Brasil estão preocupadas em tornar mais eficientes seus processos internos por meio de investimentos nessa área. "O Analytics não é mais apenas o tema central da área de Tecnologia da Informação e, sim, de toda o corpo executivo das seguradoras, que já estão cientes da necessidade de se investir nessa área".

A pesquisa da Gartner mostrou ainda que a inteligência artificial ocupa a sexta posição (6%) como área prioritária de investimentos das seguradoras. Para Lourenço, o tema é bastante complexo e requer um alto grau de expertise, para que avance no mercado de seguros.



"Para atender às demandas e se manter atualizado num mercado competitivo, as empresas estão investindo cada vez mais em soluções digitais e no relacionamento com os clientes."

Alex Conrado Körner / CNseg

"As possibilidades são grandes, mas a tecnologia ainda é muito embrionária no Brasil e no mundo também. Há muito interesse por parte das seguradoras, mas o avanço depende da existência de um corpo funcional técnico e capacitado. São poucos os profissionais no mundo que se conseguem se encaixar nesse grupo", conclui.

IDEIAS QUE MELHORAM OS NEGÓCIOS E FACILITAM O COTIDIANO

Os projetos vencedores trazem soluções inovadoras nas áreas de sustentabilidade, inclusão, comunicação digital, reembolso de gastos, futuro dos negócios e mitigação de riscos.



Sententa e seis trabalhos habilitados, de um total de 89 inscritos, disputaram a 7ª edição do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, que este ano distribuiu R\$ 165 mil em prêmios nas categorias Comunicação; Processos e Tecnologia; e Produtos e Serviços.

A cerimônia de premiação aconteceu no dia 13 de dezembro, no Copacabana Palace, depois de uma acirrada disputa. Além de elaborar os projetos conforme as normas do regulamento, os 15 finalistas tiveram que realizar uma defesa oral de suas ideias para

as comissões julgadoras de cada categoria, duas semanas antes da data da premiação.

Mais do que reconhecer e celebrar os projetos vencedores a cada edição, o principal mérito do Prêmio, afirmou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, é dar publicidade a ideias promissoras para o mercado segurador, estimulando sua incorporação ao dia a dia das seguradoras. “A inovação contribui, cada vez mais, para o mercado alcançar seu crescimento potencial, ao disponibilizar produtos sob medida para os mais variados tipos de consumidores.”

OS VENCEDORES

Categoria Comunicação

1º lugar | Campanha de Compensação de CO₂, de Flávia Varga, em coautoria com Isabel Braga, Tatiana Cerezer, Maria Cecília Pinheiro, Nikolaus Steve Maack e Inacio Alves de Araujo Junior (Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre)

A campanha vencedora teve o objetivo de promover a conscientização ambiental entre os clientes do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre e a sociedade. Para cada apólice de seguro de automóvel contratada durante o mês de junho, a seguradora se comprometeu a compensar as emissões veiculares de CO₂ (dióxido de carbono) geradas durante o período de um ano. A compensação das emissões foi feita por meio da compra de créditos de carbono, com base em metodologia de empresa especializada na área. O valor da cota adquirida, por sua vez, foi investido em projeto de recuperação e conservação ambiental.

2º lugar | Comunicação Digital — Case do IRB Brasil RE no Mercado de Resseguros, de Natalia Gomes Soares, em coautoria com Daniele Sibucs e Susana Ramos (IRB Brasil Resseguros)

O projeto apresentou a estruturação da comunicação digital do IRB Brasil RE, com base numa estratégia de construção de marca e proximidade com seus públicos, que está sendo desenvolvida a partir da divulgação criteriosa de conteúdos sobre a empresa, seus valores e crenças, os projetos que patrocina e suas linhas de negócio. Por meio de seus canais digitais, a companhia tem alcançado resultados muito acima da média geral do Mercado de Resseguros Brasileiro, que tem como característica o uso ainda pouco consistente das redes sociais.

