

REVISTA DE SEGUROS

• PESQUISA DE MARCELO NERI,
DA FGV, AFERE OTIMISMO COMO
PROFISSÃO DE FÉ DE BRASILEIRO

• IMPACTOS DA TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL NOS NEGÓCIOS DO
SEGURO SÃO REVOLUCIONÁRIOS

• CONFIRA ALGUMAS DAS NOVIDADES
DO PROJETO DE REFORMA DA
PREVIDÊNCIA SOCIAL DA FENAPREVI



**A FORÇA DO SEGURO
A SERVIÇO DO PAÍS**
EXPERTISE E GARANTIAS
PODEM ACELERAR INVESTIMENTOS
NA INFRAESTRUTURA NACIONAL



SUA PÓS EM 1 ANO!

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

- Formação em gestão
- Melhor custo-benefício
- *Coaching* especializado
- Presencial e/ou Online

Inscrições Abertas!

ENS.EDU.BR/MBAS



Condições especiais para
empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059
posgraduacao@ens.edu.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



10

INVESTIMENTOS ESTRATÉGICOS

Expertise das seguradoras em grandes riscos, aliada à proteção do seguro, é um caminho viável para impulsionar a expansão da infraestrutura no País.

16

BALANÇO DA GESTÃO

A integração do setor às políticas públicas, gerando proteção à sociedade e mais recursos à poupança interna, foi um dos temas incorporados à pauta do seguro.

30

REFORMA TRABALHISTA

Há um ano em vigor, Lei 13.467/2017 reduziu número de ações na Justiça, mas não garantiu o impulso esperado no mercado de trabalho, segundo especialistas.

33

CAPITALIZAÇÃO

Expectativa do segmento é iniciar um novo ciclo de crescimento e consolidar sua importância socioeconômica, após a aprovação do novo marco regulatório.



34

PETRÓLEO

Os leilões do pré-sal retomados pela ANP atraem companhias estrangeiras, criam expectativas de recuperação do setor e desenham cenário promissor para seguros.

36

INFLUENCIADORES DIGITAIS

Formadores de opinião nas mídias sociais, eles arrastam milhões de seguidores e entram na pauta das empresas ao ditar consumo, conceitos e marcas na internet.

38

TRANSPORTE DE CARGAS

A navegação costeira, ainda pouco representativa na matriz de transportes do País, vem se mostrando uma excelente opção para o escoamento de produtos.

41

SAÚDE SUPLEMENTAR

Debates do 4º Fórum de Saúde Suplementar apontam caminhos para a sustentabilidade do segmento, que tem o desafio de alcançar eficiência nos procedimentos.



48

SEGURO RURAL

Seguradoras desenham produtos mais adequados às demandas do produtor brasileiro, para mitigar riscos e proteger safras de eventos climáticos extremos.



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,
Marcos Renato Coltri e Solange Beatriz Palheiro Mendes

VICE-PRESIDENTES

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

DIRETOR NATO

Luiz Tavares Pereira Filho

DIRETORES

Alexandre Malucelli, Antonio Eduardo Márquez de
Figueiredo Trindade, Antonio Maurício Maurano, Carlos
André Guerra Barreiros, Eduard Folch Rue, Fernanda
Camargo Cortese, Francisco Alves de Souza, Gabriela
Susana Ortiz de Rozas, João Alceu Amoroso Lima, Jorge
Hilário Gouvêa Vieira, Leonardo Deeke Boguszewski, Luiz
Fernando Butori Reis dos Santos, Nilton Molina, Pedro
Cláudio de Medeiros B. Bulcão, Pedro Pereira de Freitas,
Vinicius José de Almeida Albermaz e Wilson Toneto

REVISTA DE SEGUROS

Veículo 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

Vânia Mezzonato – MTb 14.850

REVISÃO

Claudia Mara Alcon dos Santos e Vagner Ricardo

COLABORADORES

André Felipe Lima, Bianca Rocha, Carmen Nery,
Denise Bueno, Francisco Luiz Noel, João Maurício Carneiro,
Jorge Clapp, Luciana Calaza, Letícia Nunes, Márcia Alves,
Maria Luísa Barros, Mário Moreira, Raquel Perin, Suellen
Salomão e Vagner Ricardo

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
e Imprensa - CNseg
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: revistadeseguros@cnseg.org.br
Escritório CNseg/Brasília
SCN/Quadral/Bloco C
Ed. Brasília Trade Center – salas 1601 a 1612

GRÁFICA

Walprint

DISTRIBUIÇÃO

Serviços Gerais/CNseg

PERIODICIDADE

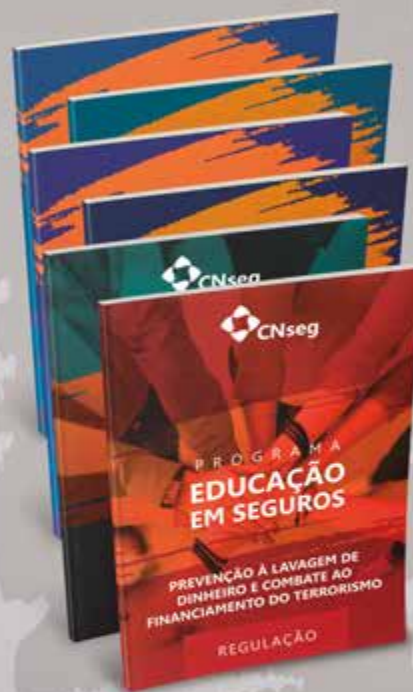
Trimestral

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**





NOVOS INVESTIMENTOS: O PRESENTE ESPERADO POR TODOS PARA A FELICIDADE GERAL DA NAÇÃO E DOS SEGUROS

Destravar a economia é a mensagem-chave nesta edição da Revista de Seguros, a última do ano, e o presente de Natal esperado por todos. A infraestrutura é o caminho mais assertivo para a retomada econômica. Os investimentos nesse setor não passam de 1,67% do PIB, quando o ideal seria uma taxa de 4% a 5%, ou algo em torno de R\$ 300 bilhões por ano ao longo de uma década. Sem a capacidade financeira do Governo para executar os investimentos necessários, restam as parcerias com o setor privado para aumentar os aportes em infraestrutura. A aderência depende, contudo, de marcos regulatórios eficientes, segurança jurídica e estruturação de projetos de qualidade.

Outra reportagem avalia o primeiro aniversário da reforma trabalhista, que não gerou os efeitos positivos na taxa de ocupação, e o que esperar para os próximos anos. E aborda outro paradoxo: o brasileiro não confia tanto no futuro do País, mas é um otimista inveterado em relação a seu próprio futuro. É o que revela o estudo “Felicidade Futura”, que mede a ex-

pectativa de satisfação com a própria vida em anos. Afinal, somos mesmo muito mais cigarra do que formiga, como afirma o economista da FGV Marcelo Neri, autor do estudo.

Talvez o brasileiro seja um híbrido desses extraordinários personagens da fábula de La Fontaine. Pensando nos investimentos esperados pela cadeia de petróleo e gás, R\$ 448 bilhões, e R\$ 1,7 trilhão em tributos nas próximas décadas, a partir das novas concessões de áreas do pré-sal no País, não há como não ser otimista, como a cigarra. Porém, a par dos problemas do déficit da Previdência Pública e do risco de sua insolvência sem a reforma, impossível deixar de pensar no “inverno rigoroso”, como a formiga, e se preparar para estruturar a própria Previdência Complementar. Nesta edição, conheça a proposta de novo modelo previdenciário da FenaPrevi.

Outro tema é o marketing digital e um novo dilema. Ou seja, enquanto se avalia qual a plataforma mais precisa para essa comunicação entre empresas e pessoas, um personagem começa a se destacar nessa nova fase do marketing: os influenciadores digitais, a bola da vez da

comunicação online, após o boom dos blogueiros e moderadores da primeira década do século XXI. Esse mercado movimentou cerca de US\$ 4 bilhões em 2017, mas esses recursos, de fato, influenciam o consumidor?

De volta ao futuro, confira a agenda de trabalho do mercado segurador para incorporar a transformação digital nos negócios e sobreviver ao cenário revolucionário esquadrinhado em painéis do 12º Insurance Meeting e do 3º Encontro de Inteligência de Mercado.

Já os cinco dirigentes das nossas entidades do setor segurador (CNseg, FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap) começam a contagem para encerrar o mandato. Dois deles - CNseg e FenaCap -, se candidatam à renovação do comando. Todos falam dos desafios que tiveram em sua gestão. O novo mandato começa em fevereiro (Federações) e abril (CNseg) de 2019, estendendo-se até 2022.

Confira ainda as notícias dos segmentos de Seguros Gerais, Saúde Suplementar, Previdência e Capitalização.

Boa leitura e próspero Ano Novo!

OTIMISMO AINDA É A PROFISSÃO DE FÉ DO BRASILEIRO

O brasileiro valoriza muito suas expectativas, mas tem dificuldade em encarar problemas coletivos. É o que concluiu o economista Marcelo Neri, do FGV Social, num estudo baseado em pesquisa sobre os microdados do Gallup em 160 países, de 2006 a 2014. No paper “Felicidade Futura”, conceito que mede a expectativa de satisfação com a própria vida dali a cinco anos, ele mostra que o brasileiro ficou sempre em primeiro lugar (nota mínima de 8,44), mas, para o futuro do País, a nota foi de 6,8.

Já no estudo “Percepções da Crise” do FGV Social, que processa dados do Gallup de 2010 a 2017 em 124 nações, Neri revela o quanto a crise afetou o otimismo do brasileiro. Até 2014, a população liderava na felicidade futura; em 2015, caiu para segundo e, em 2017, para quinto, com nota 8,1. Em entrevista à Revista de Seguros, Neri diz que os dados subjetivos já mostravam, a partir de 2010, uma crescente insatisfação com o País, o que os índices socioeconômicos e, na sequência, os eleitorais só captariam dali a alguns anos.

"O brasileiro tem uma certa incoerência. Dá nota alta para sua vida, mas, para a felicidade geral da nação, a nota é bem mais baixa. Somos muito mais cigarra do que formiga. Tendemos a ser otimistas sobre o futuro, mas não enxergamos o outro."

O brasileiro continua entre os povos mais otimistas?

Marcelo Neri: Sim, mesmo com uma queda grande na pesquisa. O brasileiro tem uma certa incoerência. Dá uma nota alta para sua vida, mas, para a felicidade geral da nação, a nota é bem mais baixa. Somos muito mais cigarra do que formiga. Tendemos a ser otimistas sobre o futuro, mas não enxergamos o outro. Os grandes problemas do País são coletivos. O Brasil é um dos países mais desiguais do mundo, e a desigualdade é uma característica da relação, não do indivíduo em isolamento. É assim com os grandes problemas urbanos brasileiros, como violência e trânsito.

Quais as consequências, do ponto de vista econômico, social e de políticas públicas?

Isso ajuda a explicar, por exemplo, por que os juros aqui são tão altos. Como é otimista, o brasileiro precisa ter uma taxa de desconto muito alta para não consumir tudo. E o brasileiro poupa pouco: a taxa de poupança familiar brasileira é um quarto da chinesa. Quanto às políticas públicas, qual é o pior serviço do



Brasil? Esgoto. Metade da população não tem. Se eu não tenho luz ou água em casa, tenho um problema. Se não tenho saneamento, os meus vizinhos têm um problema. Problemas coletivos são uma característica nossa. Houve pontos de avanço forte nos últimos 50 anos: o País virou democracia, reduziu a inflação e a desigualdade, mas não conseguiu endereçar outros problemas, como criminalidade. Tanto que, mesmo quando a economia estava crescendo, a violência aumentava ainda mais no Nordeste.

E do ponto de vista da felicidade futura?

Se você espera muito do futuro, a chance de se decepcionar é grande. O brasileiro é otimista, mas não trabalha em conjunto. Como na inflação: eu reajustava o meu preço, o outro reajustava o salário, e o conjunto era uma loucura. Nos últimos anos, mesmo com a crise, a felicidade futura ainda é a quinta do mundo, e com uma crise social e política durante a maior recessão da nossa história documentada. Em relação ao tamanho da crise, a gente manteve um otimismo relativamente alto. A nota

“Quando olha para si no futuro, ainda é o quinto mais otimista. Só que a percepção de violência, de corrupção no sistema eleitoral, a desconfiança no Governo, tudo veio piorando chegando a recordes mundiais negativos.”

caiu para 8,1, é uma queda grande, e talvez até tenha normalizado um pouco as expectativas, mas que ainda são altas.

Muitas pessoas têm migrado para o interior. Tem a ver com a queda do otimismo?

Elas fogem do caos urbano em meio à recessão. Na Índia ou na China, a metade da população é rural, aqui no Brasil só 15%. Até você ofertar serviços públicos num país em que 85% da população mora em cidades geram um ganho de escala gigantesco. Mas não se transforma essa vantagem em virtude. Por exemplo, você pode montar centrais de saneamento aqui no Grande Rio para 10 milhões de pessoas. No interior, é mais difícil, pois as moradias são mais dispersas. Se você olhar as manifestações de 2013, verá que os dados desde 2011 já mostravam piora na satisfação com os serviços públicos, na percepção da violência e da corrupção. O quadro econômico começou a desandar mais claramente a partir de 2012. A recessão veio em 2015, mas já se falava em PIBinho desde 2012. O social, sim, desandou no final de 2014. O terceiro trimestre de 2014



foi o ápice: menor desemprego, maior salário, menor pobreza, menor desigualdade. Então, o subjetivo antecipava coisas que o econômico e o social só registraram depois. No meu caso foi sabedoria após os fatos.

Na pesquisa "Percepções da Crise", dados de 2017 revelam que 68% dos brasileiros se sentem inseguros ao sair à noite; só 14% creem na honestidade das eleições; 82% não confiam no Governo Federal. O brasileiro começou a perceber mais os problemas?

Isso quando ele olha para o entorno. Quando olha para si no futuro, ainda é o quinto mais otimista. Essa contradição ajuda a entender os problemas do País. Só que a percepção de violência, de corrupção no sistema eleitoral, a desconfiança no Governo, tudo veio piorando ao longo da década chegando a recordes mundiais negativos. A desconfiança já estava piorando, mas, em 2013, deu um primeiro salto; em 2015, com a recessão, outro salto. Está agora no ponto mais alto da série, mas era uma deterioração anunciada. Há uma pergunta na pesquisa sobre se alguém da família foi roubado nos 12 meses anteriores. O Brasil é o 49º nesse quesito. Mas, no medo da violência, é o segundo pior. O medo é maior que a própria violência. A desaprovação das lideranças políticas piorou muito em 2013 e está no ponto

"Precisávamos de um Nelson Mandela tupiniquim, que olhasse para o outro lado, visto como adversário, com os olhos do outro também, como Mandela fez. O novo presidente tem que dar um choque na desconfiança."

mais alto, mas vem decaindo desde 2015. É o maior da série histórica, entre todos os países ao longo dos anos com 733 episódios. O Brasil, apesar de ter vivido sua maior recessão, não é o País mais pobre do mundo, está ainda próximo da média. Os dados globais mostram que, de 2011 para 2013, caiu de 48%

para 41% a aprovação das lideranças, mas em 2015 recuperou para 51%. Foi a época da Primavera Árabe. No Brasil, caiu de 55%, que era a maior, para 37%. Em 2015, foi ladeira abaixo, e o mundo se recuperou. O Brasil foi para 15% em 2015 e 11% em 2017.

Com a sociedade tão dividida, como o Governo eleito pode apontar para um caminho que permita ao brasileiro retomar o otimismo?

De um lado, é necessário unir o País. Precisávamos de um Nelson Mandela tupiniquim, que olhasse para o outro lado, visto como inimigo – na verdade, adversário –, com os olhos do outro também, como Mandela fez. O novo Presidente também tem que dar um choque na desconfiança. Como um mercado de crédito ou de seguro funciona sob desconfiança? As eleições geram uma mudança inicial que tem que ser impulsionada. De 1930 a 1980, o Brasil foi o segundo País que mais cresceu economicamente, mas no social era pífio. Em 1980, a educação média era de três anos de estudo. Desde 1980, viramos democracia, o social avançou bastante, mas o econômico ficou estagnado. A educação média passou de três para nove anos, e a produtividade não cresceu. A expectativa de vida avançou 10 anos, mas não fizemos a Reforma da Previdência. Há questões que a gente não endereçou.

Mas isso não foi conseguido nos últimos 15 ou 20 anos?

Não nos fundamentos. Houve o boom de commodities, políticas expansionistas, mas o Brasil sempre cresceu com a média mundial. Nunca foi um emergente. Agora virou submergente, boiava, subia com a maré. A renda subiu, a produtividade não. As pessoas estão vivendo mais, mas o equilíbrio fiscal não está garantido. Não se fez o dever de casa: reforma da previdência, reforma tributária, melhoraria do ambiente de negócios. O social avançou de modo impressionante, mas sem os fundamentos de longo prazo. Agora não só o econômico está caindo, mas também o social. Em três anos, de 2014 a 2017, a pobreza aumentou 33%, a mortalidade infantil aumentou. O Brasil tem que conciliar o social e o econômico, até porque eles têm sinergia. É preciso trabalhar com todas as variáveis. O País é muito complexo para ser resumido a um lado só. ●



UM SELO PARA A INFORMAÇÃO DE QUALIDADE

A educação financeira joga luzes em iniciativas que, na prática, podem ajudar pessoas e empresas a preservar patrimônio e a ampliar sua resiliência a momentos de infortúnios.

A conquista do Selo ENEF para duas iniciativas da CNseg no campo da educação em seguros, ocorrida este ano, marca um relevante capítulo da narrativa de reescrever a importância do setor segurador para o conjunto da sociedade e para o desenvolvimento do País. Ao mesmo tempo, mostra o acerto da decisão de distinguir as ações do setor das demais acopladas sob o guarda-chuva da educação financeira, a fim de construir uma identidade institucional do seguro.

O Selo ENEF, concedido pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef), reconhece esforços de pessoas e instituições em prol da promoção da educação financeira, previdenciária e securitária. No caso da Confederação, foram a Rádio CNseg e os livretos da Série Educação em Seguros, que receberam autorização para exibir o selo.

Como se sabe, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), instituída como política de Estado, é uma mobilização multissetorial em torno da promoção de ações de educação financeira no Brasil, criada pelo Decreto Federal 7.397/2010.