3º lugar | Next5, José Luiz Pessoa de Mello (Liberty Seguros)

O Next5 é o modelo de exploração, desenvolvimento e divulgação da Liberty Seguros. O projeto apresenta 27 tendências globais que modelarão o futuro dos negócios da companhia nos próximos cinco anos: de mudanças sociais a tecnologias exponenciais que podem afetar a forma como se vive, trabalha e faz negócios.

Categoria Processos

1º lugar | Reembolso Digital, de Fabiano Carraro, em coautoria com Tatiana Ferreira, Mila Mabelini, Felipe Moreno, Ricardo Prates e Alexandre Putini (SulAmérica Companhia de Seguro Saúde)

O objetivo principal do projeto foi aprimorar a experiência do cliente com o reembolso de consultas médicas. O processo foi efetuado por meio de fotografias e documentos fiscais, enviados pelo cliente via telefone celular, garantindo segurança, agilidade e qualidade no serviço prestado.

2º lugar | Auto Vistoria – Atendimento por Imagem, de Marcos Chiconelli Bailer, em coautoria com Anderson de Souza (Liberty Seguros)

O Auto Vistoria utiliza um modelo matemático para agilizar as fases de definição, avaliação e aceitação do risco. O processo permite a opção pela realização ou dispensa da vistoria. O uso de uma ferramenta web simplifica e agiliza a realização deste processo, que pode ser aplicado a todos os tipos de vistorias, não se limitando ao ramo automóvel.

3º lugar | TI Colaborando para a Disponibilidade das Operações do Negócio, de Rodrigo de Freitas Sampaio de Melo, em coautoria com David Gomes e Alvaro Ribeiro (Bradesco Seguros)

Implementação de solução que integra pessoas, processos e tecnologias de monitoração para municiar as equipes de TI com os recursos necessários para uma atuação rápida e efetiva nos casos de incidentes. A ideia é assegurar disponibilidade e desempenho das aplicações e infraestrutura de TI.

Categoria Produtos e Serviços

1º lugar | Seguro Equipamentos de Mobilidade, de Cláudio Pellegrin Quaglia, em coautoria com Michel Donizete Pereira (Sompo Seguros)

O produto foi desenvolvido para promover a inclusão de pessoas com necessidades especiais/mobilidade reduzida à cultura de seguros. Customizado, exclusivo e com assistência 24 horas, foi criado para um público carente de produtos de seguro. Traz um compromisso de responsabilidade social, que permite associar a imagem da Sompo Seguros com a inovação e o bem-estar da sociedade e de todos os cidadãos.

2º lugar | Consulta Médica à Distância, de Michele Ferreira Freitas de Andrade (Bradesco Saúde)

O projeto faz uso da telemedicina, propondo a realização de consultas por meio de videoconferência como forma de ampliar o atendimento em locais com carência de especialidades médicas e de reduzir a superlotação em prontos socorros. Promove a saúde dos clientes, a qualidade no atendimento e preserva a estrutura de custos, minimizando a remuneração elevada em regiões com insuficiência de especialidades médicas.

3º lugar | Instrumentos Ligados a Seguros (ILS) Alpha Terra Validus I, de Rafael Delvaux Gersely, em coautoria com Rodrigo de Souza Lobo Botti (Terra Brasis Resseguros)

O projeto mostra, por meio da emissão do 1º Instrumento Ligado a Seguros brasileiro, uma solução de capacidade adicional para a mitigação de riscos. Demonstra, também, como o Brasil pode oferecer proteção àqueles que ainda não têm o benefício do seguro para enfrentar a evolução dos riscos atuais. O lançamento do ILS Alpha Terra Validus I configura um ponto de inflexão por ser pioneiro na busca por compartilhamento de riscos e integração entre os mercados financeiro e de seguros.

O PESO DO ATENDIMENTO HUMANO NO TELEMARKETING

Empresas enfrentam desafios de investir em tecnologias e nas redes sociais, ao mesmo tempo em que preparam os colaboradores para prestar serviços cada vez menos robotizados.

Há tempos, as relações entre empresas e consumidores vêm sofrendo profundas transformações, motivadas pelo desenvolvimento acelerado de novas tecnologias de comunicação, que reduziram barreiras de tempo e espaço. Mais autônomos, os clientes buscam os meios eletrônicos para obter serviços e produtos.

Para especialistas, esse é uma tendência que companhias de seguro e empresas de Capitalização estão seguindo, sem, no entanto, abandonar o tradicional contato via call center feito por colaboradores reais. Esse, aliás, é o principal desafio do mercado: investir nas tecnologias móveis e nas redes sociais ao mesmo tempo em que preparam suas equipes de colaboradores para oferecer cada vez mais um atendimento humanizado e menos robotizado.

Atenta a essas mudanças nas relações de consumo e visando manter a fidelidade dos clientes, a FenaCap tem orientado o setor a estreitar os canais de relacionamento com os consumidores e a investir continuamente no processo de formação e reciclagem de seus distribuidores, por meio de um sólido programa de educação em seguros. Diante desse cenário, as empresas que comercializam títulos de capitalização estão recorrendo a pesquisas de satisfação, relatórios de ouvidorias e serviço de atendimento ao consu-

midor. As iniciativas buscam tornar a comunicação via call center mais efetiva, transparente e direcionada ao público.

Embora os meios eletrônicos venham ganhando terreno no relacionamento com o consumidor, o contato via call center ainda têm muito fôlego, segundo Aura Rebelo, presidente da Comissão de Comunicação da FenaCap. “Quando o cliente opta por adquirir um título de capitalização, ligando ou acessando o site de uma empresa, acaba tendo mais tempo de conhecer as vantagens e as características do produto. Por outro lado, ao falar com um atendente, o cliente finaliza a operação sem dúvida sobre o que está comprando. ‘Falar’ efetivamente com alguém dá credibilidade ao produto e à instituição”, afirma.

“Crescem os números de reclamações de pessoas insatisfeitas e frustradas com serviços. Em paralelo, todos estão mais exigentes e as redes sociais dão cada vez mais voz a pessoas comuns.”

Aura Rebelo / FenaCap



PRINCIPAIS QUEIXAS

Uma pesquisa realizada pelo Instituto Ibero-Brasileiro de Relacionamento com o Cliente, em 2016, constatou que sete em cada dez consumidores de vários setores relataram ter dificuldade para falar com um atendente. “É um desafio encontrar um bom atendimento ao cliente. Crescem os números de reclamações de pessoas insatisfeitas e frustradas com o serviço. Em paralelo, estão todos mais exigentes e as redes sociais



e novas mídias dão cada vez mais voz a pessoas comuns. Diante desse cenário, a comunicação via call center deve ser cada vez mais clara e transparente”, diz Aura Rebelo.

Nesse sentido, o telemarketing tem sido primordial para solucionar problemas e sanar alguns ruídos recorrentes, como as comparações equivocadas dos planos de capitalização com investimentos ou com loteria. Uma análise feita pela FenaCap, nos sites Reclame Aqui, Consumidor.Gov e na Susep, apontou que 69,9% das queixas estão relacionadas a resgates dos títulos de capitalização, com questionamentos sobre o valor do desconto nos casos de retiradas antes do fim do prazo de vigência, bem como discordância sobre o valor devolvido.

Outra fonte de reclamação são as vendas casadas, que correspondem a 49% das queixas e ocorrem quando o fornecimento do produto de uma instituição bancária está condicionado à aquisição de outro. A cobrança indevida é mais um dos motivos de queixas: 51% alegam não ter contratado o produto cujo valor está sendo debitado em conta. “O grande vilão da insatisfação dos clientes de empresas em diversos segmentos é o tempo excessivo de espera, a duração das mensagens, inúmeros comandos eletrônicos, a falta de cumprimento de prazos e a ineficiência do atendimento humano”, observa Aura Rebelo.

“Quando o consumidor se sente vulnerável, ele prefere falar com uma pessoa. Por vezes, se depara com um atendimento mecanizado, rígido, que resulta numa experiência negativa.”

Ricardo Morishita / Consultor

Por vezes, se depara com um atendimento mecanizado, rígido, que resulta numa experiência negativa. As empresas de Capitalização devem aproveitar esse momento para cativar e fidelizar esse cliente”, explica o professor de Direito do Consumidor.