Ter ações listadas entre aquelas mais relevantes de educação financeira é motivo de extrema alegria e de mais responsabilidade,

A educação é o passo definitivo para se combater a desinformação sobre os produtos disponíveis, em torno de direitos e deveres dos consumidores, coberturas oferecidas ou excluídas.

porque se jogam luzes em iniciativas que, na prática, podem ajudar pessoas e empresas a preservar seu patrimônio e a ampliar sua resiliência a momentos de infortúnios e aos riscos dos mais variados.

A Rádio CNseg — “A rádio que informa e protege” (slogan usado pela rádio), é transmitida há dois anos por meio do site radio.cnseg.org.br, exibindo reportagens, dicas, boletins de notícias do setor, da economia e da política, além de programação

musical. Já os livretos da Série Educação em Seguros destacam conceitos e aspectos relevantes da atividade seguradora, para ampliar e aperfeiçoar o diálogo e o conhecimento dos mais variados públicos. A série em formato digital está disponível em <http://cnseg.org.br/cnseg/publicacoes/livretos-de-educacao-em-seguros/>

As duas ações premiadas pelo selo ENEF estão entre o total de 21 que formam o Programa de Educação em Seguros com o objetivo de cumprir o desafio de levar conhecimento estruturado e informações qualificadas à sociedade em geral e fornecer informações a todos, para auxiliar no processo de tomada de decisões, em relação à proteção de sua saúde e patrimônio, e na formação de poupança de longo prazo.

A educação é o passo definitivo para se combater a desinformação sobre os produtos disponíveis, em torno de direitos e deveres dos consumidores, coberturas oferecidas ou excluídas. Mais bem-informados, os consumidores estarão aptos a escolher produtos mais adequados às suas necessidades, ampliando o grau de satisfação e expandindo a proteção oferecida pelo seguro. Enfim, o reconhecimento é nosso, mas a conquista do selo é de toda a sociedade. ●

ATUALIZAÇÃO DA INFRAESTRUTURA É FUNDAMENTAL PARA O BRASIL VOLTAR A CRESCER

*Proteção do seguro e a expertise de seguradoras em grandes riscos surgem
como meios de viabilizar investimentos necessários à expansão do setor.*

A retomada do crescimento econômico depende de forte aumento da taxa de investimento no País, sobretudo de aportes na expansão da infraestrutura. A conclusão é da Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústria de Base (Abdib), que também alerta, em sua “Agenda de Propostas para a Infraestrutura 2018”, sobre a necessidade avassaladora de investimentos nessa área. Nas contas da entidade, a infraestrutura precisa de aproximadamente R\$ 300 bilhões ao ano (algo em torno de 5 % do PIB), por uma década seguida, ininterruptamente, para dotar o País de condições para a inserção competitiva na economia global e para a ampliação da qualidade de vida das pessoas.

Só que o investimento em infraestrutura no Brasil está em queda – caiu de R\$ 166,5 bilhões (2,42% do PIB) em 2014 para R\$ 110,4 bilhões (1,67% do PIB), em 2017. O montante é baixo se comparado com o de outros países em desenvolvimento, como a China, que investe cerca de 7% do seu PIB em infraestrutura, e a Índia, que investe 5,5%. O volume de recursos



“O Brasil tem carência de infraestrutura, há liquidez internacional e investidores procurando opções de investimento, sobram recursos no BNDES, mas faltam projetos bem estruturados.”

Venilton Tadini / Abdib

também é insuficiente até para repor a depreciação (o que demanda 3,0% do PIB em investimentos), aumentando a deterioração da infraestrutura. Nos últimos anos, as estradas, ferrovias e hidrovias, por exemplo, sofreram com a redução de investimentos. Em 2002, os ativos de infraestrutura de transporte valiam 22% do PIB. Hoje, valem 12%.

Para preencher a lacuna de investimentos na infraestrutura, a Abdib considera que o caminho é a junção do potencial de investimento público e privado. O setor privado tem sido responsável nesta década por mais de 60% dos investimentos nessa área, chegando a quase 70% em 2017. Já o setor público responde por investimentos em modais de transporte, mobilidade urbana e saneamento básico. Mas, em seu estudo, a entidade aponta entraves ao aumento de investimentos. Além da restrição fiscal, que impede o aporte de um volume adequado de investimento do setor público, também faltam projetos maduros.

“É uma situação paradoxal. O Brasil tem carência de infraestrutura, há liquidez interna-



cional, há investidores no mundo procurando opções de investimento, sobram recursos no BNDES, mas faltam projetos bem estruturados”, diz Venilton Tadini, presidente da Abdib. Concorde com ele o presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Dyogo Oliveira, ex-ministro do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão. “O País tem todos os elementos necessários para alcançar grande crescimento na área de infraestrutura: capacidade de execução, análise e estruturação financeira, recursos e insumos naturais necessários e tem ainda o mais importante, que é a demanda. Mas faltam bons projetos”, afirmou.

Não fosse a falta de bons projetos, Oliveira afirma que o BNDES teria capacidade para apoiar o setor e até dobrar o volume de desembolsos na infraestrutura, que hoje recebe 40% do volume de investimentos, cerca de R\$ 25 bilhões. Para resolver o problema, segundo ele, o banco criou neste ano uma área de estruturação de novos projetos de infraestrutura, que trabalha com os governos para identificar projetos e promover sua estrutura-



“O seguro é muito importante para promover o mercado de project finance, eliminando a necessidade de se recorrer a garantias como patrimônio das empresas ou fianças bancárias.”

Dyogo Oliveira / BNDES

ção por meio da contratação de empresas de engenharia, consultoria e de análise.

“O objetivo é entregar aos governos os projetos prontos para serem levados à licitação”, informou. Um dos primeiros resultados do novo departamento foi o convênio com o Ministério dos Transportes para estudo de viabilidade de rodovias para concessão, que abrangem pelo menos dez trechos, somando 5,7 mil quilômetros.

MERCADO DE CAPITAIS

Edson Ogawa, superintendente-executivo de Project Finance do Banco Santander, reconhece que o baixo investimento em infraestrutura está relacionado à crise econômica. Mas, sobretudo nas áreas de transporte e logística, os investimentos poderiam ser maiores, se houvesse projetos novos. “Sem esse primeiro passo, nada mais acontece”, opinou. Superado esse desafio, ele não enxerga falta



de apetite de investimentos, mas entende que será preciso recorrer a novas fontes de financiamento. Uma delas é o mercado de capitais, que hoje já responde por uma parcela entre 10% e 15% dos investimentos.

Esse movimento do mercado de capitais é uma resposta à redução da taxa básica de juros (Selic, de 14,25% para 6,50% em dois anos) e à mudança adotada pelo BNDES, que passou a usar a Taxa de Longo Prazo (TLP). “Está claro que o BNDES, um dos maiores financiadores do mundo em infraestrutura, deverá ter novo foco de atuação mais como fomentador do desenvolvimento do mercado privado”, destacou Ogawa.

Mas apenas o mercado de capitais não será capaz de suprir a necessidade da infraestrutura. Por isso, Ogawa sugere o acesso ao mercado global. No Brasil, além de os financiamentos serem restritos à moeda local, existem dificuldades para as operações de longo prazo. “Se fizer uma operação de 20 anos, será como um casamento, porque não tem para quem vender. Por isso, a carteira deveria ser mais aberta”, avalia. Chile e Peru, segundo ele, criaram mecanis-



“Está claro que o BNDES, um dos maiores financiadores do mundo em infraestrutura, deverá ter novo foco de atuação mais como fomentador do desenvolvimento do mercado privado.”

Edson Ogawa / Santander

mos de indexação ao dólar apenas para poder acessar o mercado internacional. “No futuro, o Brasil terá de discutir essa possibilidade”, prevê.



PROJECT FINANCE E SEGURO

De acordo com a Abdib, avançou a percepção da urgência em adotar o project finance non recourse no financiamento da infraestrutura. Trata-se de um modelo que utiliza o fluxo de caixa do empreendimento para o pagamento da dívida firmada entre investidores e financiadores. O tipo non recourse dispensa qualquer tipo de fiança durante a fase de construção. Nesse aspecto, a Abdib articulou uma solução que prevê a substituição de fiança bancária, cujo custo é elevado, por um pacote de seguros.

A justificativa da entidade está atrelada a fatores críticos, como a existência de estudos e projetos de qualidade, a definição de uma matriz de riscos mais completa e a distribuição mais eficiente dos riscos. A solução inclui certificação de projetos na fase de licitação,



“O mercado segurador também se mobilizou para corrigir questões semânticas do projeto, que possam representar a assunção de obrigações ou responsabilidades que competem ao Estado.”

Roque Melo / FenSeg

perícias técnicas para garantir a qualidade da obra e processos de gestão de conformidade. Em sua agenda, a Abdib defende que o seguro garantia reforça o arcabouço para a estruturação de financiamento para os investimentos. “Trata-se de instrumento eficiente, ainda mais relevante no caso de obra e serviço de engenharia de grande vulto, pois o seguro garante o cumprimento das obrigações assumidas pelo contratado”, registra o documento.

Para o presidente do BNDES, o seguro é fundamental para facilitar a estruturação de projetos de infraestrutura. “O seguro é muito importante para promover o mercado de project finance, eliminando a necessidade de se recorrer a garantias como o patrimônio das empresas ou fianças bancárias”, argumenta Dyogo Oliveira. Já o presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Roque Melo, lembra, ainda, que o mercado de seguros dispõe de soluções para a garantia nos contratos de financiamento, como o completion bond.

Apesar de o seguro garantia judicial “sustentar” a carteira, atualmente, segundo Roque

PROJEÇÕES DE INVESTIMENTOS NO BRASIL

Setor	Realiz. 2017	Perspectiva: 2018 a 2021		Cresc. 2018 a 2021 % ao Ano
		Soma	Média Anual	
INDÚSTRIA	116,8	539,9	135,0	5,9
ENERGIA ELÉTRICA	61,1	160,3	40,1	(16,2)
TELECOMUNICAÇÕES	28,0	121,0	30,2	3,1
LOGÍSTICA	28,3	156,3	39,1	13,3
• RODOVIAS	14,4	80,7	20,2	14,0
• FERROVIAS	7,8	39,3	9,8	9,3
• PORTOS	1,3	18,0	4,5	54,7
• AEROPORTOS	1,5	8,0	2,0	10,6
• MOBILIDADE URBANA	3,2	10,3	2,6	(8,7)
SANEAMENTO	11,4	52,5	13,1	5,8
INFRAESTRUTURA	128,8	490,1	122,5	(2,0)
TOTAL	245,7	1.030,0	257,5	1,9

AS PROPOSTAS DA ABDIB PARA O GOVERNO

Em um estudo de 92 páginas, a Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústria de Base oferece ao novo Governo propostas para a expansão da infraestrutura, dividida em três capítulos. No primeiro, que trata da política macroeconômica, a entidade sugere formas para o ajuste fiscal e propõe as reformas da previdência, tributária e do Estado, além de definir as diretrizes para a retomada da indústria. No conjunto de propostas materiais, a Abdib destaca a necessidade de planejamento de longo prazo, segurança jurídica, estudos e projetos,

regulamentação da lei de concessões e outros. O documento analisa as necessidades de vários setores da infraestrutura, como o de saneamento básico, petróleo, rodovias, portos, aeroportos, energia elétrica etc.

A agenda termina com uma lista de 21 recomendações ao novo Governo na área de infraestrutura. “Com as decisões políticas e as ações públicas adequadas, os recursos disponíveis no mundo poderão desembarcar no Brasil. A oportunidade não pode ser desperdiçada”, alerta o presidente da Abdib, Venilton Tadini.



Melo, o ramo está em expansão e registrou mais de R\$ 2,5 bilhões em prêmios, em 2017. O grande estímulo para o seguro garantia de obras virá da aprovação do projeto de lei, que tramita na Câmara dos Deputados, prevendo mudanças na lei de contratações públicas.

A proposta do mercado de seguros, que conta com o apoio da Abdib, fixa a garantia para obras de grande vulto no patamar de 30% do valor do contrato. “O mercado segurador também se mobilizou para corrigir questões semânticas do projeto, que possam representar a assunção de obrigações ou responsabilidades que competem ao Estado”, afirmou Melo.

Outro ramo que deverá crescer com a expansão da infraestrutura é o de Responsabilidade Civil. Na estimativa do presidente da Comissão de RC, Marcio Guerrero, se a infraestrutura se expandir, o seguro poderá crescer entre 10% e 15%. Apesar de a carteira ter sentido os efeitos da crise, fechando o último ano com R\$ 806 milhões em prêmios, contra R\$ 812 milhões registrados em 2014, Guerrero destaca o bom desempenho de alguns seguros, como o D&O, que emitiu R\$ 329 milhões em



“São eventos imprevistos que podem comprometer a conclusão da obra. O seguro é ainda mais importante para grandes obras, considerando o custo em relação a garantia e segurança oferecidas.”

Adrian Rosa / FenSeg

prêmios, em 2017, contra R\$ 209 milhões, em 2014. Ele ressaltava a importância dos seguros de RC para todas as fases da obra, citando o E&O para proteger os profissionais, engenheiros, arquitetos e outros; o seguro de RC Obras para danos causados a terceiros na fase de execução, e o D&O para proteger o patrimônio do gestor. “O seguro de RC é fundamental para a infraestrutura”, afirmou.

Igualmente necessário para a infraestrutura, especialmente para os segmentos de energia, transporte e logística, o seguro de Riscos de Engenharia cobre os riscos da construção, além de danos da natureza, incêndios e erros de projetos. “São eventos imprevistos que podem comprometer a conclusão da obra. Esse seguro é ainda mais importante para obras de grande vulto, considerando o custo em relação à garantia e à segurança oferecidas”, informou Adrian Pippi da Rosa, vice-presidente da Comissão de Riscos de Engenharia. Até julho deste ano, o ramo cresceu 14,5%, alcançando um faturamento de R\$ 168 milhões. “O seguro se torna uma forma de viabilizar um projeto ou empreendimento com muito mais tranquilidade”, destacou. ●

PROJETO DE ENSINO VIRTUAL CONSOLIDA A ERA DIGITAL DA ESCOLA

Com o ensino a distância plenamente difundido na Escola, os modelos virtuais e online ampliaram o potencial do portfólio de cursos ofertados pela instituição.

O mercado de seguros destaca-se em inovação e mão de obra cada vez mais qualificada. Isso é fato. Um dos atores responsáveis por essa evolução é a Escola Nacional de Seguros (ENS), que consolidou, em 2018, um amplo projeto de ensino virtual iniciado há cinco anos.

“Consolidamos um processo de inovação que vinha sendo implementado nos últimos cinco anos, quando começamos a investir de forma bastante agressiva no conceito de escola virtual. Oito mil alunos por ano frequentam nossos programas educacionais, totalmente virtuais. O aluno tem uma série de acompanhamentos, monitoria e testes, tudo online”, destaca o diretor geral da ENS, Renato Campos.

A era digital está amplamente difundida na Escola, afirma Renato Campos. Hoje, os cinco mil alunos do Curso para Habilitação de Corretor de Seguros, carro-chefe da grade de ensino, têm acesso a material didático totalmente digitalizado, que pode ser acessado em múltiplas plataformas.



TURMA DE MBA ONLINE

O ápice do processo virtual da Escola aconteceu em março, com a implantação da



“Consolidamos um processo de inovação que vinha sendo implementado nos últimos cinco anos, quando começamos a investir de forma bastante agressiva no conceito de escola virtual.”

Renato Campos/ ENS

primeira turma online do MBA Gestão de Seguros e Resseguro. “É um programa robusto, de mais de 400 horas, que se estende por 18 meses. E não é só a transmissão do material que é realizada de maneira remota, mas todo

o processo de avaliação, acompanhamento e monitoramento do aluno”, informa.

Desde que se tornou uma entidade do ensino superior, em 2006, a ENS iniciou a estruturação de MBAs, lançados a partir de 2008. Hoje, são quatro cursos: Gestão de Seguros e Resseguro, Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, Gestão de Riscos e Seguros, e Executivo em Negócios de Seguros, este último lançado em agosto passado.

“O MBA que lançamos neste ano muda substancialmente a diretriz que seguíamos. Os três cursos anteriores têm linha de especialização em campos específicos do Seguro, com noções de gestão. Neste, a carga maior está na gestão e, no último módulo, o aluno escolhe a ênfase em que deseja se especializar. Foi uma demanda captada no mercado, com pesquisas que realizamos e contatos com empresas e sindicatos”, frisa Campos.

As aulas online do novo MBA começaram em novembro e a previsão para início do curso presencial é para o primeiro trimestre de 2019. “Tivemos mais de 400 pré-inscrições para esse programa. Um número muito expressivo e até inédito nessa nossa curta experiência como ofertantes de MBAs”, conclui o diretor da ENS. ●

A INFORMAÇÃO PARA O CRESCIMENTO SUSTENTADO DO SETOR SEGURADOR

A Carta de Ipanema, escrita no início do atual mandato, tornou-se estratégica para ajudar o setor segurador a atravessar dias desafiadores em todas as dimensões da vida nacional.

Em abril de 2019, Marcio Coriolano despede-se de seu primeiro mandato da CNseg e é candidato a voltar a comandar a Confederação pelo próximo triênio. Sua indicação para encabeçar a chapa candidata ao Conselho Diretor é a maior prova de que sua administração foi avaliada positivamente pelo colegiado da CNseg e pelo Conselho dos Representantes da Fenaseg, ainda mais se considerado o complexo quadro econômico, político e social do período. A Carta de Ipanema, espécie de constituição escrita por Marcio Coriolano e seu Conselho Diretor, logo após a posse no primeiro mandato, em 2016, norteou os passos de sua administração e tornou-se estratégica para ajudar o setor segurador a atravessar dias desafiadores em todas as dimensões da vida nacional.

Nesse período, o PIB per capita caiu quase 10%, o desemprego cresceu vertiginosamente, um processo de impeachment paralisou o País; a Lava-Jato, a maior operação contra a corrupção no Brasil, varreu biografias e reputações e paralisou negócios em setores estratégicos, como petróleo e gás e construção civil. E o clima de polarização política suspendeu o anda-

mento das reformas estruturantes até o término do atual Governo. Enfim, o Brasil submergiu, mas o setor, sob o comando dos dedicados líderes da CNseg, FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde, FenaCap e das seguradoras, esquadrinhou estratégias e táticas bem-sucedidas para permanecer resiliente e em expansão.

No plano microeconômico, a CNseg, suas quatro Federações e os órgãos de supervisão proativos ajudaram a colocar à vista dos consumidores os produtos adequados aos tempos de crise ou para o resto da vida, no caso daqueles cidadãos e empresas que incorporaram o uso do seguro como mecanismo para preservar o patrimônio, negócios e riscos de danos a terceiros.



AGENDA REGULATÓRIA

Temas inovadores foram incorporados à pauta do seguro, como a necessidade de o setor ser integrado às políticas públicas, gerando duplo benefício à nação: maior alcance de sua proteção à sociedade e mais recursos para fortalecer a poupança doméstica. No campo da agenda regulatória, por exemplo, Marcio Coriolano

sugeriu a incorporação da Análise de Impacto Regulatório (AIR) à rotina do setor segurador, “para garantir estabilidade no plano da regulação, previsibilidade jurídica e normas que evitem elevar os custos de transação”.

A comunicação institucional foi outra ação ampliada na gestão de Coriolano, contribuindo, ao lado da produção e distribuição de cartilhas e livretos especializados, para combater a desinformação sobre o setor. Destaque para a criação um canal no YouTube, a Rádio CNseg, página no Facebook, programas nas rádios JB e Band-News, tudo sob o guarda-chuva do emblemático Programa de Educação em Seguros, que visa apresentar à sociedade e interlocutores os mais variados aspectos do mercado segurador.

Para ele, o Programa de Educação pode ser uma contribuição decisiva para que a população passe a ser mais bem informada sobre o seguro, deixando de considerar sua contratação como um gasto discutível e, sim, como um investimento para preservar bens e negócios dos prováveis e possíveis riscos.

Nesse sentido, o presidente da CNseg destacou também o papel de protagonismo que cabe ao corretor de seguros, sobretudo em momentos de recessão ou baixo crescimento. “É exatamente



nesse momento de fragilidade do consumidor, que está com renda menor e tem que fazer escolhas difíceis com recursos limitados, que a presença do corretor se torna cada vez mais importante”.



TRAJETÓRIA POSITIVA

Fato é que o mercado figurou entre uma das poucas atividades econômicas que tem conseguido permanecer no terreno positivo em termos de crescimento. “O desempenho do seguro nos últimos anos demonstra que o setor, ainda que sob o fardo da crise, passou a ser considerado um produto de grande importância para os consumidores, justamente uma das metas do Programa de Educação em Seguros. É verdade que este crescimento não se deu de forma uniforme, porque alguns ramos foram mais afetados pela recessão, como os seguros contra riscos patrimoniais e, mais recentemente, os planos previdenciários de acumulação, por conta da volatilidade dos ativos. Isso faz parte do jogo e, no conjunto, o mercado segue a trajetória positiva e está pronto para responder à demanda em um cenário de retomada do crescimento”, assinalou o presidente.



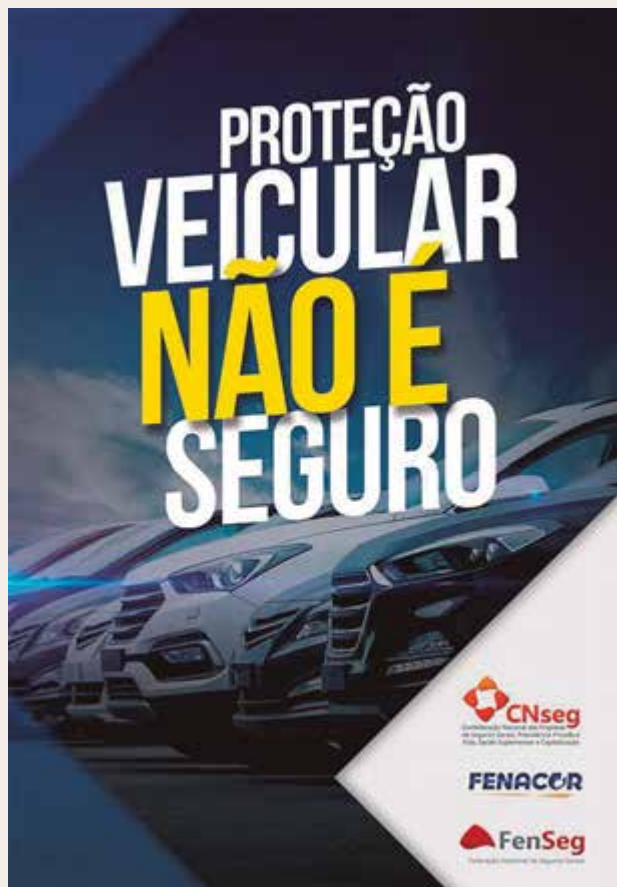
“O desempenho do seguro nos últimos anos demonstra que o setor, ainda que sob o fardo da crise, passou a ser considerado um produto de grande importância para os consumidores.”

Marcio Coriolano

A gestão de Marcio Coriolano foi coroada por uma atuação institucional proativa e comunicação sistemática com diversos interlocutores dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário. As comissões técnicas da Confederação e das quatro Federações, lideradas por profissionais do mercado, contribuíram muito para reforçar o diálogo com entidades de defesa dos consumidores, em um ambiente de permanente empoderamento e da criação de novos canais de distribuição, sobretudo por meios remotos. “Em cada um desses capítulos, houve avanços importantes, contribuindo para a tarefa de mitigar os impactos da recessão a partir do seguro, com a proteção de pessoas, patrimônios e negócios”, admitiu.

Ao mesmo tempo, demonstrou-se que o seguro, quanto mais desenvolvido e estimulado for, amplia a resiliência de toda a economia e, no seu ciclo de alta, acelera o crescimento. “O setor é um importante investidor institucional, com mais de R\$ 1,2 trilhão em ativos garantidores para alocar em outros setores econômicos ou no financiamento do Governo, via aquisição de títulos públicos”, lembrou Marcio Coriolano.

FENSEG HASTEIA BANDEIRAS INSTITUCIONAIS



O presidente da FenSeg, João Francisco Borges da Costa(*), destaca o combate à venda ilegal de seguros, o debate sobre a modalidade de garantia de obras e as alterações nas normas do seguro de Auto Popular entre as grandes contribuições institucionais de sua gestão. “A FenSeg, em conjunto com a CNseg e a Susep, atuou de forma efetiva no combate ao exercício irregular da atividade seguradora por associações de proteção veicular. Nesse sentido, cabe destacar o apoio da FenSeg à aprovação do PLP 819/2018, de autoria do deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO), que tem por finalidade regularizar as atividades dessas associações”, assinalou.

No caso do aumento da participação do seguro de garantia de obras, João Francisco disse que a FenSeg atuou para que as normas previstas no Projeto de Lei 6814/2017, que tramita na Câmara dos Deputados com o objetivo de rever o seguro para obras públicas licitadas, estejam harmonicamente adequadas às práticas correntes do mercado.

Na questão do Seguro de Auto Popular, a FenSeg contribuiu para solucionar aspectos ambíguos do normativo, como idade mínima dos veículos, possibilidade de utilização de oficinas da rede credenciada do produto e de peças usadas e certificadas, oriundas de desmontagem de veículos, a partir de critérios estabe-

lecidos em harmonia com o mercado.

João Francisco reconheceu que, devido à dificuldade de implementação da Lei do Desmonte de Veículos pelos Detrans estaduais, houve frustração na plena implantação do seguro de Auto Popular. Some-se a isso a falta de entendimento dos Procons locais com relação à utilização de peças usadas certificadas para reparo de veículos. “Esses fatores acabaram criando grande dificuldade e desincentivo para que o seguro de Auto Popular se desenvolvesse amplamente”, afirmou.

O combate a fraudes e o agravamento do roubo e furto de veículos e de cargas mereceram atenção especial da FenSeg, por causar grandes perdas ao mercado, com o significativo aumento dos sinistros pagos,



“A FenSeg, em conjunto com a CNseg e a Susep, atuou de forma efetiva no combate ao exercício irregular da atividade seguradora por associações de proteção veicular.”

João Francisco Borges da Costa

política de aceitação de riscos severa e preços dos prêmios maiores.

No plano regulatório, boas vitórias: houve revisão e atualização de normas pela Susep sobre Salvados e Ressarcimentos; Riscos Nomeados e Operacionais; Lucros Cessantes; Seguro de Responsabilidade do Explorador e Transportador Aéreo (RETA) e Seguro D&O. Além disso, há na Câmara dos Deputados dois projetos à espera de votação: o PLP 519/2018 (aquele que prevê que as associações de Proteção Veicular se submetam à regulação do CNSP e à fiscalização da Susep); e o PL 1292/1995, que eleva os percentuais mínimos de Seguro Garantia para 20% do valor inicial do contrato, como regra geral, e para 30% nas obras de grande vulto. O cenário promete ser mais promissor.

(*) **Antonio Trindade será o sucessor de João Francisco Borges da Costa**

FENAPREVI VÊ AVANÇO NA REGULAÇÃO DO SEGMENTO

O presidente da FenaPrevi, Edson Franco(*), destaca avanços importantes na sua gestão, como a evolução regulatória dos produtos de acumulação, particularmente em relação às regras de investimento. Para ele, também houve evolução na discussão que trata da tipificação tributária do produto Vida Universal, algo fundamental para que essa modalidade seja ofertada no mercado, e da regulamentação do Seguro Funeral. Duas outras medidas relevantes foram a regulação do Patrimônio de Afetação e o desenvolvimento de um mercado de formação de anuidades, alcunhado de annuities, mais moderno, utilizando a experiência internacional.

Na área de distribuição, a FenaPrevi retomou os debates em torno da diversificação de canais. A criação da figura do agente especialista em distribuição de seguros de vida e previdência é algo tido como muito relevante para ampliar as vendas.

Houve também o avanço da discussão sobre a criação do PrevSaúde, em parceria com a Susep e a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), preparando os brasileiros para o aumento da longevidade e dos



“Ampliar e aperfeiçoar os canais de distribuição e oferecer produtos diversificados que atendam às demandas dos clientes também são contribuições relevantes para o crescimento da economia.”

Edson Franco

custos de saúde inerentes. A seu ver, a evolução da demanda de produtos de benefícios poderá ser ainda mais assertiva, à medida que se incuta no brasileiro a cultura de poupar e criar reservas financeiras para o futuro. “Ampliar e aperfeiçoar os canais de distribuição e

oferecer produtos diversificados que atendam às demandas dos clientes também são contribuições relevantes para o crescimento da economia”, afirmou.

Sobre a conjuntura econômica, Edson Franco reconheceu que, mesmo com baixo crescimento da economia, o setor segue com captação líquida positiva e as reservas crescem significativamente em termos reais, o que reflete o perfil prudente dos clientes com previdência privada aberta. Até setembro deste ano, informou ele, as reservas dos planos de previdência privada aberta totalizaram R\$ 806,5 bilhões, saldo 10,5% acima do registrado no mesmo período do ano anterior. Já os seguros de pessoas, como instrumento fundamental de proteção social, seguem a tendência de expansão: somaram prêmios de R\$ 38 bilhões.

Ou seja, mais brasileiros estão contraindo produtos para proteção de riscos pessoais, como um seguro de vida, seguro de acidentes pessoais; ou proteção financeira, como seguro educacional, seguro viagem, entre outros. O mercado evolui nas escolhas.

(*) Jorge Nasser será o sucessor de Edson Franco



CAPITALIZAÇÃO GANHA NOVO MARCO REGULATÓRIO

A contribuição para melhorar o novo marco regulatório do setor está entre os avanços promovidos pela atual Diretoria da FenaCap. O normativo criou duas novas modalidades de produtos: Filantropia Premiável (que já existia, mas estava vinculada aos produtos Popular e Incentivo); e Instrumento de Garantia, antes sob o guarda-chuva da modalidade Tradicional. O novo marco regulatório terá impacto grande no desenvolvimento do mercado. “Foram quase dois anos de intensas discussões em torno do normativo, aprovado em maio de 2018, por meio da Circular Susep 569, complementada pela Circular 576. Ainda que a regulamentação anunciada não seja perfeita, ela traz mais segurança jurídica e mais transparência”, assinala Marcos Coltri, presidente da FenaCap.

Outro fator positivo foi a consolidação do novo posicionamento de mercado adotado para a Capitalização. “Durante muitos anos, nosso foco esteve voltado para explicar que a Capitalização não é loteria, nem investimento”, destaca Coltri.

Segundo ele, diante da diversificação das ofertas, o mercado precisava sintetizar de maneira clara os benefícios trazidos pelas diversas modalidades de produtos em comercialização, muito diferentes entre si. “Chegamos ao conceito de soluções de negócios com sorteios, fazendo a capitalização ganhar nova dimensão”, destaca. Em consequência, a FenaCap intensificou bastante a comunicação com seus clientes, lançando mão de pesquisa de satisfação, criação de perfis nas principais mídias sociais e duas campanhas institucionais – a mais recente com foco exclusivo nos consumidores, tendo como base o conceito da educação em seguros, com foco em finanças pessoais.

A Capitalização sofreu algum impacto decorrente da retração da renda e do



“Foram quase dois anos de intensas discussões em torno do novo normativo. Ainda que a regulamentação anunciada não seja perfeita, ela traz mais segurança jurídica e mais transparência.”

Marcos Coltri

emprego no País. Mas mostrou-se uma grande aliada em tempos de incertezas na economia, por estimular as pessoas a desenvolverem o hábito de guardar dinheiro, permitindo a formação de reservas até mesmo para enfrentar possíveis emergências financeiras, assinalou Coltri.

A oferta de soluções que facilitam o dia a dia das pessoas contribuiu para minimizar o impacto da retração econômica no setor. Um bom exemplo são os títulos para Garantia Locatícia, que substituem o fiador nas transações de aluguel comercial e residencial. Destaque também para os produtos de Incentivo, voltados para pessoas jurídicas e contratados, sobretudo, para a realização de ações promocionais com sorteios, particularmente pelas empresas, como forma de incrementar vendas. Por auxiliar pessoas e empresas em momentos de incertezas, o setor de capitalização mostrou-se resiliente no período. Olhando para trás, o pior já passou.



PROTAGONISMO NA REPRESENTAÇÃO DA SAÚDE SUPLEMENTAR

Fortalecer a imagem de protagonista na representação da Saúde Suplementar e promover a disseminação de conhecimento sobre o segmento foram as principais marcas da atual gestão. A FenaSaúde procurou soluções negociadas para resolver questões do mercado, além de contribuir para uma mudança de paradigma. “Começamos a colocar o beneficiário de plano de saúde no centro dessas discussões”, afirma a presidente da Federação, Solange Beatriz Palheiro Mendes(*), ao fazer o balanço de sua gestão.

Com um diálogo franco com os *stakeholders* da complexa cadeia da saúde (hospitais, laboratórios, profissionais, indústria farmacêutica, órgão regulador e os beneficiários) a gestão buscou equacionar diferentes pressões por aumentos de custos, influenciar ativamente no aperfeiçoamento da regulação e fortalecer a imagem do setor, explicitando o papel da Saúde Suplementar para esses diferentes públicos de interesse. Todas essas ações foram norteadas pelos direcionadores estratégicos estabelecidos pela Diretoria da FenaSaúde.

A Federação elaborou estudos e pareceres técnicos que contribuíram para o aprimoramento do segmento junto às mais distintas esferas: Agência Nacional de Saúde Suplementar, Ministério da Saúde e Poder Legislativo, destacando a necessidade de uma avaliação prévia e criteriosa sobre o impacto de novas medidas e regras nos custos assistenciais. Na gestão de Solange Beatriz foi intensa a agenda junto à ANS para revisão do modelo fiscalizatório, que hoje se mostra excessivamente punitivo e não mais se adequa à realidade de consumidores, prestadores e operadoras.



“Um dos objetivos da FenaSaúde foi apresentar, de forma transparente, os desafios da Saúde Suplementar e apontar os caminhos que viabilizem a operação do sistema privado a médio e a longo prazo.”

Solange Beatriz Palheiro Mendes

“Um dos objetivos da FenaSaúde foi apresentar, de forma transparente, os desafios da Saúde Suplementar e apontar os caminhos que viabilizem a operação do sistema privado a médio e a longo prazo”, assinala Solange Beatriz. O resultado desse trabalho foi consolidado na publicação do documento ‘Desafios da Saúde Suplementar 2019’, que apresenta 11 medidas para fortalecer o segmento no próximo ano. A publicação foi lançada oficialmente no 4º Fórum da FenaSaúde, que se consolidou como uma das maiores referências em debate sobre o segmento no Brasil. O posicionamento da FenaSaúde esteve constantemente presente em artigos, entrevistas e reportagens publicadas em veículos de imprensa, com grande representatividade. “Buscamos aproximar

jornalistas, assessores de imprensa e porta-vozes do setor para debater a melhor forma de levar informação de qualidade ao consumidor. Assim nasceu os Encontros de Comunicação da Saúde Suplementar, também uma marca da nossa gestão”.

Vale ainda ressaltar a utilização das redes sociais e de campanha publicitária como ferramentas para engajar a sociedade na compreensão dos diversos desafios do setor de saúde. Buscou-se levar informação ao público técnico e à população em geral, por meio de publicações que orientam para questões referentes a desperdícios em saúde e custos médico-hospitalares. Destaca-se a aproximação da entidade com os Procons de todo o Brasil, a partir de encontros que buscam esclarecer as principais dúvidas dos consumidores de planos de saúde.

Um novo marco legal para a Saúde Suplementar, considerado imperativo, levou a FenaSaúde a realizar um trabalho intenso junto ao Congresso Nacional, visando alterações na Lei 9.656/98. “Precisamos modernizar e flexibilizar as regras para aumentar o dinamismo e a concorrência do setor, a partir da criação de novos produtos que atendam aos anseios da sociedade. Essa atualização não significa perda de direitos, mas avanços importantes para garantir acesso ao consumidor e sustentabilidade ao sistema privado de saúde”, conclui. Internamente, a gestão de Solange Beatriz buscou qualificar seu corpo técnico e incentivar o crescimento profissional de seus colaboradores com a implementação do plano de cargos e salários.

(*) João Alceu Amoroso Lima será o sucessor de Solange Beatriz Palheiro Mendes ●

NOVA TEMPORADA DE INOVAÇÃO ACRESCENTA IDEIAS AO ECOSSISTEMA DO SETOR

*Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros da CNseg
chega à oitava edição e elege vencedores entre 87 projetos habilitados.*

Mais uma gama de projetos inovadores se incorpora ao ecossistema do mercado segurador, com o término da 8ª edição do Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros da CNseg. Nessa edição de 2018, 87 projetos habilitados, de um total de 115 inscritos, abrilhantaram a disputa nas três categorias: Comunicação; Processos e Tecnologia; e Produtos e Serviços. Dos 15 finalistas (cinco por categoria), os três vencedores em cada classe foram conhecidos em cerimônia de premiação no dia 19 de dezembro, no Copacabana Palace.