Para ele, a resolução de conflitos é saudável para ambas as partes: é bom para a empresa que consegue identificar e solucionar o problema do cliente; e também para o consumidor, que reconhece o que a empresa fez por ele e se mantém fiel por muito tempo. “Os planos de capitalização como formadores de poupança de longo prazo tendem a se prolongar por uma vida inteira, ao mesmo tempo em que as relações de confiança vão sendo construídas”, constata Morishita.

Os investimentos feitos pelas empresas de Capitalização nos canais de relacionamento com os consumidores têm contribuído para que o segmento esteja entre aqueles com menor número de reclamação nos órgãos de defesa dos consumidores. Segundo a CNseg, a Capitalização responde por apenas 3% das demandas registradas no mercado de seguros. O trabalho das Ouvidorias também ajuda a esclarecer e a orientar os clientes sobre as regras da Capitalização, evitando que precisem recorrer aos órgãos de defesa do consumidor para ver suas solicitações atendidas.



CALL CENTER

Especialistas acreditam que o modelo do call center, surgido nos anos 1980 como simples canal de vendas, caminha para a extinção. Em seu lugar, desponta um novo cenário, com novas centrais de relacionamento, cada vez mais especializadas e capazes de lidar com questões mais complexas. O atendimento por chats, e-mails ou aplicativos vai seguir funcionando muito bem para situações transacionais e de baixa complexidade.

No segmento de Capitalização, cuja relação de consumo envolve as finanças das famílias, seus sonhos e projetos de vida, como a faculdade dos filhos ou a viagem dos sonhos, o trabalho do call center torna-se ainda mais necessário, como afirma o consultor especializado em Relações de Consumo, Ricardo Morishita.

“Quando o consumidor se sente vulnerável e machucado, ele prefere falar com uma pessoa. Por vezes, se depara com um atendimento mecanizado, rígido, que resulta numa experiência negativa. As empresas de Capitalização devem aproveitar esse momento para cativar e fidelizar esse cliente”, explica o professor de Direito do Consumidor.

Para ele, a resolução de conflitos é saudável para ambas as partes: é bom para a empresa que consegue identificar e solucionar o problema do cliente; e também para o consumidor, que reconhece o que a empresa fez por ele e se mantém fiel por muito tempo. “Os planos de capitalização como formadores de poupança de longo prazo tendem a se prolongar por uma vida inteira, ao mesmo tempo em que as relações de confiança vão sendo construídas”, constata Morishita.

No seu pescoço



Opinião | Solange Beatriz Palheiro Mendes

Presidente da FenaSaúde e Vice-presidente da CNseg

“Ao se valer da própria cultura nigeriana (e em oposição da americana) e de protagonistas nigerianos, faz abordagens cortantes sobre machismo, racismo e colonialismo. A autora nos dá a conhecer de forma surpreendentemente franca a enorme diversidade de nigerianos homens e mulheres, as alarmantes (para nós brasileiros, nem tanto) desigualdades sociais, as complexas relações familiares e uma ampla teia de costumes tradicionais sendo confrontados com os padrões globalizados. Ao término de cada estória resta uma forte sensação de empatia com os personagens e de... queremos mais! E, principalmente, fica persistindo a reflexão sobre os nossos próprios preconceitos e a necessidade de abandoná-los.”