Os projetos premiados ampliam o esforço de incentivar a inovação, ao dar publicidade institucional a ideias inspiradoras (e bem-sucedidas) materializadas por seguradoras ou por corretoras de seguros para, entre outros propósitos, melhorar o nível de satisfação dos consumidores, aprimorar a eficiência operacional e aperfeiçoar a comunicação institucional.

Os finalistas nas três categorias, conforme normas do regulamento, fizeram a defesa oral dos projetos à Comissão Julgadora na última semana de novembro (27 a 29). Encerrado o concurso, o Prêmio cumpriu, mais uma vez, o papel de motivar o mercado a permanecer na trilha da inovação. Confira, a seguir, o resumo dos projetos vencedores desta edição.



COMUNICAÇÃO

1º LUGAR

Prêmio Inova+Saúde, de Henrique João Dias, em coautoria com Rosângela Comminato, Daniel Alves Ramos e Samanta Amaral (Unimed Seguradora). Objetiva fomentar a inovação em todo o Sistema Unimed e reconhecer práticas que contribuam para a sustentabilidade do setor de saúde. O público-alvo são as Unimeds Singulares de todo o País, que propõem soluções inovadoras nas áreas de Epidemiologia, Marketing, Sustentabilidade e Gestão de Pessoas. Desde 2015, mais de 600 projetos foram inscritos.

2º LUGAR

Plano de Sucesso de Marketing para Franqueados, de Samilo da Costa Lopes, em coautoria com Maria Luiza Bronzatto e Amauri Lourenço Junior (San Martin Corretora e Adm. de Seguros). Conscientiza o público sobre a importância da contratação de seguros e de seus benefícios para a proteção dos bens e do padrão de vida do segurado. Usa metodologia Customer Success na capacitação dos franqueados, promove técnicas de marketing e comunicação inbound e outbound, cursos e treinamentos corporativos sobre os produtos desenvolvidos pelas seguradoras e oferece apoio e monitoramento com equipe de consultores especializados.

3º LUGAR

Close The Loop – Remodulando o Processo de Contato com o Cliente, de Ana Maria Baracat, em coautoria com Gleison José, Jessica Araújo, José Carlos Silva, Katia Gonzales, Marcel Arimathea e Roberto Hernandez (Zurich Minas Brasil Seguros). Iniciativa envolve líderes da seguradora na solução de problemas dos clientes. Com o apoio de equipe especializada, cada executivo (CEO, superintendentes e diretores) reserva uma hora por mês para conversar com clientes insatisfeitos, a fim de propor soluções para os problemas por eles relatados e melhorar a percepção sobre os serviços e a imagem da empresa.

PROCESSOS E TECNOLOGIA

1º LUGAR

Programa de Mobilidade SulAmérica, de Luiz Eduardo Botelho Pires, em coautoria com Keila Poliana, Sinval Salomé, Ricardo Paiva, Raphael Wanderley (SulAmérica Seguros). Apresenta proposta inovadora de atuação, baseada no teletrabalho e na flexibilização da jornada. Além da revisão de políticas e processos, a companhia investiu em sistemas, infraestrutura de TI e no treinamento de colaboradores. Gera aumento de produtividade, empenho de equipes e colaboradores, atração e retenção de talentos, mais eficiência no uso de recursos e redução de custos operacionais, além de melhorar índices de qualidade de vida, segurança e mobilidade urbana.

2º LUGAR

Sério que é um robô?, de Ricardo Prates, em coautoria com Daniel Sampaio, Tauá Vasconcelos, Fábio Zanelato e Alessandra Mendes (SulAmérica Seguros). O assistente virtual é chat cognitivo que usa tecnologia digital para gerar mais empatia no relacionamento com o cliente, atendimento eficaz, amigável e agilidade na resolução dos problemas ou solicitações. O atendimento ganhou instantaneidade, escalabilidade e agilidade nas resoluções, ampliando a satisfação dos usuários. O programa aproxima ainda mais segurados e corretores parceiros, reforçando as opções de canais de comunicação e de diálogo.

3º LUGAR

Marina, a Primeira Colaboradora Digital do RH no Mercado Segurador, de Juliana Zan, em coautoria com Wilson Leal (Tokio Marine Seguradora). Um robô com inteligência artificial para atender o público interno da seguradora. Iniciativa pioneira no mercado, a nova colaboradora virtual reforça o time de RH da empresa para responder às dúvidas mais recorrentes dos funcionários. Assim, permite aos analistas de RH mais tempo para se dedicar às atividades estratégicas. É um exemplo de inovação em processos internos e incentivo à produtividade, sem gerar redução de quadro na área.

PRODUTOS E SERVIÇOS

1º LUGAR

Assistência Auto 24h Bradesco Seguros e Waze, de André Hirszberg (Bradesco Auto/RE). Permite acesso a serviço inovador de emergências em vias urbanas e estradas brasileiras. Clicando na opção “SOS” do aplicativo, motoristas usuários do Waze fazem chamadas de emergência, acionando os serviços de Assistência Dia & Noite da Bradesco Seguro Auto para atendimento a incidentes como panes, colisões e pneu furado. Disponível para segurados ou não da Bradesco.

2º LUGAR

Health Analytics SulAmérica, de Raquel Giglio, em coautoria com Cristiano Barbieri, Washington Vital, Rivaldo Viscardi, Catia Guedes, Dayanne Ferreira, Leticia Fajardo e Adriana França (SulAmérica Seguros). Ferramenta de big data, permite o gerenciamento e a visualização de dados das empresas clientes, disponibilizando informações para tomada de decisão, controle financeiro e, principalmente, gestão da saúde. A solução é inteiramente automatizada, o que configura dados atualizados e ganhos de agilidade e eficiência para a geração de relatórios. Conta ainda com uma interface baseada em usabilidade e design da informação.

3º LUGAR

BIA – Serviço de Voz no Google Assistente, de Marcelo Araujo Correa, em coautoria com Aline Ferreira, Marcia Morozini e Gabriela Leal (Bradesco Seguros). A assistente digital lançada no app Google Assistente oferece vários serviços exclusivos para segurados do segmento Auto, que aciona serviços em casos de colisão de veículos, panes, troca de pneu ou solicitação de chaveiro. O atendimento é feito via mensagem de voz ou escrita e o app do Google cuidará de toda a jornada de atendimento, do início ao fim, garantindo agilidade e fluidez na solicitação. ●

OS IMPACTOS POSITIVOS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NOS NEGÓCIOS DO SEGURO

Cenário revolucionário foi debatido nos painéis do 12º Insurance Meeting e do 3º Encontro de Inteligência de Mercado, eventos realizados pela CNseg em São Paulo.

O ano é 2030. Luci é uma trabalhadora que tem uma reunião no centro da cidade. Avisa a sua assistente virtual que o encontro é “face to face”. Automaticamente um carro autônomo é solicitado e, quando ela sinaliza no dispositivo que vai dirigir o veículo, a seguradora é informada. Luci recebe uma mensagem de que o seguro “pay as you go” foi acionado. A rota escolhida agrava o preço do seguro auto em até 8% no modelo “pay as you drive”, por ser uma zona considerada de alto risco. Encarece também a apólice de vida e de saúde. Para economizar, Luci muda a rota, mas, ao estacionar chegando ao seu destino, bate numa placa de sinalização. O robô pede que ela tire foto do veículo de três ângulos diferentes. Ao retornar ao carro, ela é informada que o conserto foi aprovado e que pode se dirigir à recepção, onde outro veículo está a sua disposição.

Esse é o cenário revolucionário que vem sendo construído por algumas seguradoras ao redor do mundo, com base em estudos da Mc Kinsey, foi sintetizado por Cibele Cardin,



“Em três anos, serão mais de 50 bilhões de conexões, e cada uma das possibilidades de interação abre um novo leque de oportunidades para o mercado de seguros, principalmente no campo da responsabilidade civil.”

Renato Castro / SmartUp

CIO da Chubb, uma das 35 palestrantes dos oito painéis que compuseram o 12º Insurance Meeting e o 3º Encontro de Inteligência de Mercado. Renato de Castro, executivo da SmartUp, vai além: para ele, o mercado de seguros será um dos mais positivamente impactados pela transformação digital em cidades inteligentes. Castro revelou dados instigantes que sinalizam as mudanças citadas pela executiva da Chubb. Em 2030, 70% da população mundial estará em zonas urbanas. A Organização das Nações Unidas (ONU) nem fala mais em Cidade Inteligente, mas em Vila Inteligente, que manterá o cidadão onde ele estiver.

“Em três anos, serão mais de 50 bilhões de conexões, e cada uma das possibilidades de interação abre um novo leque de oportunidades para o mercado de seguros, principalmente no campo da responsabilidade civil”, disse Castro, acenando com grande otimismo para o público que lotou o auditório do Centro de Convenções Transamérica durante os dois eventos, realizados pela CNseg em 7 e 8 de novembro, em São Paulo.

Uma das mensagens mais contundentes é que



as seguradoras colocaram o cliente no centro das decisões ao constatarem que ele não valoriza muito o seguro, acionado geralmente quando algo desagradável acontece. A transformação em curso significa prover serviços e oferecer algo além de um leque de serviços, para compensar perdas como um carro roubado, um cano estourado ou vidas perdidas num desastre aéreo.

“Os ambientes são turbulentos e incertos e não mais previsíveis, como foram até pouco tempo atrás. A gestão da informação é fundamental para a transformação digital. A boa notícia é que a informação explode no mercado segurador, nos conhecidos quatro “vês”: volume, velocidade, variedade e valor”, acrescentou Cassio Dreyfuss, vice-presidente de Pesquisa da Gartner.



PROMESSAS DE SOLUÇÕES

Além da pressão dos clientes, as ameaças vêm da concorrência com as gigantes da telecomunicação, como Amazon, Google e Facebook, e



“A gestão da informação é fundamental para a transformação digital. A boa notícia é que a informação explode no mercado segurador, nos conhecidos quatro “vês”: volume, velocidade, variedade e valor.”

Cassio Dreyfuss / Gartner

das pequenas *insurtechs* que pipocam de todos os lados, prometendo soluções de problemas e não produtos. “Apesar do receio de seguradoras e corretores de ser substituídos por empresas de tecnologia, o processo de aceitação de riscos não deve sofrer grandes alterações, garantindo a perenidade dessas organizações”, afirmou Tom King, diretor da Pegasystems, na palestra ‘Como prosperar no mundo digital’.

As empresas do setor também são pressionadas pela queda nas vendas, fruto da retração da economia nos últimos anos, com o elevado índice de desemprego e redução do poder aquisitivo da população. “Entretanto, o seguro é ainda mais necessário quando não se tem mais a proteção do Estado. O cenário é muito promissor para as seguradoras, que precisam criar meios para o seguro alcançar as pessoas de baixa renda”, enfatizou o economista e professor da PUC-Rio, Luiz Roberto Cunha.

A reduzida penetração do seguro no Brasil transcende a baixa renda de parte da população, o que justifica o empenho da CNseg em ações que visam conscientizar toda a sociedade



“Apesar do receio de seguradoras e corretores de ser substituídos por empresas de tecnologia, o processo de aceitação de riscos não deve sofrer grandes alterações, garantindo a perenidade dessas organizações.”

Tom King / Pegasystems

de, incluindo os poderes Executivo e Legislativo, a respeito da importância do seguro por meio do Programa de Educação em Seguros, com congressos, produção de livros, cartilhas, inserções nas redes sociais e até uma rádio Web, conforme destacou o diretor técnico da CNseg, Alexandre Leal.

“Entregamos 22 propostas de desenvolvimento do setor ao presidente eleito. Estamos presentes e contribuimos para diversos setores da atividade econômica, além de contar com ativos de cerca de R\$ 1,2 trilhão, mas ainda não somos ouvidos à altura da nossa importância”.



TAXAS DE JUROS BAIXAS

Outra pressão para a disrupção do setor vem do fato de as seguradoras terem que lidar com as baixas constantes das taxas de juros e com as novas regras de capital determinadas pelos órgãos reguladores do sistema financeiro. Para o responsável pela transformação digital da Kick Ventures, Cezar Taurion, o mercado segurador é um dos mais conservadores do mundo.

“A indústria de seguros precisa se adaptar aos novos tempos, repensar seu modelo de negócios para prosperar diante da disrupção causada pelas *startups* e atender seus clientes na nova era digital”.

Carlos Alberto de Paula, diretor de Supervisão e Conduta da Susep, afirmou que o órgão regulador está atento à agenda transformadora. “A Susep atua em várias frentes, em parceria com Banco Central, Previc e CVM, e também com novos entrantes, como as *insurtechs*. Têm surgido ideias interessantes e perguntas desconcertantes, sobre as quais o Estado precisa refletir”, ponderou ele, no painel “Transformação Digital: o desafio não é apenas tecnológico”. Como perspectiva de mudança, a Susep, assim como seus pares, já discute um processo de monitoramento eletrônico, usando o segmento de garantia estendida como teste.

Esse cenário recia um novo ambiente de negócios com investimento pesado em treinamento de pessoas e em tecnologia, como Inteligência Artificial, especialmente robótica e *machine learning*. “A tecnologia torna as tarefas complexas mais simples. No mundo digital, o consumidor não aceita mais soluções que não agreguem valor, e só sobreviverão as empresas que acompanharem essas transformações”, citou Cristiano Barbieri, diretor de Inovação Analytics e Tecnologia da SulAmérica.

As soluções já em curso apresentadas no evento são inúmeras – e vão desde o desenvolvimento de um algoritmo que facilite a previsão de ataques cardíacos ou derrames cerebrais, com informações obtidas da análise da retina, até o uso de reconhecimento facial, como destacou o diretor de TI da Bradesco Seguros, Curt Zimmermann. “No Next, o banco digital do Bradesco, já não se fala mais em transação bancária, mas em jornada do cliente, o que é mais uma evidência do protagonismo desse personagem nos tempos atuais”.

Ele citou as principais tecnologias que estarão cada dia mais presentes no cotidiano das seguradoras, ressaltando a dependência dos sistemas de comunicação sem fio 5G, para permitir que as transações sejam realizadas e estejam disponíveis a partir de 2020. “Até 2021, 80% das tecnologias emergentes serão baseadas em Inteligência Artificial”, afirmou. As projeções apresentadas mostram



“Tenho convicção de que os debates apontaram soluções que colocarão o Brasil no rumo do progresso, da inovação e da inclusão produtiva de mais brasileiros sob o manto da proteção securitária.”

Marcio Coriolano / CNseg

que, em 2022, mais de 50% das pessoas que colaboram com ecossistemas na indústria 4.0 usarão assistentes virtuais ou agentes inteligentes para interagir de forma mais natural como seu entorno e com as pessoas.



BLOCKCHAIN NO SEGURO

Citado por Zimmermann como um importante componente para aumentar a transparência e a segurança das operações com um menor custo, o *blockchain* mereceu um painel único sobre o tema: “*Blockchain* no mundo segurador”. O diretor de Vendas da R3, Gustavo Paro, assegurou que a tecnologia transformará a indústria seguradora de forma ainda mais intensa que a financeira.

Klaus Kaiser Apolinário, do Banco Bradesco e debatedor do painel, afirmou que, além de reduzir custos operacionais devido à otimização dos processos, a tecnologia vai reduzir o tempo de regulação de sinistros, facilitar a detecção de fraudes e facilitar a criação de novos produtos. “No futuro, todas as peças de um automóvel sai-



rão da montadora já registradas em *blockchain*, o que possibilitará uma regulação de sinistro muito mais ágil, permitindo que o consumidor faça o seguro apenas das peças do automóvel que desejar”, afirmou.

A transformação do trabalho foi um tema recorrente em todos os painéis. O futuro profissional será brilhante, se os especialistas se tornarem parceiros de negócios e não apenas técnicos. É preciso entender o que a disrupção significa para o conhecimento, habilidades e desenvolvimento profissional. “Todos nós precisamos ficar aptos para o futuro. Profissões vão desaparecer e muitas outras novas surgirão, como os conversadores”, citou disse Paulo Kurpan, superintendente-executivo de Negócios da CNseg. “O mundo terá muitos idosos, que precisarão de amigos para conversar”.

A grande maioria das seguradoras está no começo da adaptação dos modelos de negócio tradicional para o digital. Os palestrantes demonstraram com diversos estudos de casos que o uso de *big data* e *machine learning* são ferramentas para se pensar no potencial de personalização de toda a experiência do cliente, bem como na incorporação de algoritmos para a otimização das decisões de negócio que utilizam grandes bases de dados, como estratégia de preço, previsões, avaliação de riscos, gestão de estoques, otimização de rotas logísticas, entre uma infinidade de combinações de dados conectados. “Tenho convicção de que os debates apontaram soluções que colocarão o Brasil no rumo do progresso, da inovação e da inclusão produtiva de mais brasileiros sob o manto da proteção securitária”,

disse Marcio Coriolano, presidente da CNseg.

“Nosso mercado é baseado no uso de dados, principalmente quando analisamos os riscos eventuais de sinistros. Precisamos enxergar essas inovações tecnológicas como oportunidades para aprimorar o processo de precificação e distribuição de nossos produtos, sempre em busca de encantar o consumidor, que está cada vez mais exigente e informado”, acrescentou Alexandre Leal.

Uma coisa é certa. Este é um momento incrível para o setor de seguros. A revolução é surpreendente. “Cabe a cada um escolher o que quer ser: a falida Blockbuster ou a Netflix, que nasceu da falta de visão da rede de locadoras que vídeos e hoje é uma das *startups* mais valiosas do mundo”, sentenciou Luis Rasquilha, CEO da Inova Consulting. ●

FENAPREVI ELABORA PROPOSTA PARA UM NOVO MODELO PREVIDENCIÁRIO

Documento sugere a aplicação de um sistema para os novos trabalhadores, a partir de um modelo único, com regras iguais para brasileiros dos setores privados, públicos e militares.

Universalidade, equidade, equilíbrio atuarial, eficiência e simplicidade. Esses são os cinco princípios básicos do novo modelo previdenciário social proposto pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida. A FenaPrevi contratou a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) para ajudar na elaboração de uma proposta para ser entregue ao novo Governo eleito, que já anunciou que vai dar prioridade à Reforma na Previdência.

O documento traz algumas novidades. Uma delas é a união de dois sistemas de aposentadoria: repartição e capitalização. Para o professor do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo (FEA-USP), Hélio Zylberstajn, um dos técnicos responsáveis por elaborar a proposta assinada pela FenaPrevi, o ideal seria combinar as vantagens dos dois modelos e evitar suas desvantagens.

“Os organismos internacionais preconizam a adoção de sistemas mistos, com diversos pilares, para que tanto a solidariedade proposta pelo modelo de repartição quanto o incentivo à poupança (fundamento do sistema de capitalização) estejam presentes”, explicou.



“Os organismos internacionais preconizam a adoção de sistemas mistos, com diversos pilares, para que tanto a solidariedade proposta pelo modelo de repartição quanto o incentivo à poupança estejam presentes.”

Hélio Zylberstajn / FEA-USP

De acordo com o economista, a proposta sugere a aplicação de um novo sistema para todos os novos trabalhadores (com data de nascimento ainda a ser definida), estabelecido a partir de um modelo único, com regras simples e iguais para todos os brasileiros – as normas seriam aplicáveis da mesma forma a trabalhadores assalariados do setor privado, funcionários públicos, autônomos, empregados domésticos e militares.



PILARES DE SUSTENTAÇÃO

Essas regras seriam baseadas em quatro pilares. O primeiro deles é a instituição da Renda Básica do Idoso (RBI), um benefício universal, não contributivo e intransferível em caso de morte, para todos os brasileiros ao completarem 65 anos. O valor proposto da RBI é de R\$ 500. O segundo pilar é chamado de Benefício Contributivo por Repartição (BCR), que equivale ao atual Regime Geral da Previdência Social (administrado pelo INSS).

Para receber o BCR, o indivíduo deverá cumprir dois requisitos: ter completado



A REFORMA É UM DESAFIO URGENTE

A proposta defende uma mudança paramétrica do sistema atual, compreendendo adoção de idade mínima de aposentadoria unificada para todos de forma gradual; desvinculação do valor do benefício do salário mínimo; ajuste do valor das pensões de acordo com a evolução das necessidades dos dependentes; utilização do fator previdenciário no período de transição à idade mínima e aumento gradual do tempo de contribuição para a aposentadoria por idade. “O Brasil gasta hoje 11% do seu PIB com benefícios previdenciários e tem uma proporção de idosos ainda relativamente pequena. Como a parcela de idosos está crescendo rapidamente, em poucos anos a conta da Previdência Social não poderá mais ser paga. Para não chegar a esse ponto e garantir a retomada do crescimento econômico, é imprescindível e urgente enfrentar o desafio da reforma do sistema de aposentadoria”, defende.

65 anos e ter contribuído durante 40 anos. O valor do BCR não seria alto, porque a ele seriam somados os benefícios decorrentes dos três outros pilares. A título de exemplo, o BCR teria um valor entre R\$ 500 e R\$ 2 mil, informa Zylberstajn, acrescentando que o documento propõe também a redução do custo do trabalhador em carteira.

Hoje, a empresa contribui com 20% do salário do empregado para previdência pública, enquanto o trabalhador contribui com 11%. O novo modelo sugere contribuição de 6% para cada parte, somando 12%. “A diminuição do custo pela contratação em CLT pode estimular positivamente o mercado de trabalho”, afirma o especialista.

O terceiro pilar foi batizado de Benefício Contributivo por Capitalização (BCC), criado por meio da transformação do FGTS simultaneamente em seguro-desemprego e poupança capitalizada para aposentadoria. As empresas continuariam a depositar mensalmente 8% do salário dos empregados nas contas do FGTS, mas os valores depositados poderiam ser sacados em apenas três situações: desemprego, aposentadoria e morte.



CONTAS INDIVIDUAIS

O novo FGTS continuaria sendo depositado nas contas individuais na Caixa Econômica Federal que seriam remuneradas a taxas reais e competitivas, similares às taxas de títulos públicos. Nesse sistema, a conta seria vinculada ao trabalhador, por meio do CPF (hoje a conta está vinculada ao emprego, ou seja, quem tem mais de um emprego com carteira assinada, tem mais de uma conta de FGTS).

O trabalhador teria que acumular na sua conta um montante para assegurar o seguro-desemprego por um certo número de meses. Atingida a reserva para o seguro-desemprego, existiria a opção de transferir os novos depósitos para fundos de aposentadoria, ou deixá-los na conta original da Caixa. Os valores somente poderiam ser sacados na data da aposentadoria.

“Além de criar incentivos à poupança que hoje não existem, eliminaria as distorções do seguro-desemprego atual, que, combinados com os saques do FGTS a cada demissão sem justa causa, constituem incentivos ao desligamento dos trabalhadores e à rotatividade no mercado de trabalho”, ressalta Zylberstajn.

O quarto e último pilar diz respeito ao Benefício Contributivo Voluntário por Capitalização (BCVC), que, segundo o especialista da Fipe, complementa os três primeiros pilares. Tem caráter voluntário/facultativo e se baseia em contas individuais capitalizadas, cujos gestores são escolhidos pelos participantes. “As empresas poderiam criar planos de aposentadoria complementar mediante contas espelho às contas do FGTS dos seus empregados, depositando os valores em instituições de sua escolha”, complementa.

ESPECIALISTAS ANALISAM EFEITOS DA REFORMA APÓS UM ANO EM VIGOR

Ações na Justiça do Trabalho diminuem, mas o fraco desempenho da economia se sobrepõe ao impulso esperado no mercado de trabalho com a nova legislação.

Em vigor há um ano, a reforma trabalhista (Lei 13.467/2017) colhe os frutos da redução das ações trabalhistas, mas sofre pela carência de debate em torno do projeto de lei, desaguando na insegurança causada pelas decisões judiciais que contrariam o texto legal. Além disso, entre as principais defesas para a reforma, estava a necessidade de desonerar o empregador, o que contribuiria com a retomada do desenvolvimento no País e a superação do desemprego, mas os prognósticos mais otimistas não se confirmaram.

Segundo dados do IBGE, a taxa de desemprego no Brasil registrou queda – 12,1%, no trimestre encerrado em agosto. Foi a quinta queda mensal seguida, mas ainda atinge 12,7 milhões de brasileiros. Na comparação com o mesmo trimestre do ano passado, quando havia 13,1 milhões de desempregados no País, a população desocupada caiu 3,1% (menos 406 mil pessoas).

O mercado, porém, continua marcado pela baixa do emprego formal. De julho a agosto, eram 32,9 milhões de pessoas com carteira assinada no setor privado, queda de 1,3% sobre o ano anterior. O emprego sem



“O primeiro ponto importante é a queda substancial, quase à metade, no número de demandas na Justiça do Trabalho. Isso significa uma redução de custos espetacular para as empresas.”

José Márcio Camargo / PUC-Rio

carteira, por outro lado, registrou aumento de 4% na comparação com 2017, chegando a 11,2 milhões de trabalhadores.

Considerando que o quadro brasileiro se tornou complexo e que o desemprego tem relação com o fraco desempenho econômico, o economista da Genial Investimentos e professor da PUC-Rio, José Márcio Camargo, faz um balanço positivo do primeiro ano da legislação.

“O primeiro ponto importante é a queda substancial, quase à metade, no número de demandas na Justiça do Trabalho. Isso significa uma redução de custos espetacular para as empresas. Ao mesmo tempo, o Brasil sofreu uma série de choques de oferta: aumento do preço da gasolina e da energia elétrica, desvalorização cambial e greve de caminhoneiros. E o efeito disso sobre a taxa de inflação foi praticamente nenhum”, comenta Camargo.



REDUÇÃO DE AÇÕES NA JUSTIÇA

O presidente da Diretoria Executiva da Associação Brasileira de Recursos Huma-



“O instrumento da mediação para solucionar conflitos deverá chegar à Justiça do Trabalho, para que haja de forma legítima um ambiente em que as pessoas possam discutir suas demandas.”

Paulo Sardinha / ABRH



nos (ABRH), Paulo Sardinha, destaca que a redução significativa das ações trabalhistas é algo para se valorizar, com algumas ressalvas. Segundo balanço divulgado pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST) até julho de 2018, houve redução de 40% de novas ações, devido à alteração de alguns dispositivos da CLT, que transferiram ao trabalhador os custos financeiros do insucesso da causa (honorários, perícias e custas processuais).

“Muitas dessas ações eram incentivadas por advogados, sem fundamento. Mas, por outro lado, demandas legítimas ficaram sem ter onde ser discutidas. A chegada do instrumento da mediação, para solucionar conflitos, deverá chegar à Justiça do Trabalho, para que as pessoas tenham de forma legítima um ambiente para discutir suas demandas. A redução da litigiosidade precisa ser saudável”, afirmou.

Sardinha destaca que o cenário ainda é de incerteza jurídica em torno do que se consolidou como reforma, levando poucos empregadores a se aventurarem na formulação de contratos com as novas regras. “O que se espera agora com o novo Governo, é que haja uma retomada, especialmente do setor da construção civil,

ASPECTOS DA REFORMA SÃO QUESTIONADOS NA JUSTIÇA

A criação do trabalho intermitente é vista com otimismo por José Márcio Camargo, especialmente para os setores de serviços e da construção civil. No entanto, tramitam ações de inconstitucionalidade no STF, argumentando que o novo modelo leva à precarização do emprego.

“Ainda há uma certa insegurança em usar o dispositivo. Mas quando essa questão jurídica se resolver, será muito usado, especialmente na construção civil, setor que contrata por empreendimento e de acordo com o estágio da obra”.

Paulo Sardinha lembra que peritos da Organização Internacional do Trabalho (OIT) ainda estão fazendo uma investigação sobre a refor-

ma trabalhista brasileira – pois a nova lei estaria ferindo o direito de livre organização dos trabalhadores. O saldo, acrescenta ele, é que após um ano da aprovação da reforma, o Brasil ainda não tem o princípio da estabilidade da reforma.

“A expectativa era que a modernização representasse uma evolução da legislação, sempre representando o bem-estar social dos trabalhadores, a capacidade das organizações de expandir e gerar novos empregos e também de criar condições para o empreendedorismo. Mas a reforma acabou vindo aos solavancos, deixando como lição que a modernização da lei tem que ser discutida de uma forma permanente e gradual”.



“O Governo avaliou que a reforma impulsionaria o emprego, o que não ocorreu. Se somarmos os 12,7 milhões de desempregados com os 4,8 milhões de desalentados são quase 18 milhões de brasileiros.”

Paulo Feldman / FEA/USP

que já esboçou uma reação. A hotelaria é sempre uma oportunidade, mas o Brasil a desperdiça pela fragilidade da segurança. Na saúde, temos um crescimento do setor hospitalar, mas, por outro lado, retração dos seguros e da rede de saúde suplementar pela questão do desemprego. A economia está dando as cartas e atrapalhando vários planos, inclusive da reforma.”

Sobre a queda pouco expressiva da taxa de desemprego, o professor Paulo Feldmann, da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA/USP), chama a atenção para o número de desalentados (pessoas que desistiram de procurar emprego), que atingiu 4,8 milhões no segundo trimestre de 2018, segundo o IBGE. Trata-se do maior contingente de desalentados da série histórica da pesquisa, que começou em 2012.

“O Governo avaliou que a aprovação da reforma impulsionaria o emprego, o que não ocorreu. Se somarmos os 12,7 milhões de desempregados (pessoas que não trabalham, mas procuraram empregos nos últimos 30 dias) com os 4,8 milhões de desalentados são quase 18 milhões de brasileiros”, contabiliza o professor.

ENTREVISTA | Renato de Lacerda Paiva, vice-presidente do Tribunal Superior do Trabalho

OS RESULTADOS DA LEI NÃO TÊM EFEITO IMEDIATO

Ao analisar os objetivos previstos na Lei 13.467/2017, o vice-presidente do TST, Renato de Lacerda Paiva, destaca o excesso de judicialização das reclamações trabalhistas e a necessidade de modernizar a legislação para fomentar o emprego. Mas destacou que os resultados serão sentidos gradativamente.

A nova lei trabalhista atingiu os objetivos propostos?

Renato de Lacerda Paiva: No desenvolver do processo legislativo, o projeto de lei começou propondo a revisão de sete artigos da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) e alterou cerca de 80. A meu ver, as mais importantes justificativas são: o grande número de reclamações ajuizadas e a necessidade de fomentar o emprego com a modernização das relações de trabalho. Entre janeiro e setembro de 2017, foram ajuizadas 2.073.241 ações. No mesmo período de 2018, esse número caiu para 1.287.208 (36%). É uma consequência natural, pois agora o autor/reclamante passa a sofrer o ônus da sucumbência. Destaco ainda a valorização das negociações coletivas, prevista na lei. O sistema anterior impedia a aplicação do “negociado sobre o legislado”.

O baixo crescimento econômico comprometeu o potencial da nova lei?

Um dos fatores do crescimento econômico está vinculado à taxa de desemprego, que atinge 4,8 milhões de pessoas, o maior já registrado desde 2012. Embora tenha havido queda no número de desempregados entre 2018/2017, não podemos concluir que houve aumento do número dos postos de trabalho, diante do crescimento do mercado informal, que também não pode ser atribuído à vigência. Diante desses dados, não é possível afirmar que o baixo crescimento econômico tenha comprometido os objetivos da lei, pois os resultados pretendidos não têm efeito imediato e serão gradativamente.



“As disputas sobre aspectos inconstitucionais da nova lei trabalhista não comprometem significativamente sua aplicação nem afetam o entendimento de outros órgãos.”

Renato de Lacerda Paiva / TST

Como as disputas sobre aspectos inconstitucionais da reforma impactam na vigência da nova lei?

As disputas sobre aspectos inconstitucionais da nova lei trabalhista não comprometem sua aplicação nem afetam o entendimento de outros órgãos. Mas, cabe ressaltar, a palavra final sobre a constitucionalidade ou não de uma norma jurídica é de competência do STF. Há diversos dispositivos da nova lei sendo levados ao Supremo, como, por exemplo, aqueles que regulam o trabalho intermitente; o valor da indenização arbitrada na Justiça do Trabalho; a necessidade de indicação do valor dos pedidos constantes na petição inicial; a jornada de 12x36 horas, mediante acordo individual de trabalho; e a possibilidade de gestantes e lactantes desempenharem atividades insalubres em determinadas hipóteses. Estes questionamentos impactarão na aplicação da lei, o que sugere cautela e prudência aos aplicadores do direito. ●

FENACAP ESPERA CONSOLIDAR A IMPORTÂNCIA SOCIOECONÔMICA DO SEGMENTO

Com novas modalidades de títulos, estimativa é de aumento das reservas da Capitalização, hoje na casa dos R\$ 29 bilhões, o que demonstra sua importância econômica para o País.

Após a aprovação do marco regulatório da Capitalização, segmento iniciará um novo ciclo de crescimento e inovação. Esta é a expectativa de Marcos Coltri, presidente da Federação Nacional de Capitalização, que aposta na redução do desemprego e no aumento da renda, o que favoreceria a venda de títulos. A partir da criação das modalidades Instrumento de Garantia e Filantropia Premiável, as empresas devem responder com agilidade e lançar novas soluções para os consumidores.

Com regulamentação própria, a tendência é de expansão da Filantropia Premiável, que vai beneficiar um número maior de instituições voltadas para saúde, educação e inserção social. “Essa modalidade nos dá muito orgulho e seu desempenho vai ao encontro de uma de nossas diretrizes: alinhar os interesses empresariais aos da sociedade”, afirma Coltri, informando que os efeitos dos novos produtos só serão percebidos em 2019.

Nas propostas enviadas aos presidentiáveis, a CNseg e a FenaCap reafirmaram a necessidade de consolidar a importância socioeconômica da capitalização, por meio de uma regulamentação adequada, que espelhe uma “visão consumidor”. Para Coltri, de forma geral, o marco regulatório atendeu a esses anseios, mas certamente pode ser melhorado.

“Queremos que a capitalização seja reconhecida como um forte instrumento de captação da poupança popular e que receba um tratamento compatível com sua importância na agenda econômica do próximo Governo.”

Marcos Coltri / FenaCap

TRATAMENTO COMPATÍVEL

O executivo ressaltou a disposição da Susep em dialogar com o mercado para promover os ajustes pontuais no normativo agora em vigor, que foi o possível de ser aprovado naquele momento. “Queremos é que a Capitalização seja reconhecida como um forte instrumento de captação da poupança popular e que receba um tratamento compatível com sua importância na agenda econômica do próximo Governo”, pontuou.

Para o presidente da FenaCap, a possibilidade de distribuição por meios remotos, uma das propostas encaminhadas aos presidentiáveis, traria enorme impulso para o segmento, especialmente para os produtos das modalidades Tradicional, Popular e Filantropia Premiável, cujas características obedecem a um determinado padrão. Já a proposta de criação da Câmara de Mediação, para resolução de conflitos de consumo, pode ser utilizada como alternativa ao sobrecarregado Judiciário, especialmente pela agilidade.

“O ideal é que os conflitos sejam resolvidos nos SACs e nas Ouvidorias das empresas. Na Capitalização, isso tem funcionado bem. O segmento apresenta baixo índice de reclamações, levando-se em conta o número de clientes – 15,9 milhões de pessoas físicas e 1,1 milhão de pessoas jurídicas. Na Susep, existem 271 queixas registradas entre janeiro e julho de 2018. No Reclame Aqui, no mesmo período, tivemos 149 reclamações”, informou. ●

MERCADO DE SEGUROS ESPERA REAÇÃO DA INDÚSTRIA DE ÓLEO E GÁS EM 2019

Retomada dos leilões do pré-sal pela ANP, iniciada em 2017, atrai grandes companhias e reacende esperanças de recuperação do setor de petróleo e de cenário promissor para seguros.

O novo ciclo de expansão da indústria brasileira de óleo e gás promete irradiar impactos no mercado segurador em 2019, com o início da prospecção nos blocos exploratórios arrematados pelas companhias nos últimos leilões da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). Empenhadas em concluir a fase de autorização das atividades, as empresas fazem, nos meses iniciais do ano, os ajustes finais para os primeiros trabalhos de exploração. “Esperamos a retomada entre o segundo semestre e o começo de 2020”, afirma Bruna Rinaldi, da FenSeg.