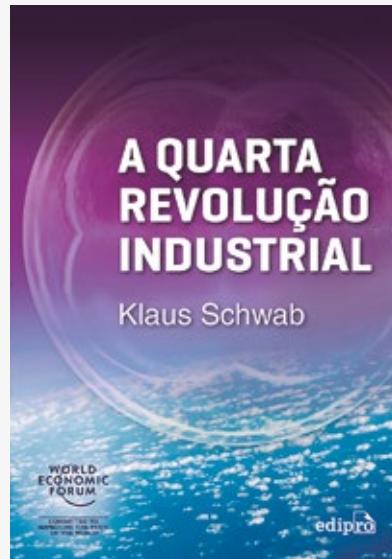
/// Sinopse

A escritora nigeriana vem conquistando um público cada vez maior. Agora é a vez de os leitores brasileiros conhecerem a face de contista dessa grande autora já consagrada pelas formas do romance e do ensaio. Publicado em inglês em 2009, ‘No seu pescoço’ contém todos os elementos que fazem de Adichie uma das principais escritoras contemporâneas. Nos 12 contos que compõem o volume, encontramos a sensibilidade da autora voltada para a temática da imigração, da desigualdade racial, dos conflitos religiosos e das relações familiares. Combinando técnicas da narrativa convencional com experimentalismo, como no conto que dá nome ao livro – escrito na segunda pessoa –, Adichie parte da perspectiva do indivíduo para atingir o universal que há em cada um de nós e, com isso, proporciona a seus leitores a experiência da empatia, bem escassa em nossos tempos.

Autor: Chimamanda Ngozi Adichie

Editora: Companhia das Letras **Ano:** 2017

A Quarta Revolução Industrial



Opinião | Gloria Faria

Consultora Jurídica da CNseg

“A palavra *nudge* não tem tradução precisa em português. “Vivemos em meio a uma avalanche tecnológica que silenciosa ou espetacularmente se infiltra em nosso dia a dia. Trata-se da 4ª Revolução Industrial em que a Inteligência artificial (IA), Internet das coisas (IoT), robótica e veículos autônomos são apenas algumas de suas facetas. O que ela é, o que gerará e quais serão seus impactos encontramos nessa obra de texto leve e de fácil compreensão em que o autor, com um enfoque positivo, nos coloca no meio das mudanças e das novidades tecnológicas disponíveis”.

/// Sinopse

Esta obra descreve as principais características da nova revolução tecnológica e destaca as oportunidades e os dilemas que ela representa. E o mais importante, o autor explica por que a Quarta Revolução Industrial é algo fabricado por nós mesmos e está sob nosso controle, e como as novas formas de colaboração e governança, acompanhadas por uma narrativa positiva e compartilhada, podem dar forma à nova Revolução Industrial para o benefício de todos. Se aceitarmos a responsabilidade coletiva para a criação de um futuro em que a inovação e a tecnologia servem às pessoas, elevaremos a humanidade a novos níveis de consciência moral.

Autor: Klaus Schwab

Editora: Edipro **Ano:** 2017

NOSSA MAIOR PREOCUPAÇÃO É EVITAR A SUA.

O mercado de seguros é o maior investidor institucional do Brasil, com ativos que ultrapassam R\$ 1 trilhão e garantem os benefícios aos segurados.



R\$ 274 bilhões

em benefícios pagos à sociedade



R\$ 2 bilhões

em benefícios previdenciários



17 milhões

de proprietários de automóveis segurados



R\$ 18,3 bilhões

em resgates de títulos de capitalização



R\$ 147,1 bilhões

em despesas médico-hospitalares e odontológicas



1,5 bilhão

de procedimentos autorizados, como exames, consultas e cirurgias



A Confederação Nacional das Seguradoras acredita firmemente na retomada do crescimento do país.



Conecte-se com a CNseg!

Inscreva-se no melhor Congresso Internacional do Brasil!*

O Encontro de Resseguro chega à sua sétima edição com um conteúdo abrangente, que abordará as recentes alterações regulatórias e seus impactos para a atividade do resseguro no Brasil, mudanças climáticas e o seguro agrícola, inovação e tendências, a competitividade no setor, entre outros temas relevantes aos profissionais que buscam atualização e desenvolvimento de carreira.

7º Encontro de **RESSEGURO** do Rio de Janeiro



*Ouro no Prêmio Caio 2017 | Case inscrito pela Bethé B Comunicação.

Bethé B . com

Dias 10 e 11 de Abril de 2018

Windsor Convention & Expo Center | Barra da Tijuca | Rio de Janeiro

Mais informações: eventos.cnseg.org.br

Realização

FENABER
Federação Nacional das Empresas de Resseguros

Apoio Institucional

**CNseg**
Confederação Nacional das Empresas
de Seguros Gerais, Previdência Privada e
Vida, Saúde Suplementar e Capitalização


ESCOLA NACIONAL
de SEGUROS