A expectativa de revitalização da indústria é animada pelo êxito das rodadas de licitação promovidas desde 2017 pela ANP, encerrando um período de quatro anos de indefinições. A volta dessa modalidade de oferta de áreas com grande potencial produtivo teve caminho aberto em 2016, com a entrada em vigor da Lei 13.365, que revogou a obrigatoriedade de a Petrobras ser a operadora única nos campos do pré-sal, com participação mínima de 30% nos investimentos – exigência que, instituída em 2010, travava a demanda por blocos nesse ambiente de produção.

A série de rodadas da ANP chegou ao sexto pregão em 28 de setembro, quando oito grandes petroleiras, incluída a Petrobras, arremataram as quatro áreas do pré-sal ofertadas em



“São investimentos de R\$ 448 bilhões e R\$ 1,7 trilhão em tributos, royalties e participações especiais. A perfuração de centenas de poços e 20 novas plataformas agregarão até 2,5 milhões de barris diários de óleo à produção nacional.”

Décio Oddone / ANP

regime de partilha: Saturno, Titã e Pau-Brasil (Bacia de Campos) e Sudoeste de Tartaruga Verde (Santos). O leilão atingiu ágio que superou 300%, no caso de Saturno, e rendeu à União

R\$ 6,8 bilhões em bônus de assinatura, repetindo o sucesso das cinco rodadas anteriores, das quais três também ofereceram áreas no pré-sal. Para 2019, a Agência programa ofertar mais quatro blocos na Bacia de Santos.



INVESTIMENTOS E TRIBUTOS

O diretor-geral da ANP, Décio Oddone, dá ideia dos resultados potenciais das seis rodadas, ao longo de 35 anos de contratos. “São investimentos de R\$ 448 bilhões e R\$ 1,7 trilhão em tributos, royalties e participações especiais. A perfuração de centenas de poços e a instalação de 20 novas plataformas agregarão até 2,5 milhões de barris diários de óleo à produção nacional”, informa. Com o leilão de 2019, serão mais duas plataformas, aportes elevados a R\$ 504 bilhões e o total de R\$ 1,9 bilhão em tributos e participações governamentais.

“A corrida de *players* internacionais aos pregões demonstra que a recuperação do setor será firme. Um exemplo é a americana ExxonMobil, que participou das rodadas com representatividade importante. Isso mostra a credibilidade do País, independentemente do momento econômico difícil”, avalia Bruna Ronaldi.



“A corrida de players internacionais aos pregões demonstra que a recuperação do setor será firme. Um exemplo é a americana ExxonMobil, que participou das rodadas com representatividade importante. Isso mostra a credibilidade do País.”

Bruna Rinaldi / FenSeg



“Com o aumento do preço do barril de óleo e um cenário político favorável para a economia, o IRB espera aumento na demanda de coberturas para os projetos do setor, devido ao investimento externo gerado pelo grande interesse no pré-sal.”

Isabel Solano / IRB

No leilão de setembro, a empresa americana adquiriu o bloco de Titã, rateando bônus de R\$ 3,1 bilhões com a QPI Brasil. A Exxon participou de todos os leilões desde 2017 e arrematou mais 23 áreas, tendo investido mais de US\$ 4 bilhões.

A esperada demanda por cobertura de risco de petróleo encontra o mercado brasileiro de seguros mais que preparado, afirma Bruna Rinaldi. “O que existe lá fora oferecemos aqui. As seguradoras estão aptas a cobrir riscos em toda a cadeia de operações do setor”, salienta, observando que as companhias têm acesso facilitado ao resseguro graças ao relacionamento com *brokers* atuantes no mercado de Londres, referência global nesse segmento. Lastro para o seguro de risco de petróleo também não falta ao País, por conta da atuação do IRB Brasil RE e de resseguradoras ligadas a companhias estrangeiras.



ROL DE COBERTURAS

Em razão da especificidade do setor, as seguradoras e petrolíferas pactuam as coberturas no País de acordo com padrões globais, com clausulado diferente dos adotados nos seguros convencionais. A situação especial é autorizada pela Circular Susep nº 470, de junho de 2013, que fixa as regras para as apólices de riscos de petróleo e gás natural. A normativa ampliou o rol de coberturas possíveis, ao adequar a regu-

lamentação à dinâmica da atividade, já que a norma anterior, de 1987, impunha as condições usadas nas apólices para cascos marítimos.

A FenSeg estima que o seguro de risco de petróleo deve fechar o ano com receita de R\$ 600 milhões – 20% acima do registrado em 2017, embora 20% abaixo do patamar de 2013, antes de entrar em queda. A alta em 2018, decorrente de leilões anteriores a 2017, teve efeitos sentidos também no IRB, segundo Isabel Solano, diretora da área responsável por petróleo. “O IRB já registra aumento significativo na oferta de operações de resseguro”, informa. Em 2017, a linha de riscos especiais da resseguradora, formada majoritariamente pelas coberturas de óleo e gás, havia somado R\$ 250,6 milhões de prêmios, correspondentes a 4% da receita total, de R\$ 5,7 bilhões.

“Com o aumento do preço do barril de óleo e um cenário político favorável para a economia, o IRB espera aumento na demanda de coberturas para os projetos do setor, devido ao investimento externo gerado pelo grande interesse no pré-sal”, aposta Isabel.

O setor terá aportes em mais duas frentes – o excedente da cessão onerosa contratada entre governo e Petrobras no pré-sal, em 2010, e a revitalização de campos maduros. No total, prevê a ANP, os investimentos até 2030 podem chegar a R\$ 1,8 trilhão, com a produção nacional elevada dos atuais 2 milhões de barris diários para 5,5 milhões e arrecadação de R\$ 6 trilhões em tributos e participações.



FORMADORES DE OPINIÃO ONLINE, ELES AGORA ENTRAM NAS PAUTAS DAS EMPRESAS

A investida dos influenciadores digitais fervilha nas redes sociais, arrastando milhões de seguidores e desafiando os métodos tradicionais de se fazer propaganda e atrair consumidores.

Ao desembarcar na rotina de todos nós no final da década de 1990, a internet trouxe uma aura revolucionária que mudou os modelos de comunicação em geral, especialmente aqueles que envolvem marcas e clientes. De lá para cá, surgiram inúmeras redes sociais e, no rastro delas, uma não menos revolucionária autonomia dos consumidores, que hoje conseguem emitir opiniões e transformar a mensagem original, algo impensável nos modelos tradicionais de propaganda e marketing que antecederam a era digital.

Ainda não se sabe, no entanto, qual a plataforma mais precisa para essa comunicação entre empresas e pessoas, mas um personagem começa a se destacar nessa nova fase do marketing: o influenciador digital, a bola da vez da comunicação online, após o boom dos blogueiros e moderadores da primeira década do século XXI.

O mercado de influenciadores digitais movimentou cerca de 4 bilhões de dólares em 2017, segundo informações da agência Mediakix, especializada em marketing digital, que prevê, até 2020, um salto dessa cifra para 10 bilhões de dólares.



“O que vimos acontecer com toda a revolução que a internet trouxe foi uma ruptura total do modelo tradicional, porque o consumidor passou a ter mais opções e passou a ter mais controle.”

Paula Chimenti / Coppead UFRJ



EFETOS COMPORTAMENTAIS

É público e notório o desafio para o marketing digital com a investida desses influenciadores que pululam as redes sociais, sobretudo o YouTube, arrastando milhões de seguidores. Afinal, embora ainda sejam um embrião recurso de comunicação, alguns efeitos comportamentais suscitam dúvidas quanto ao sucesso desses personagens que tentam ditar consumo, conceitos e marcas na internet.

Um deles é o crescente uso de bloqueadores de anúncios na internet. Um relatório da empresa de publicidade digital PageFair, revelado no ano passado, apontou que 11% da população online utiliza recursos para bloquear propagandas. O uso dessas ferramentas cresceu 30% e somente 6% dos anúncios exibidos são acessados. Para virar esse jogo de resistência, publicitários e empresas começaram a experimentar influenciadores digitais em suas campanhas.

“Dez ou quinze anos atrás havia uma receita de bolo para fazer a marca chegar ao consumidor final. Contratava-se uma agência de



propaganda, gastava-se dinheiro comprando espaço em mídia, veiculava-se o anúncio e a marca chegava ao consumidor. O que vimos acontecer com toda a revolução que a internet trouxe foi uma ruptura total do modelo tradicional, porque o consumidor passou a ter mais opções e passou a ter mais controle. Não é só mudar de canal na hora da propaganda. A pessoa pode decidir se quer ou não ser impactada por anúncios, quando estamos falando em mundo digital”, reflete a professora Paula Chimenti, coordenadora do programa Coppead Marketing, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

FONTE DE INFORMAÇÕES

Mas será que, de fato, os influenciadores digitais geram vendas e tornam os consumidores menos refratários a marcas e serviços? Pesquisa divulgada em junho deste ano pelo Instituto QualiBest constatou o poder deles no comportamento dos consumidores. Citados por 49% dos entrevistados, esses formadores de opinião online são a segunda fonte de informações para a tomada de decisão na compra de um produto, perdendo apenas para amigos e parentes (57%).

Empresas tentam absorver esse recente fenômeno de comunicação, mas ainda esbarram em conceitos de propaganda tradicionais que não cabem nas plataformas digitais. Os erros (e



“Os influenciadores digitais devem manter continuamente a identificação com os valores da marca que comentam. Caso contrário, fica parecendo que não é algo natural, e o efeito pode ser inverso.”

Alexandre Nogueira da Silva / CNseg

os milhões em cifras desperdiçados) são muitos. O primeiro tropeção na estratégia de marketing digital geralmente ocorre ao se associar o influenciador à marca. Nem sempre os dois vetores falam a mesma língua.

No atual marketing de influência nas redes sociais, a figura da celebridade — um ator ou atriz de telenovelas ou um atleta campeão — que norteia o modelo tradicio-

nal de propaganda, no qual inexistia interatividade, pode não funcionar hoje, diante de um empoderado consumidor online, que compra mais o conceito que propriamente a marca de um produto. Convencê-lo não é tarefa simples. Sendo assim, uma estratégia mais ampla de marketing digital exige muito mais que somente a ação pontual de um influenciador nas redes sociais.

“Sem dúvida nenhuma, as grandes empresas já consideram os influenciadores”, reconhece Alexandre Nogueira da Silva, presidente da Comissão de Comunicação e Marketing da CNseg. Mas o executivo alerta para o risco de a marca e o formador de opinião não rezarem a mesma cartilha.

VALORES DA MARCA

Para Paula Chimenti, os influenciadores digitais devem manter continuamente a identificação com os valores da marca que comentam, pois, caso contrário, fica parecendo que não é algo natural, e o efeito pode ser inverso. “Essa abordagem tem que ser utilizada de forma muito cuidadosa. Até por que o influenciador hoje pode virar um detrator amanhã”, pondera a executiva, para quem a figura do influenciador não é novidade. “Só mudaram as formas, os canais e as opções”.

Na internet, a credibilidade da mensagem é fundamental. Essa é a premissa essencial ao associar um influenciador digital a alguma marca. “As pessoas de fato acham que aquela pessoa tem ou deveria ter alguma relação com a marca. E elas reagem mal quando percebem que há alguma coisa falsa na mensagem”, destaca Chimenti.

Compreender que a marca está mais suscetível às opiniões do consumidor online é uma receita primária para se adotar nas campanhas que recorrem aos influenciadores digitais. As empresas, frisa a professora da Coppead/UFRJ, estão aprendendo “a duras penas” a lidar com a nova lógica comunicacional determinante na era digital, em que é preponderante criar um relacionamento transparente com o consumidor. “A marca não é mais da empresa, e elas precisam estar preparadas para essa nova realidade”, conclui.

CABOTAGEM AVANÇA E GERA NOVAS OPORTUNIDADES PARA A CARTEIRA

O escoamento de produtos por navegação costeira ainda tem baixa participação na matriz de transporte brasileira, mas cresce forte nos últimos anos, bem acima do desempenho do PIB.

Com cerca de 8,5 mil quilômetros de costa, o Brasil tem uma grande vocação para a navegação por cabotagem que, no entanto, representa apenas 11% da matriz de transporte brasileira. A boa notícia é que vem crescendo a taxas consideráveis nos últimos anos, acima de 12%, ou cinco vezes mais que o PIB. No acumulado até agosto deste ano, a expansão foi ainda maior (15,3%), em comparação a igual período de 2017. Destaque para o transporte doméstico entre portos no Brasil, proveniente da produção nacional, com alta de 18,1%, já o de comércio exterior (*feeder*) cresceu 12,2%.

“A cabotagem tem um crescimento acíclico à economia. Quando o desempenho econômico vai mal, as empresas procuram esse meio de transporte por ser mais competitivo que o rodoviário. E quando a economia vai bem, é uma alternativa para escoar produtos em razão da deficiência das estradas”, explica Cleber Lucas, presidente da Associação Brasileira de Armadores de Cabotagem (ABAC).

E ainda há muito espaço para a cabotagem. Poucos produtos no Brasil são transportados por esse meio, a grande fatia é composta por derivados de petróleo, a carga da própria Petrobras. Segundo Lucas, além de a participa-



“Não entendemos por que é tão pequena a participação da cabotagem na matriz de transporte, pois é ideal para longas distâncias, assim como o modal ferroviário.”

Lauro Valdívia / NTC & Logística

ção da navegação por cabotagem ser baixa na matriz de transporte (11%), tirando-se os derivados de petróleo (participação de 6%) e produtos a granel (1,5%), menos de 4% da produção industrial e agrícola é escoada por esse meio.

Com base em estudos do Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), o executivo mencio-

na que, para cada carga hoje transportada pela cabotagem, há outras cinco ou seis que também poderiam ser transportadas por esse meio. “Isso significa que haveria um mercado cinco ou seis vezes maior do que o atual. Por isso, a navegação por cabotagem está crescendo constantemente nos últimos anos”, avalia.

A expansão da cabotagem não está empiricamente relacionada à redução do modal rodoviário na matriz de transporte, hoje na casa dos 60% — são complementares. A redução se daria na participação de caminhões em transportes de longas distâncias, mas a presença do modal rodoviário continuaria importante. Não há navio ou ferrovia que abasteça todas as cidades.

“Não entendemos por que é tão pequena a participação da cabotagem na matriz de transporte, pois é ideal para longas distâncias, assim como o modal ferroviário”, diz Lauro Valdívia, assessor técnico da NTC & Logística.

Para o presidente da ABAC, não se trata de uma competição com o modal rodoviário. “Nós precisamos da intermodalidade para continuar crescendo. A navegação por cabotagem é competitiva para distâncias superiores a 1,5 mil quilômetros, mas só atende mercados que estão ao longo da costa e depende dos caminhões para abastecer outras localidades”.



“Nós precisamos da intermodalidade para continuar crescendo. A navegação por cabotagem é competitiva apenas para distâncias superiores a 1,5 mil quilômetros.”

Cleber Lucas / ABAC



IMPACTOS NO SEGURO

O crescimento da cabotagem tem um impacto positivo para o mercado de seguros, conforme explica o presidente da Comissão de Transportes da FenSeg, Alexandre Leal Rodrigues, principalmente na questão de segurança e redução na frequência de avarias. “Esse modal é mais seguro, se comparado ao rodoviário. Em grande parte, o deslocamento

das mercadorias é realizado por contêineres, oferecendo menor risco para roubos”.

Mas há riscos que podem ser maiores, como eventos de incêndio/explosão na embarcação ou nos armazéns, além dos relacionados à Avaria Grossa (dano ou despesa extraordinária feito com o propósito deliberado de salvar o que for possível do navio e/ou da carga transportada com resultado útil) ou à Avaria Particular (dano ou gasto suportado exclusivamente pela carga ou pelo navio) e a vandalismo e pirataria. O custo do seguro, informa, está relacionado à avaliação das mercadorias, embalagem, performance do risco, volumes transportados, logística utilizada, entre outros fatores específicos a cada segurado.

O seguro para o modal de cabotagem está disponível para a contratação pelo embarcador. “Novas oportunidades poderão surgir na carteira com o desenvolvimento de coberturas ou procedimentos em razão de novas tecnologias utilizadas na logística de embarque, nas operações de carga e descarga, embalagens e no armazenamento/distribuição dos produtos”.



MOVIMENTOS

Em maio deste ano, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), por meio da Resolução nº 580, instituiu uma tabela com preços mínimos de frete por quilômetro rodado.



“Esse modal é mais seguro, se comparado ao rodoviário. Em grande parte, o deslocamento das mercadorias é realizado por contêineres, oferecendo menor risco para roubos.”

Alexandre Leal / FenSeg

Segundo Lauro Valdivia, ela foi feita de maneira equivocada. “A Resolução replica o valor para qualquer tipo de caminhão, sem considerar o número de eixos, o consumo de combustível e a diferença de salários dos motoristas”. O resultado foi um aumento excessivo do frete, como para o transporte em caminhão bitrem, que pertence a outra categoria de veículos.

Fato é que até setembro deste ano, a Asso-

ROTAS DA CABOTAGEM

PARÁ: Vila do Conde

MARANHÃO: São Luís e Itaquí

CEARÁ: Pecém e Fortaleza

PERNAMBUCO: Recife e Suape

BAHIA: Salvador

ESPÍRITO SANTO: Vitória

RIO DE JANEIRO: Itaguaí

SÃO PAULO: Santos

SANTA CATARINA: Paranaguá, Itapoá, São Francisco do Sul, Navegantes, Itajaí, Imbituba

RIO GRANDE DO SUL: Rio Grande (até o Uruguai)



“Mais do que ter uma frota moderna, é preciso implementar a inspeção técnica veicular, pois manutenções preventivas em dia garantem uma frota sustentável e saudável.”

José Aurélio Ramalho / Segurança Viária

ciação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) registrou aumento de 49,5% nas vendas de caminhões novos, em relação ao mesmo período de 2017 – o que pode ser atribuído à renovação da frota por parte dos transportadores e a embarcadores adquirindo seus próprios caminhões.

José Aurélio Ramalho, diretor-presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária, avalia que isso pode ser considerado um movimento de renovação da frota. “Sempre que há novos veículos circulando, atendendo às normas antipoluentes e de segurança, é um ponto positivo para a renovação da frota. Houve estagnação das vendas de caminhões nos últimos anos, que agora vêm retomando o crescimento”.

Caminhões novos e veículos com manutenção em ordem são sinônimos de mais segurança, pois quanto mais velha for a frota, maiores são os riscos de poluição e de acidentes, o que gera custos sociais maiores, afirma Ramalho. “Mais do que ter uma frota moderna, com garantia de veículos que poluam menos e que tenham melhores condições de segurança, é preciso implementar a inspeção técnica veicular, pois manutenções preventivas em dia garantem uma frota sustentável e saudável”.

INCENTIVOS

Faltam políticas públicas para a cabotagem, que não foi incluída nem no Plano Nacional de Logística, elaborado pela Empresa de Planejamento e Logística (EPL) e publicado em julho no DO da União. “Foi incluída posteriormente, quando viram que não fazia sentido deixar a cabotagem de fora”, diz o presidente da ABAC.

Ponto positivo, segundo ele, é a iniciativa de um grupo do Ministério dos Transportes, que está tentando escrever uma política para a cabotagem. “Seria importante defini-la ainda neste ano para o próximo governo colocá-la em prática. Precisamos de políticas para o desenvolvimento da navegação marítima, a exemplo das principais nações do mundo, para o País ser competitivo na cabotagem interna e no comércio exterior”.

Para finalizar, o executivo diz que é preciso também desonerar a folha de pagamento e ter melhores condições para a questão do combustível. “Não queremos subsídio, pois entendemos que um modal se sustenta pela sua competitividade. O que defendemos é uma política para o combustível que seja adequada e que nos permita ter a mesma previsibilidade que o rodoviário tem hoje”, conclui Cleber Lucas.

O DESAFIO DA EFICIÊNCIA EM SAÚDE: UM DEBATE INCLUSIVO

Evento debateu temas cruciais para a sustentabilidade do segmento, com a presença de palestrantes internacionais, personalidades do mercado e de ministros do STF, Justiça e Saúde.



Economia da saúde, atenção primária, crescimento dos custos em saúde e o futuro da informação foram os temas apresentados durante o 4º Fórum de Saúde Suplementar, realizado nos dias 23 e 24 de outubro, no hotel Windsor Barra, no Rio de Janeiro. O debate reuniu 30 palestrantes (dos quais dois estrangeiros), além dos ministros Torquato Jardim (Justiça), Gilberto

Occhi (Saúde), e Luís Roberto Barroso (STF). O evento atraiu mais de 900 pessoas e registrou mais de 3 mil visualizações, em função da transmissão *online* do evento.

Para a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes, a plateia qualificada e o nível dos debates do Fórum demonstraram a importância da Saúde Suplementar para a sociedade organizada. A Federação engrandeceu o debate

com o lançamento da publicação “Desafios da Saúde Suplementar 2019”, enumerando 11 medidas para fortalecer o setor, como a Atenção Primária à Saúde e rede hierarquizada; novas regras de formação de preços e reajuste; mudanças de regras para a incorporação de novas tecnologias; combate a fraudes; a mudança de modelo de remuneração; e análise de impacto regulatório (AIR).

O presidente da CNseg, Marcio Coriolano,

“É um setor complexo e pressionado por demandas diversas, que incluem a exigência de incorporação de novas tecnologias, impacto do envelhecimento da população e variação grande de preço.”

Luis Roberto Barroso / STF



ressaltou a necessidade de convergência do setor por meio de três pilares básicos: cuidados com a saúde, sustentação do financiamento e protagonismo do consumidor.



PRONTUÁRIO ELETRÔNICO

O Ministro da Saúde, Gilberto Occhi, reforçou a necessidade de um prontuário eletrônico para melhorar o atendimento aos pacientes nas unidades públicas ou privadas, enquanto o Ministro da Justiça, Torquato Jardim, defendeu ajustes nos contratos para reduzir a judicialização na saúde. O desembargador do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, Werson Rêgo, advertiu que, na ânsia de defender direitos de uma pessoa, corre-se o risco de não dar atenção ao todo.

“É um setor complexo e pressionado por demandas diversas, que incluem a exigência de incorporação de novas tecnologias, impacto do envelhecimento da população e variação grande de preço. O desafio é produzir um equilíbrio entre o atendimento aos usuários, satisfazer o conveniado e assegurar o equilíbrio econômico financeiro”, disse o ministro Luís Roberto Barroso, do Supremo Tribunal Federal (STF), aplaudido de pé ao final da sua exposição.

Quatro pilares básicos podem reduzir as dificuldades do setor, na opinião do professor de Medicina e Administração em Saúde da Universidade de Stanford, Robert Pearl: integração de serviços e prontuários, mudança da forma de remuneração, o uso da tecnologia

“Se conseguirmos nos concentrar na prevenção e eliminar o que não acrescenta valor, por mais difícil, poderemos mudar a saúde não só no Brasil, como no mundo.”

Robert Pearl / Universidade de Stanford

da informação e treinamento dos profissionais. “Se conseguirmos nos concentrar na prevenção e eliminar o que não acrescenta valor, por mais difícil e doloroso, poderemos mudar a saúde não só no Brasil, como no mundo”, concluiu.

Diretor-presidente do Insper, Marcos Lisboa pregou a restauração do diálogo na área de saúde suplementar e o aumento de sua produtividade. “É uma agenda difícil, mas a solução cabe a nós, por meio do diálogo e da mediação dos conflitos”, sugeriu ele, para quem excesso regulatório produz inconveniente, como é o caso da saturação dos planos individuais no Brasil.



PROBLEMAS E CONSENSO

Há muitos problemas no setor e pelo menos um consenso: o paciente deve ser o centro do debate. O diretor-presidente da Bradesco Saúde e Mediservice, Manoel Peres, disse que o empoderamento individual do médico, sem pen-

“Nossa cultura sobre atenção primária é muito ruim. Começa na formação dos médicos, que precisam ser treinados e fazer a reconversão para a clínica geral.”

Gustavo Gusso / USP

sar no coletivo, não é factível para a solução do problema do paciente.

Para o presidente do Conselho de Administração da Associação Nacional de Hospitais Privados (ANAHF), Eduardo Amaro, a judicialização, o aumento da frequência e a falta da atenção primária demonstram o grau de insatisfação dos envolvidos em toda a cadeia da Saúde Suplementar. E o diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Leandro Fonseca, afirmou que o pagamento por procedimento reforça a fragmentação e traz desalinhamento de interesse entre operadoras, prestadores e o beneficiário.

No painel que discutiu o fortalecimento da atenção primária na Saúde, o vice-presidente sênior do UnitedHealth Group, Lewis Sandy, mostrou que o modelo no Brasil está em um estágio semelhante ao dos Estados Unidos na década de 1970, mas com a vantagem de agora a tecnologia estar mais evoluída. “Hoje o modelo de saúde é fragmentado. Há necessidade de se criar uma



“Para conter o aumento dos custos na saúde, precisamos colocar o consumidor como um vetor para o controle das despesas, principalmente por meio da coparticipação.”

João Manuel Pinho de Mello /
Ministério da Fazenda

“É preciso promover a mudança de forma gradativa e educar o usuário, o prestador e também o pagador. Nosso incentivo foi sempre ao volume e não ao valor.”

Ana Elisa Siqueira / ASAP

“A dificuldade é que o mercado não consegue convencer ninguém a abrir mão de alguma coisa. Temos que oferecer alternativas para o consumidor escolher.”

Maurício Lopes / FenaSaúde



CONTROLE DE DESPESAS

A participação do sistema privado é fundamental em todo o sistema de saúde do País, e sua utilização tem que ser financiada adequadamente, sustentou o secretário de Promoção da Produtividade e Advocacia da Concorrência do Ministério da Fazenda, João Manuel Pinho de Mello. “Para conter o aumento dos custos na saúde, precisamos colocar o consumidor como um vetor para o controle das despesas, principalmente por meio da coparticipação”, complementou.

O vice-presidente da FenaSaúde e presidente da NotreDame Intermédica, Irlau Machado Filho, recomendou um diálogo com a classe médica para conscientizá-la sobre a finitude dos recursos e reduzir custos. A reeducação no consumo consciente dos serviços de saúde é outra ação relevante, na sua avaliação.

Maurício Lopes, vice-presidente da Federação e vice-presidente de Saúde e Odonto da

SulAmérica, assinalou a necessidade de o setor discutir um modelo de coparticipação com risco simétrico para todos. “A dificuldade é que o mercado não consegue convencer ninguém a abrir mão de alguma coisa. Temos que oferecer alternativas para o consumidor escolher”, analisou.

Sobre o futuro da informação, tema de um dos painéis, o líder do ThinkLab na IBM Brasil, Henrique Von Atzingen do Amaral, sugeriu que a utilização de uma rede de Blockchain para transacionar os dados gerados pelos prestadores é uma das formas de o setor se beneficiar da Tecnologia de Informação. “A receita tá baseada no conceito de segurança, conveniência e relevância”, ensinou.

Flávio Bitter, vice-presidente da FenaSaúde e diretor-gerente da Bradesco Saúde, lembrou, contudo, que é preciso discutir como será feito o compartilhamento de informações, já que a legislação diz que é preciso haver consentimento para seu uso. Também Vice-presidente da FenaSaúde e diretor-presidente da Golden Cross, Franklin Padrão Junior também reforçou que o sigilo médico precisa ser preservado, mas, muitas vezes, é um entrave para compartilhar informações.

Presidente da Associação Brasileira de Medicina Diagnóstica (Abramed), Claudia Cohn lembrou que é preciso discutir a legislação de proteção de dados para dar transparência e clareza de como utilizar as informações. “O momento é oportuno, pois em 2020 entrará em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)”, destacou. ●

equipe abrangente, acessível, coordenada e disponível”, disse o especialista americano.

“Nossa cultura sobre atenção primária é muito ruim. Começa na formação dos médicos, que precisam ser treinados e fazer a reconversão para a clínica geral”, opinou o professor da Universidade de São Paulo (USP), Gustavo Gusso. Ainda assim, ele declarou-se otimista com as perspectivas para o mercado da Atenção Primária à Saúde, sobretudo depois de verificar que a FenaSaúde a classificou como política essencial na proposta de medidas para 2019.

O presidente da Unimed Seguros, Helton Freitas, sugeriu um olhar especial para o sistema europeu. “Eles entregam resultados bem melhores a custos menores.” A presidente do Conselho da Aliança para Saúde Populacional (ASAP), Ana Elisa Siqueira, assinalou: “É preciso promover a mudança de forma gradativa e educar o usuário, o prestador e também o pagador. Nosso incentivo foi sempre ao volume e não ao valor”, opinou.

UM MARCO DE VANGUARDA ADEQUADO À REALIDADE DO PAÍS

Normativo da Susep traz novas regras para a contabilização dos salvados e dos ressarcimentos, considerada uma das mais avançadas do mundo.

Publicada em agosto, a Circular 575/18 da Susep é um marco nas relações do órgão regulador com o mercado, simplificando a regulamentação e consolidando um processo que conduz o Brasil à vanguarda de construção de regulamentos totalmente adequados à realidade do setor, a partir de ampla participação de especialistas e representantes das entidades. A circular normatiza temas de extrema relevância para o mercado, como a contabilização do direito a salvados ou ressarcimentos consequentes da liquidação de sinistros.

Segundo o presidente da Comissão Atuarial da CNseg (CAT), Gustavo Genovez, até então, o marco regulatório normatizava a contabilização da expectativa de salvados ou ressarcimentos, enquanto o sinistro estivesse pendente de liquidação, e da posse do bem salvado e do recebimento do ressarcimento.

A nova circular legisla a contabilização do direito aos salvados ou ressarcimentos. “As demonstrações financeiras ficam aptas a refletir

em sua completude os registros inerentes a salvados ou ressarcimentos, respeitando-se as respectivas exigências prudenciais”, explica Genovez, para quem o novo marco é “um dos mais avançados do mundo”, refletindo a natureza das operações e oferecendo novo paradigma atuarial e contábil, que permite a contabilização do ativo correspondente ao direito (e não apenas à posse) de salvados ou ressarcimentos.

Ele lembra ainda que a matéria, complexa do ponto de vista técnico, esteve em análise durante dois anos e meio e elogia “a parcimônia, disponibilidade e equilíbrio da Susep” na condução das discussões.

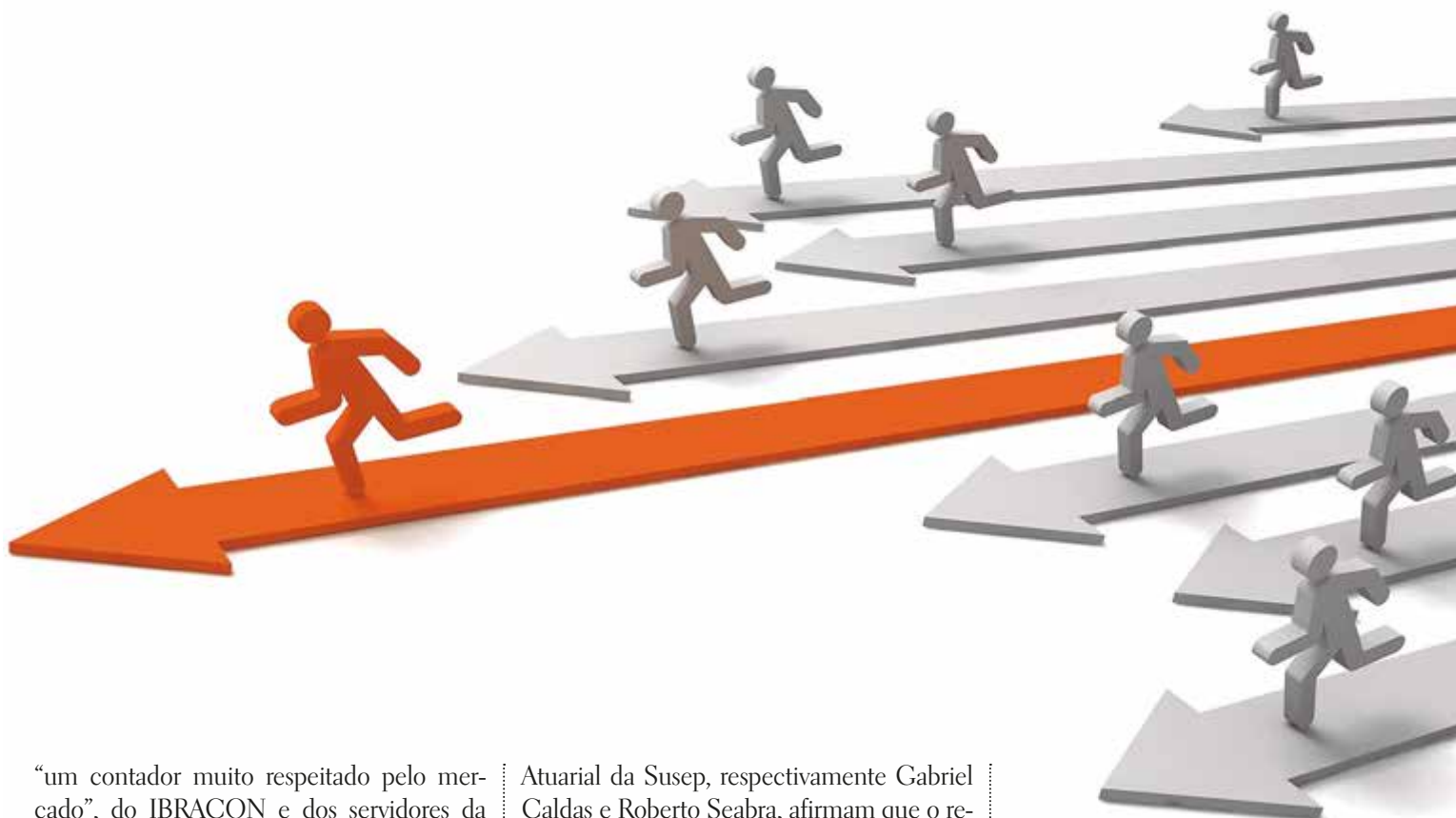
Genovez ressalta ainda as contribuições do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), do Instituto Brasileiro de Atuaria (IBA) e do professor Eliseu Martins, “um dos maiores conhecedores da Ciência Contábil no Brasil, além do esforço das Comissões Temáticas Contábil e Atuarial da CNseg, sem o qual o resultado obtido não teria sido possível”.



CONCEITOS ALINHADOS

O presidente da Comissão de Administração e Finanças da CNseg (CAF), Laenio Pereira dos Santos, assinala que, entre os ganhos para o mercado regulado, consta a possibilidade de manutenção dos registros dos direitos a salvados e ressarcimentos, após a liquidação do sinistro, mesmo para os valores e bens ainda não recuperados, preservando a adequação dos registros contábeis e evitando um impacto negativo nas demonstrações financeiras. Para ele, o papel exercido pela CNseg e a FenSeg foi importante no apoio às discussões de assuntos estratégicos para o mercado. “Neste caso, nos apoiaram dando importante suporte nas reuniões com os reguladores”, frisa.

Por fim, ressalva que o trabalho foi pauta em discussões técnicas, com o indispensável suporte do professor Eliseu Martins,



“um contador muito respeitado pelo mercado”, do IBRACON e dos servidores da Susep. Eliseu Martins ressalta o avanço alcançado com as novas regras relativas à contabilização dos salvados e dos ressarcimentos.

Segundo ele, o mercado tinha procedimentos não uniformes sobre como, quando e por quanto registrar os salvados. “Essa contabilização sendo feita de uma forma ou outra, reconhecendo o salvado pelo valor estimado quando localizado, ou reconhecendo como lucro na venda ou outros procedimentos, traz diversidade que faz com que balanços das seguradoras não sejam comparáveis entre si”, frisa.

Martins revela que “a autarquia também ouviu nossa opinião e editou essa norma, para quem as novas regras produzem adequada generalização de sua utilização e oferecem melhor comparabilidade entre as empresas do setor, inclusive para análises da saúde dessas instituições”.

Para ele, a nova contabilização envolve a necessidade de as empresas seguirem determinados procedimentos para o reconhecimento dos salvados e o direito a ressarcimento de terceiros de indenizações pagas.

Já os coordenadores das áreas Contábil e

Atuarial da Susep, respectivamente Gabriel Caldas e Roberto Seabra, afirmam que o resultado final representou um alinhamento de conceitos. “Era necessário haver uma definição clara sobre a adequabilidade de se contabilizar ou não um ativo estimado relacionado a sinistros pagos, haja vista que essa definição é determinante para toda a linha de contabilização dessa expectativa, justificando, inclusive, a própria permanência ou a exclusão da parcela estimada contida nas provisões técnicas”, explica Seabra.

Ele diz que esse foi o foco principal do grupo e, apesar de ser um tema que os principais pronunciamentos contábeis e atuariais de referência tratam de forma pouco detalhada, foi possível chegar a uma conclusão “com bastante embasamento técnico”, em que pese ser um assunto que suscitou diversos posicionamentos divergentes.

Para Seabra, o principal ganho foi haver um tratamento uniforme dessa expectativa, sem lacunas. “Em relação ao monitoramento, entendemos que não haverá grandes diferenças em relação à análise que já é realizada para a parcela estimada redutora das provisões técnicas; não representando, portanto,

nenhum custo adicional relevante sob a ótica estritamente atuarial”, assegura.

Já Gabriel Caldas enfatiza o fato de ter sido considerada a experiência internacional. “Adequamos o que o mundo vem fazendo. Não é exatamente igual, mas também não é discrepante”, afirma. Caldas aponta ainda que, sob a ótica contábil, foi importante buscar normativos contábeis para dar continuidade no registro desde a Provisão de Sinistro a Liquidar (PSL) até a ativação do salvado e ressarcimento.

Segundo ele, o problema era que havia dúvida sobre onde registrar, já que não poderia haver descontinuidade da contabilização do salvado e do ressarcimento até a sua posse. “Esse foi o cerne da discussão”, revela. A solução foi registrar o ativo por um valor estimado. “Definimos também formas de monitoramento para não ser usado de forma incorreta”, conclui. ●

FINTECHS E INSURTECHS EVOLUEM E PROVOCAM MUDANÇAS NO BRASIL

A proliferação de empresas financeiras e securitárias sustentadas em inovações tecnológicas no Brasil pode aumentar a concorrência em um mercado dominado por instituições tradicionais.

As *fintechs* estão ganhando cada vez mais espaço no mercado brasileiro. O Radar FintechLab, plataforma que conecta o sistema de empresas que usam novas tecnologias para oferecer serviços financeiros, revelou que, no primeiro semestre de 2018, havia 453 *fintechs* no País. Esse número coloca o Brasil na liderança do setor na América Latina, segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Outro estudo do BID/Finnovation, o Mapa de Fintechs, apontou que de setembro de 2017 a maio de 2018, o número dessas empresas passou de 309 para 377, aumento de 22% (em 2017, foi de 40%).

No Brasil, 25% das *fintechs* prestam serviços de pagamentos e remessas; 17% atuam na gestão financeira empresarial; 15% em empréstimos e 8% em gestão financeira pessoal. Do total de *startups* do setor, 7% são dedicadas a *crowdfunding* e 7%, ao chamado *wealth management*.

No mundo, segundo relatório da Consultoria KPMG, o fluxo global de investimentos de capital de risco em *fintechs* passou de US\$ 326 milhões (2012) para US\$ 2,1 bilhões (2017). Considerando os recursos aplicados em fusões e aquisições, o fluxo foi de US\$ 1,2 bilhão



“O crescimento das insurtechs vai significar a massificação dos produtos financeiros. O mercado vai ficar mais inclusivo, com mais acessibilidade em razão dos preços mais em conta.”

Ricardo Anhesini / KPMG

para US\$ 7,4 bilhões, no mesmo período.

No mercado brasileiro, apenas cinco instituições controlam 80% dos negócios. A chegada de novos *players* tende a causar o que os especialistas chamam de ‘efeito Kodak’, numa referência à multinacional que, durante décadas dominou o mercado global de fotografias e viu seu negócio decrescer com o advento da tecnologia digital.



INSURTECHS

O setor segurador não ficou fora dessa onda. Levantamento da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico indicava que, em dezembro de 2017, já havia no País 40 *insurtechs*. Ainda não há dados disponíveis sobre essas empresas no Brasil, mas, segundo a Consultoria Accenture, os investimentos globais em tecnologia de seguros aumentaram 39% em 2017, com o valor de contratos 32% maior, o que gerou movimentação de US\$ 2,3 bilhões (cerca de R\$ 8,5 bilhões). Nos países desenvolvidos, as *insurtechs* já respondem por 10% das vendas de seguros.

As *insurtechs* atuam basicamente em três segmentos: atividades de corretagem, criando novas formas de comercialização de seguros; dimensionamento de riscos, criando modelos mais precisos para avaliar, por exemplo, o comportamento de um motorista ao volante; e uso da tecnologia para tentar identificar, por meio de rotinas e algoritmos, comportamentos do consumidor que podem representar novos riscos a serem segurados.

“Essas empresas desenham produtos para responder a demandas do consumidor como, por exemplo: ‘por que quando saio para viajar não posso fazer um seguro para a minha casa?’ Ou ‘em uma viagem longa, de carro, tenho a possibilidade de fazer uma cobertura para acidentes na estrada?’ As tecnologias disponíveis criam cenários diferentes e aumentam a variedade de ofertas no mercado segurador”, explica o sócio-diretor da KPMG, Ricardo Anhesini, responsável pela área de Serviços Financeiros no Brasil e na América Latina. “O crescimento das *insurtechs* vai significar a massificação dos produtos financeiros. O mercado vai ficar mais inclusivo, com mais acessibilidade em razão dos preços mais em conta”, avalia Anhesini.

O especialista destaca ainda que, no futuro, as *fintechs* em geral e as *insurtechs*, em particular, estarão divididas em dois grandes grupos: a distribuição de serviços financeiros e a criação de novos produtos: “Nesse aspecto, haverá uma valorização da figura do corretor. Caberá a ele identificar o perfil de produto que mais combina com um determinado consumidor. O corretor vai avaliar as alternativas disponíveis e ver como o cliente fica mais confortável diante das opções, seja em uma empresa tradicional, ou seja em uma *startup*.”



NOVA DIMENSÃO

Professor de finanças do Insper, Ricardo Rocha lembra que as *fintechs* não substituem os bancos, do mesmo modo que as seguradoras não perderão lugar para as *insurtechs*. O que se anuncia é uma revolução no modelo de negócios e na maneira como o mercado se comunica com seus clientes. “No Brasil, as startups trabalham basicamente com meios de pagamento



e crédito. Mas há espaço para previdência e para seguros, por exemplo. Grandes e pequenas vão conviver nesse mesmo universo.”

Nesse contexto, Rocha também acredita que a profissão de corretor de seguros vai ganhar uma nova dimensão. “Os corretores poderão se manter atrelados a uma empresa tradicional, mas expandir sua plataforma de negócios e ampliar para uma *fintech*, oferecendo serviços por smartphones, por exemplo. É claro que muitas pessoas vão se sentir mais seguras tratando diretamente com um corretor, mas em um mundo em que o comércio eletrônico e o atendimento por robôs estão se popularizando, não se pode abrir mão das novas tecnologias.

Diante de gerações cada vez mais treinadas a resolver todos os problemas pelos meios digitais, Rocha faz uma alerta: apesar do canto da sereia de ter tudo ao alcance de um clique, os consumidores precisam ficar atentos na hora de escolher uma *fintech* ou *insurtech* para realizar seus negócios.

“O consumidor precisa buscar informações sobre a empresa, saber quanto tempo tem no mercado e se está autorizada a oferecer aquele produto. Enfim, ter uma certa precaução. Agora, como em todo segmento inovador, apenas os negócios sérios conseguem permanecer no mercado. E as *insurtechs* vieram para ficar.”



“Hoje, as startups trabalham basicamente com meios de pagamento e crédito. Mas há espaço para previdência e seguros, por exemplo. Grandes e pequenas vão conviver nesse mesmo universo.”

Ricardo Rocha / Insper

SEGURO DA ATIVIDADE AGRÍCOLA PROTEGE SAFRAS DE EVENTOS CLIMÁTICOS

Para mitigar efeitos dos riscos ambientais nas áreas rurais, seguradoras desenham produtos mais adequados às demandas do produtor brasileiro.

A riqueza produzida pelo agronegócio foi a salvação da lavoura que permitiu ao Brasil atravessar uma das mais graves recessões econômicas dos últimos anos. Mas, para manter a atividade no campo e proteger o produtor contra eventuais perdas, garantindo que os alimentos cheguem à mesa do brasileiro e sejam exportados, o seguro rural tem um papel fundamental. Graças a ele, agricultores estão conseguindo se recuperar da quebra de safras em decorrência dos efeitos climáticos.

Para o mercado segurador, no entanto, a maior preocupação é com o aumento da sinistralidade da carteira, que subiu de 39% para 48%, entre janeiro e agosto deste ano. A elevação no pagamento de indenizações, que somaram mais de R\$ 1,3 bilhão, nos oito primeiros meses do ano, é consequência direta dos eventos climáticos extremos, como secas, alagamentos e geadas, que têm atingido a agricultura nas últimas décadas, com frequência e intensidade cada vez maiores.

Diante desse cenário, seguradoras estão desenvolvendo seguros agrícolas mais adequados às necessidades do produtor e cobrando maior incentivo do Governo por meio da subvenção ao prêmio do seguro rural. O objetivo é mitigar os efeitos dos riscos ambientais no campo e, por



“Além de se preocupar com as técnicas de manejo, os produtores precisam ter um bom seguro. Se a agricultura é a arte de esperar, o seguro rural é a arte de tranquilizar a espera.”

Wady Cury / FenSeg

tabela, na economia brasileira. O seguro, que engloba 18 modalidades, entre apólices para a agricultura, pecuária, animais, florestas e pe-
nhor rural, tem crescido na casa dos dois dígitos, gerando receita acima de R\$ 3 bilhões.

UNIVERSALIZAÇÃO DA CARTEIRA

Apesar de todos os esforços do setor para universalizar a carteira, a penetração do seguro rural no Brasil ainda é muito baixa. Levantamento da Comissão de Seguro Rural da FenSeg revela que apenas 15% da área plantada no País está segurada. Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), esse percentual é um pouco menor, 12%, o equivalente a 9,8 milhões de hectares.

“Em 2005, quando teve início o programa de subvenção ao prêmio do Governo Federal, o percentual era menos de 1%. Houve uma grande evolução, mas ainda é muito pouco se comparado aos Estados Unidos, onde 90% da produção agrícola é coberta pelo seguro rural”, enfatiza Wady Cury, presidente da Comissão de Seguro Rural da FenSeg.

Na visão de Cury, as seguradoras devem fazer uma gestão dos riscos focando a dispersão das culturas. “As variações climáticas estão mais severas e mais longas. Mas como não é possível mudar a natureza, o mercado precisa pulverizar os riscos em várias regiões e culturas. A diversi-



ficação dará equilíbrio a esse cenário de fortes perdas”, aconselha Cury. “Além de se preocupar com as técnicas de manejo, os produtores precisam ter um bom seguro. Se a agricultura é a arte de esperar, o seguro rural é a arte de tranquilizar a espera”, disse.



SEGURANÇA ALIMENTAR

Pelas contas do executivo, seria necessário elevar de R\$ 450 milhões para R\$ 1,2 bilhão a subvenção ao prêmio do seguro rural mantida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Segundo ele, com uma fatia maior no orçamento, seria possível ampliar a cobertura no campo das atuais 70 mil para 200 mil apólices. “O Governo tem que ter sensibilidade para perceber que o seguro agrícola está ligado à questão da segurança alimentar, com reflexos diretos na economia”, enfatiza Wady Cury.

Esta é, inclusive, uma das propostas encaminhadas pela CNA ao Ministério como parte dos ajustes ao Plano Trienal do Seguro Rural, que traz as diretrizes para a política de uso do seguro rural na agricultura nos próximos três anos. Além do aumento da previsão orçamentária, a CNA sugere elevar a cobertura mínima do seguro agrícola de 60% para 65% e níveis maiores de subvenção para culturas com maior risco de produção, como milho safrinha, trigo e frutas.

Segundo a Confederação da Agricultura, no



“O seguro atenua os efeitos perversos sobre a renda, o emprego, os investimentos no campo e o círculo vicioso das renegociações dos financiamentos nos anos em que há quebra de safra.”

Fernanda Schwantes / CNA

período de 2006 a 2018, as companhias seguradoras habilitadas ao Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural do MAPA pagaram R\$ 4,8 bilhões em indenizações aos produtores, em razão da quebra de safras em todas as regiões do País. Só este ano, as seguradoras restituíram mais de R\$ 320 milhões em indenizações aos produtores pelas perdas decorrentes de seca nas lavouras de milho, segunda safra, nos estados do Paraná, São Paulo, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.



PREJUÍZOS FINANCEIROS

Estudos mostram que a tendência é de agravamento dos sinistros. Projeções feitas pelo Ministério do Meio Ambiente estimam que os prejuízos financeiros provocados, principalmente, por seca, granizo, geada e excesso de chuva podem chegar a R\$ 7,4 bilhões, em 2020. Na última década (2006 a 2017), as seguradoras pagaram R\$ 1,6 bilhão em indenizações decorrentes de seca; R\$ 1,06 bilhão por sinistros com granizo; R\$ 475,3 milhões devido a geadas e R\$ 338,1 milhões em consequência de chuva excessiva.

A CNA acredita que é preciso pôr fim aos recorrentes contingenciamentos de orçamento e atrasos na transferência de recursos às seguradoras. Na avaliação de Fernanda Schwantes, assessora técnica da Comissão Nacional de Política Agrícola da CNA, é necessário promover a universalização do acesso ao seguro rural, o que passa pela definição de diretrizes de longo prazo, pela previsibilidade das regras e aumento do orçamento do programa.

“O seguro atenua os efeitos perversos sobre a renda, o emprego, os investimentos nas propriedades e o círculo vicioso das renegociações dos financiamentos agropecuários nos anos em que há quebra de safra ou redução acentuada dos preços dos alimentos, impedindo os produtores de cumprir com os compromissos assumidos”, afirma a especialista. ●



ETERNIDADE POR UM FIO

Opinião | Francisco Alves de Souza

presidente do Sindicato Nacional das Entidades Abertas de Previdência Complementar (SINAPP)

Ken Follet, escritor nascido no País de Gales e residente em Londres, é romancista de sucesso. Seu livro “Os Pilares da Terra” é o segundo mais lido na Inglaterra. Suas obras contam com intensas pesquisas históricas e jornalísticas, e não poderia ser diferente na trilogia O Século, em que narra a saga de cinco famílias: americana, alemã, russa, inglesa e galesa. O último livro da série, “A Eternidade por um fio”, é um retrato do final do século XX, da Guerra Fria, da luta pelos direitos civis nos EUA e do colapso da URSS. Ele amarra fatos e personagens reais aos fictícios, criando uma trama hipnotizante, que nos faz viajar no tempo, seu traço característico. Seus personagens sofrem todas as agruras das decisões de governos e regimes políticos. É uma história para quem gosta de história, de política e de entender o que aconteceu no mundo e como isso reflete em quem somos hoje”.

///Sinopse

É um livro denso, que mistura ficção e realidade e nos envolve numa história de paixões exacerbadas e intensos conflitos no período da Guerra Fria, de incertezas, crises econômicas, luta contra o racismo e o segregacionismo. O nebuloso assassinato de John Kennedy, em Dallas, em 1963, e do pastor batista Martin Luther King Jr, em 1968, e sua luta pelos direitos civis são temas fortes e emocionantes. O autor fala também das amarguras de viver do outro lado do muro de Berlim, uma barreira física construída a partir de 1961 pela Alemanha Oriental e derrubado em 1989. O livro é a história de pessoas e de famílias que acreditaram em seus sonhos, lutaram e morreram por eles. É um livro rico em conteúdo histórico e apaixonante pelo lado fictício.

Autor: Ken Follet

Editora: Arqueiro

Ano: 2014



MISTREATED: WHY WE THINK WE'RE GETTING GOOD HEALTH CARE - AND WHY WE'RE USUALLY WRONG?

Opinião | Sandro Leal Alves

superintendente de Regulação da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde)

O sistema de saúde dos EUA é considerado um *outlier* comparado a outros países em termos de gastos. Desde os anos 60, a reforma da saúde tem sido tema prioritário, com foco na expansão de coberturas e redução dos custos insustentáveis. O livro traz experiências pessoais e profissionais, que ajudam a refletir sobre os pontos em comum do sistema americano e a saúde suplementar no Brasil, que enfrenta custos crescentes e perda de beneficiários. Para Pearl, não há um único culpado pelas distorções no sistema, todos somos vítimas das circunstâncias. A visão de médico e a experiência como CEO da maior empresa de medicina de grupo dos EUA não deixam dúvidas de que o principal problema dos americanos é o avanço dos custos da saúde, que consomem fatias crescentes do PIB. A visão de fora certamente nos ajudará a ampliar os diagnósticos e possibilidades de atuação.

///Sinopse

Como pacientes, erramos ao presumir que o “melhor” cuidado está vinculado a medicamentos mais novos, tratamentos complexos e médicos mais inteligentes. No livro, Pearl mostra que esses erros têm importância não só profissional, mas também um significado pessoal: ele perdeu seu pai devido a falhas no tratamento. Os consumidores cometem erros ao exigir inovação de vários segmentos e ao aceitar tecnologias ultrapassadas nos serviços de saúde. O autor explica que as percepções errôneas do subconsciente são comuns na medicina e mostra como a modificação da estrutura, tecnologia, financiamento e liderança nos serviços de saúde americanos poderia melhorar a qualidade do resultado. O livro prova que podemos superar medos e suposições erradas, fornecendo um roteiro para um futuro melhor e mais saudável.

Autor: Robert Pearl

Editora: PublicAffairs

Ano: 2017

Em 2018, a CNseg cumpriu sua missão de trazer para o debate os assuntos mais relevantes do mercado segurador!

E em 2019, levaremos ainda mais conhecimento e oportunidades de novos negócios para você.



 **ABRIL**



 **SETEMBRO**



 **OUTUBRO**



 **DEZEMBRO**

Mais informações em:
eventos.cnseg.org.br

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

PROGRAMA
EDUCAÇÃO
EM SEGUROS

CONSUMA APENAS O QUE NÃO TE CONSOME.

OS SEGUROS EXISTEM PARA DAR
TRANQUILIDADE. OUÇA A **RÁDIO CNSEG** E
ESCOLHA O MELHOR SEGURO PARA VOCÊ.



ORIENTAÇÕES
SOBRE
SEGUROS



BOLETINS
DE NOTÍCIAS



ENTREVISTAS
ESPECIAIS



PROGRAMAÇÃO
MUSICAL

A Rádio CNseg deixa você bem informado sobre o universo dos seguros. Aqui você encontra reportagens, dicas do setor, além de uma programação musical muito especial. Não deixe a incerteza de não ter um seguro te consumir.

Ouça a Rádio CNseg, uma iniciativa da Confederação Nacional das Seguradoras.

**Rádio
CNseg**

radio.cnseg.org.br
OUÇA AGORA!
fb.com/radiocnseg

